

CRADLE TO CRADLE INKOPEN? HOE DOE JE DAT IN DE PRAKTIJK?

Leerresultaten van een groep inkopers

Marktpartijen zijn aan de slag met C2C-productontwikkelingen en overheden zoeken naar manieren om deze "op-weg-naar-C2C" producten in te kopen. De C2C-gedachte verandert voor producenten hun kijk op de kwaliteiten van hun product en ook hun visie op de waarde van de gebruikte materialen (tijdens en na gebruik). En daarmee verandert dus ook voor inkopers de inkoopvraag aan deze marktpartijen. In plaats van te vragen naar producten met zo min mogelijk ongewenste milieubelasting is nu de vraag naar toegevoegde waarde voor mens en milieu. Bijvoorbeeld, kunnen leveranciers producten aanbieden die meer natuurlijke habitat, meer gezondheid, meer schoon water of meer welzijn creëren? Daarmee wordt duurzaamheid dus meer een kwestie van echte kwaliteit, van toegevoegde waarde voor mens en milieu, en er mag ook dus ook geld aan verdiend worden.

Kringlopen

Geld is de motor van onze economie. Een C2C-inkoop is dus een cruciaal onderdeel in een kringloopsysteem. Het zet aan tot de afname en dus ook de creatie van producten die de natuurlijke kringloop helpen i.p.v. belasten en die een levenscyclusbenadering van technologische materialen bevorderen. C2C inkoopvragen dagen uit tot nadenken over bijvoorbeeld over het niet langer bezitten van materialen (en daaruit samengestelde producten), maar tot de afname van de functie van producten voor een bepaalde periode: dienstverlening in plaats van bezit. Een gedachte die reeds voordat de inkoopspecificaties worden geformuleerd moet worden toegestaan om oplossingen in deze richting niet bij voorbaat uit te sluiten doordat de inkoopvraag al te beperkt is geformuleerd.

Relaties markt-overheid

Door de meer cyclische benadering van producten en materialen krijgen inkopende en leverende organisaties een langduriger relatie met elkaar. Vaak blijft het niet bij leveren, maar komen er ook afspraken aan te pas over de afdankfase. DBFMO (design, built, finance, maintain and operate) contracten bijvoorbeeld bieden de mogelijkheid om niet alleen de aankoop maar ook het onderhoud en de eindfase van de functionaliteit van het product al vorm te geven. C2C bevordert daarmee een sterker gevoel van gemeenschap en samenwerking tussen marktpartijen in de keten, maar ook tussen overheid en leverancier, dus tussen de inkopende partij en de producenten. Een professionele inkoop en goed contractmanagement zijn daarbij onmisbaar.

Interne samenwerkingDe themagroep constateert dat C2C inkopen geen losstaande activiteit van een inkoper kan zijn. Het vereist dat er ook aangrijpingspunten zijn in het beleid de eigen organisatie. Dit hoeft niet perse het klassieke duurzaamheidsbeleid te zijn, alle thema's op welke de organisatie waarde wil toevoegen bieden mogelijke aangrijpingspunten.

Themakring Cradle-to-Cradle en duurzaam inkopen

De themakring was een groep van 10 koplopende overheidsorganisaties die eind 2010 - begin 2011 ervaringen heeft gedeeld rond het toepassen van Cradle-to-Cradle bij duurzaam inkopen. Aanleiding voor de themakring was de ambitie van de gemeente Hengelo om op termijn een Cradle-to-Cradle gemeentehuis te laten bouwen. De praktijk en vraagstukken in de eigen organisaties stonden centraal. "Van ambitie naar concrete aanbestedingen" is de vraag die de deelnemers elkaar hebben voorgelegd. De themakring werd gefaciliteerd door de programma's Leren voor Duurzame ontwikkeling en Duurzaam Inkopen van Agentschap NL. Deelnemers kwamen van de Rijksgebouwendienst, Rijkswaterstaat, gemeentes Hengelo, Amsterdam, Amersfoort, Breda en Waterschap Zuiderzeeland.

Concreet maken

Het concreet maken van een C2C-vraag aan de markt is in de praktijk niet eenvoudig. Wat kun je doen als inkoper met de vraag vanuit de eigen organisatie om C2C-producten aan te schaffen, terwijl kant en klaar C2C-producten er niet altijd zijn? Wat kun je doen als je niet wilt wachten op de kant en klare producten maar juist de beweging naar C2C wilt stimuleren? Hoe specificer je zo'n vraag? Hoe ga je als inkoper aan de slag met een opdracht vanuit het bestuur om het nieuwe gebouw C2C aan te besteden? Wat is je eerste actie? Wat impliceert een C2C-inkoop voor je eigen bedrijfsvoering? Over deze vragen heeft de Themakring C2C en duurzaam inkopen 4 sessies ervaringen uitgewisseld en die hebben geleid tot een 10 stappenplan die kan helpen om aan de slag te gaan met een C2C inkoopvraag. Deze is weergegeven in een mindmap.

HET 10-STAPPENPLAN

1. BEPAAL DE ACTUELE THEMA'S WAARIN DE EIGEN ORGANISATIE WAARDE WIL TOEVOEGEN
2. ZORG DAT ER INTERN VOLDOENDE KENNIS IS OVER C2C
3. BETREK DE JUISTE COLLEGA'S BIJ DE INKOOP
4. ORGANISEER EEN CREATIEVE SESSIE OVER HOE DE INKOOP WAARDE KAN TOEVOEGEN IN EEN CIRCULAIRE ECONOMIE EN FORMULEER GLOBALE AMBITIES.
5. WERK DIT NADER UIT EN ONDERBOUW MET CIJFERS
6. KIJK NAAR BUITEN, EN ONDERZOEK WAT DE MARKT TE BIEDEN HEEFT: MARKTCONSULTATIE
7. BEPAAL DE MEEST GESCHIKT INKOOPSTRATEGIE
8. BESCHRIJF WAT JE ECHT WILT HEBBEN EN WANNEER IN EEN VOORNEMENDOCUMENT
9. START DE AANBESTEDING
10. BLIJF AANDACHT HOUDEN VOOR HET CONTRACTBEHEER



Het 10 stappenplan C2C inkopen

