



Inhoud

Inleiding	2
1. Wat houdt circulair inkopen in?.....	3
2. Welke rollen & competenties zijn van belang bij <i>circulair inkopen</i> ?	5
3. Hoe organiseer en borg ik <i>circulair inkopen</i> in mijn organisatie?	8
4. Hoe stimuleer je <i>circulair inkopen</i> ?.....	10
5. Waarin verschilt het circulair gerichte inkoopproces van reguliere inkoop	12
6. Hoe vind ik de meest geschikte <i>inkoop/aanbestedingsprocedure</i> voor circulair inkopen?.....	14
7. Waar kan ik hulp krijgen bij circulair inkopen?	15
Handreikingen:.....	15
Boeken:	15
Bijlage A. Begrippenlijst handleiding Circulaire inkoop op de GWW (20 februari 2023)	16

Inleiding

Deze handreiking is voor iedereen die verantwoordelijk is of werkzaamheden heeft die van invloed zijn of een raakvlak heeft met het inkoopproces voor realisatie of beheeropdrachten in de openbare ruimte (GWW). Het geeft je ideeën, handvatten en tips hoe je circulair inkopen kan toepassen. De handreiking biedt ook hulp bij de bepaling van samenwerkingsvormen -en contractvormen die het beste geschikt zijn om duurzaamheid en circulariteit te integreren in inkoop-en aanbestedingstrajecten. Het doel is om gemeenten en marktpartijen in de regio kennis te laten maken met een nieuwe standaard voor duurzaam / circulair inkopen en deze breed in de regio te gaan toepassen.

In dit document vind je antwoorden op vragen over circulair inkopen waarbij er een onderverdeling is gemaakt in hoofd- en bijvragen. De hoofdvragen zijn: Wat houdt circulair inkopen in? Hoe krijg ik zo'n circulair mogelijk resultaat? Hoe geef je het inkoopproces vorm en waar kun je hulp krijgen?

1. Wat houdt circulair inkopen in?

Wat is circulair inkopen?

- **Circulair inkopen** betekent dat de ingekochte nieuwe producten, diensten en werken toekomstbestendig ontworpen zijn (bijvoorbeeld zo modulair, los maakbaar en herbruikbaar mogelijk) zodat levensduur verlengende activiteiten eenvoudig zijn uit te voeren en dat de onderdelen en/of materialen aan het einde van de levens- of gebruiksduur weer optimaal in een nieuwe cyclus kunnen worden ingezet. Cruciaal hierbij is dat waarde vernietiging zoveel mogelijk voorkomen wordt en dat grondstofkringlopen worden gesloten. In een volledig *circulaire economie* zijn er dus geen afvalstromen.
- Circulaire inkoop is een belangrijk instrument in het aanjagen van de *circulaire economie*. Allereerst is het van belang dat het inkopen van producten, diensten en werken zo min mogelijk uit primaire grondstoffen bestaan. Verder moeten de producten (als product, component of materiaal) zo hoogwaardig mogelijk zijn (zo hoog mogelijk op **de R-ladder**). Daarnaast kan door middel van inkoop worden ingezet op preventief en correctief onderhoud en/of het reviseren van reeds bestaande producten.
- Gebruik van hetzelfde materiaal (voorkomen van inkoop) of inkoop van 2e hands materiaal.
- Naast het voorkomen van afvalstromen is het voor een *circulaire economie* ook noodzakelijk om hergebruikte, gerecyclede materialen en producten te kiezen. Om inzet van fossiele, schaarse en niet duurzaam gewonnen grondstoffen te minimaliseren zijn hernieuwbare grondstoffen in een *circulaire economie* essentieel. Hernieuwbare grondstoffen zijn onuitputtelijk, groeien weer aan en kunnen telkens opnieuw worden gewonnen. Voorbeelden van hernieuwbare grondstoffen zijn hout, katoen en wol. **Biobased** plastics worden gemaakt uit hernieuwbare grondstoffen zoals suiker en zetmeel. (Bron pianoo www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen/circulariteit-inclusief-biobased)



De "R" ladder

Wat zijn de voordelen (kansen) van circulair inkopen?

- Natuurbehoud.
- Het tegengaan van klimaatverandering.
- Het voorkomen van schaarste door vermindering van verspilling.
- Economische kansen. De kansen die de **circulaire economie** biedt voor Nederland worden steeds duidelijker. Recent onderzoek van onder meer TNO toont aan dat er jaarlijks ten minste € 7 miljard te verdienen valt, ruim 50.000 banen gecreëerd kunnen worden en de milieu-impact sterk gereduceerd kan worden. Een groeiende groep koploperbedrijven vertaalt dit macro-economisch perspectief naar circulaire bedrijfsmodellen, inclusief bijbehorend portfolio en laat zien dat circulaire bedrijfsmodellen aantoonbaar kunnen leiden tot betere prestaties. Een sleutel voor het aanjagen van de **circulaire economie** ligt in het inkoopproces. Hier wordt de vraag gestimuleerd en gecreëerd naar goederen en

diensten die op de principes van de *circulaire economie* worden geleverd. (Bron: www.greendeals.nl/green-deals/circulair-inkopen-meer-waarde-voor-de-hele-keten)

Wat is de aanleiding en wat zijn de doelen van circulair opdrachtgeverschap en *circulaire inkoop* GWW in de regio Arnhem Nijmegen?

De *Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen* wil toonaangevend worden in circulair denken en duurzaam handelen. Die ambitie is onder andere vertaald in het Uitvoeringsprogramma Circulair opdrachtgeverschap en *circulaire inkoop* GWW. Het vormt een concrete invulling van de ambitieverklaring van de regio Arnhem – Nijmegen, met als overkoepelend doel: **het gezamenlijk realiseren van Circulair Opdrachtgeverschap en Circulair inkopen in de GWW.**

Met de gezamenlijke inkoopkracht van deze regionale samenwerking kunnen we de markt veranderen en de *circulaire economie* in onze regio stimuleren. Hiervoor is door de provincie Gelderland en alle gemeenten in de regio een intentieverklaring ondertekend. Hiermee onderschrijft de regio haar bijdrage aan de nationale doelstellingen op het gebied van verduurzaming en *circulaire economie*. Er wordt gewerkt volgens vier transitielijnen die in de Aanpak Duurzaam GWW zijn beschreven:

- I. **van kosten naar waarde** - duurzaamheid is geen kostenpost, maar toevoeging van waarde aan een project en de omgeving;
- II. **van reactief naar proactief** – duurzaam is ‘business as usual’, medewerkers hebben een proactieve houding om duurzaamheid in GWW-projecten te brengen;
- III. **van uniek naar uniform** – met de aanpak Duurzaam GWW wordt ingezet op het verankeren van duurzaamheid in de bedrijfsprocessen vanuit uniforme en systematische processtappen;
- IV. **van alleen naar samen** – samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer in het verduurzamen van GWW-projecten. De opdrachtnemer wordt tijdig en intensief betrokken. Tussen de opdrachtnemer en opdrachtgever wordt kennis uitgewisseld. Bijv. kennis over projecten, project-overstijgende informatie en informatie binnen de keten.

(Bron: uitvoeringsprogramma CIRCULAIR OPDRACHTGEVERSCHAP EN CIRCULAIRE INKOOP GWW: <https://www.groenemetropoolregio.nl/projecten/circulair-opdrachtgeverschap-bij-grond-weg-en-waterbouw/>)

Hoe kan het Midden en Klein Bedrijf en (MKB) de overheid helpen en stimuleren circulair in te kopen?

- Door kennisdeling.
- Door marktsamenwerking om zo ketens te sluiten.
- Door ondersteuning bij het ontwerp.

Wat heeft de markt nodig van de overheid om circulair in te kopen?

- De overheid moet vraag en aanbod beter bij elkaar brengen, bijvoorbeeld door tijdelijke materiaalopslag en het geven van inzicht in welke grondstoffen/materialen waar beschikbaar zijn.
- De markt moet vroeg worden betrokken bij programmering.
- Neem en geef voldoende tijd voor voorbereiding, ontwikkeling en uitvoering.
- Zorg voor een uniform inkoopbeleid.

Welke mogelijke risico's/belemmeringen zijn er bij *circulair inkopen*?

- Regelgeving (*aanbestedingsregels*, certificering, kwaliteitskeurmerken).
- Hanteren van verschillend beleid per opdrachtgever.

2. Welke rollen & competenties zijn van belang bij *circulair inkopen*?

De hier genoemde rollen kunnen voorkomen bij verschillende functionarissen en partijen in de hele keten van initiatief tot einde levenscyclus. Dus zowel bij opdrachtgevers als opdrachtnemers.

Wat is de rol van de Groene Metropool Regio Arnhem-Nijmegen?

Rol:

- De organisatie promoot circulair inkopen.
- De organisatie faciliteert een communicatieplatform (voor zowel regionaal als landelijk).
- De organisatie informeert en legt verantwoording af richting bestuurders.
- De organisatie is financieel beheerder.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor

Wat is mijn rol als opdrachtgever (bijvoorbeeld directeur/secretaris/ programmamanager beheer/ontwikkeling/budgethouder)?

Rol:

- Als opdrachtgever ben je eigenaar van het vraagstuk circulariteit en de bijbehorende opdracht.
- Je bent verantwoordelijk dat circulariteit in de opdracht staat.
- Je zorgt dat het **ambitieweb** wordt gebruikt (bron en meer info via www.duurzaamgww.nl/content/47-ambitieweb).
- Je zorgt dat de *R-ladder* wordt gebruikt. Je streeft daarbij naar een zo hoog mogelijke trede op de *R-ladder*.
- Je realiseert zoveel mogelijk circulariteit. Bijvoorbeeld door het openstellen van proeftuinen voor **modulair bouwen**.
- Je bent regisseur in de samenwerking tussen verschillende (keten- of samenwerking) partners.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, resultaatgericht.

Wat is mijn rol als bestuurder?

Rol:

- Je draagt het belang en de voordelen uit van **circulair inkopen**.
- Je bent eindverantwoordelijk voor het behalen van circulaire doelstellingen.
- Je begrijpt dat met **circulair inkopen** publieke taken efficiënter en effectiever kunnen worden gerealiseerd en dat overheidsinkopen een grotere bijdrage kunnen leveren aan maatschappelijke doelstellingen.
- Je moedigt **circulair inkopen** aan, stelt uitdagende doelen en geeft ruimte aan ambtelijk opdrachtgevers om te zoeken naar circulaire oplossingen. Toleer als bestuurder een langer inkooptraject en wees bereid risico's te accepteren voor de potentieel grotere voordelen, al dan niet voor specifiek aangewezen voorbeeldprojecten.
- Je zorgt voor bestuurlijk draagvlak.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, risico's durven nemen.

Wat is mijn rol als beleidsmedewerker?

Rol:

- Je formuleert helder en beknopt het beleid over **circulair inkopen** met een duidelijke link naar programmering en uitvoering.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor.

Wat is mijn rol als ontwerper?

Rol:

- Je ontwerpt circulair en *oplossingsvrij*.
- Je ontwerpt op basis van **Total Cost of Ownership (TCO)**.
- Je betreft beheerders vroegtijdig bij het ontwerpproces.
- Je past **de R-ladder** toe.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor.

Wat is mijn rol als beheerder?

Rol:

- Je borgt, beheert, monitort en bewaakt de kwaliteit en circulariteit in de beheerfase.
- Je beheert op basis van **Total Cost of Ownership**.
- Je houdt benodigde gegevens en data met betrekking tot circulariteit up to date. Bijvoorbeeld **het materialenpaspoort** en **DuboCalc**.
- Je geeft ruimte voor alternatieven, bent terughoudend met eisen rondom certificeringen en kwaliteitskeurmerken.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, openstaan voor vernieuwing en innovatie (anders denken).

Wat is mijn rol als projectleider?

Rol:

- Je draagt bij **aan circulair inkopen** door het ontwikkelen van circulaire inkoop strategieën. Succes vol **circulair inkopen** heeft (potentieel) grote voordelen voor de projecten waar u leiding aan geeft.
- Je geeft leiding aan **aanbestedingsteams** waarin (in- en externe) adviseurs, materiedeskundigen en juristen u ondersteunen met specifieke kennis over bijvoorbeeld circulaire inkoopprocedures.
- Je besteedt in het inkooptraject en de uitvoering van het project extra aandacht aan de benodigde tijd voor voorbereiding met marktpartijen.
- In een raamcontract kun je leveranciers stimuleren om circulair te denken en werken. Bijvoorbeeld door meerwaarde te creëren of besparingen.
- Je past het **ambitieweb** toe en je leidt een circulaire **aanbestedingstraject** en je kijkt naar voorbeelden uit de praktijk.
- Je verzamelt en deelt voldoende en juiste kennis over **circulair inkopen, circulair ontwerpen**, meten en monitoren en de toepassing daarvan.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, resultaatgericht, coachend.

Wat is mijn rol als inkoper?

Rol:

- Je ondersteunt circulaire inkooptrajecten met je kennis van de vele mogelijkheden die er zijn (faciliterend). Daarnaast kun je kansen identificeren bij je interne opdrachtgevers met hun vraagstukken over circulariteit en kun je mogelijkheden in de markt in kaart brengen, bijvoorbeeld door **marktverkenningen/consultaties** uit te voeren (stimulerend).
- Je creëert ruimte voor circulaire oplossingen door het hanteren van flexibele **aanbestedingsprocedures, functionele specificaties** et cetera. Zaken als bijvoorbeeld **intellectueel eigendom** en het managen en verdelen van kansen en risico's verdienen uw speciale aandacht.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, procesbewaker, resultaatgericht.

Wat is mijn rol als expert?

Rol:

- Je draagt met je specifieke kennis en vaardigheden op jouw vakgebied (bijvoorbeeld duurzaamheid, circulariteit, juridisch, financieel, inkoop) bij aan het formuleren van de vraag en het resultaat van de opdracht. Dat geldt voor zowel interne als externe experts.

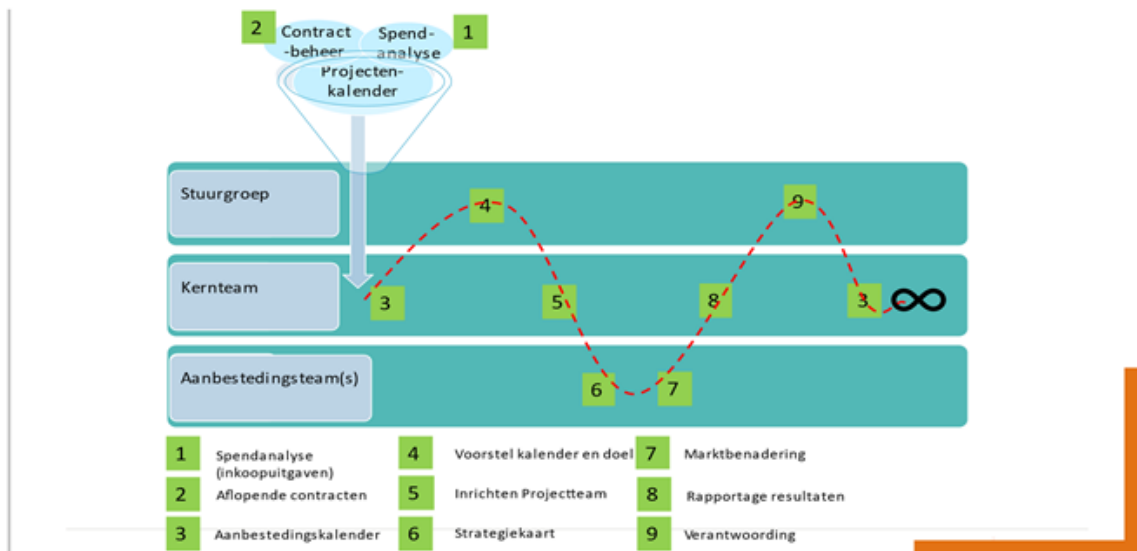
- Je kunt het leerproces van opdrachtgevers versnellen. Het kan waardevol zijn experts voor alle fases te raadplegen zodat zij gedurende het gehele traject ondersteuning bieden. Daarbij is het van belang dat je goed in staat bent om efficiënt te communiceren voor het beheersen van risico's en bijdragen aan een optimaal inkoopresultaat. Aandachtspunt in het geval van een externe expert is dat er een interne tegenhanger aangewezen moet zijn met voldoende tijd en middelen om de externe expert te begeleiden.

Competenties: enthousiasmerend, proactief, overtuigend, promotor, coachend, communicatief sterk (goed overbrengen van kennis).

3. Hoe organiseer en borg ik *circulair inkopen* in mijn organisatie?

- Veranker de algemene circulaire doelstellingen van jouw organisatie ook in het **inkoopbeleid**. Hoe concreter hoe beter.
- Maak circulariteit een vast onderdeel van elke inkoop(strategie) en projectopdracht volgens het principe “pas toe of leg uit”. Dat wil zeggen dat je het inkoopbeleid op circulaire doelstellingen toepast bij elke inkoop of aanbesteding of uitlegt waarom dat in een specifiek geval niet mogelijk of wenselijk is.
- Richt een inkooporganisatie in die strategisch inkopen en samenwerking, en daarmee ook **circulair aanbesteden**, stimuleert en bewaakt. Dat kan door middel van een stuurgroep, kernteam (ook wel genoemd **tenderboard**) en **aanbestedingsteams**. Zie het voorbeeld in de figuur “Inkooporganisatie” en “Projectstructuur en rolverdeling inkooporganisatie”.
- Analyseer en bepaal in een vroeg stadium welke inkoopcategorieën/projecten kansrijk zijn en maak daar een projectkalender/aanbestedingskalender voor. Let daarbij ook op kansen voor samenwerking met andere opdrachtgevers en met de markt.

Inkooporganisatie



Het kernteam

- Stap 1 Analyseert de inkoopuitgaven (spend) uit vorige jaren. Dat geeft inzicht in welke inkoop categorieën kansrijk zijn omdat ze structureel worden ingekocht.
- Stap 2 Analyseert tijdig aflopende contracten en komende begrootte projecten. Dat geeft inzicht in welke contracten en projecten kansrijk zijn voor circulaire doelen.
- Stap 3 Maakt op basis van de geanalyseerde informatie (structurele inkoopuitgaven – aflopende contracten en komende begrootte projecten) een aanbestedingskalender voor de middellange termijn en benoemt de (circulaire) doelen die met de aanbesteding(en) worden beoogd.

De stuurgroep

- Stap 4 Stelt de aanbestedingskalender en de beoogde doelen vast. Ze zorgt voor commitment en kan dienen als escalatieniveau. In deze fase kan ze ook nog bijsturen in beoogde doelen.

Het kernteam

- Stap 5 Stelt aanbestedingsteams in om de aanbestedingen op de kalender uit te voeren.

De aanbestedingsteams

- Stap 6 Stellen, op basis van de geformuleerde uitgangspunten vanuit inkoopbeleid, stuurgroep en kernteam, een inkoopstrategie op voor de betreffende aanbesteding..
- Stap 7 Doet de marktanalyse, -benadering en selectie en contractering van leverancier(s)

Aanbestedingsteams en kernteam

- Stap 8/9 Rapporteren de resultaten van de aanbestedingstrajecten, onder andere op gebied van het behalen van de circulaire doelstellingen aan de stuurgroep.
- ∞ Het proces herhaalt zich steeds. Her kernteam volgt de kalender en formuleert op basis van analyse steeds nieuwe projecten voor op de aanbestedingskalender.

Projectstructuur en rolverdeling inkooporganisatie			
<i>Team</i>	<i>Rolbeschrijving</i>	<i>Functiegroep</i>	<i>Functies</i>
Stuurgroep	Ambities/doelstelling Commitment Middelen Opdracht Controle Evaluatie	Bestuurders	Wethouder(s) College Gemeentesecretaris/ (Alg.) directeur
Kernteam (tenderboard)	Grove analyse Kansen/risicodossier Aanbesteding kalender Prioritering Rapportage Voortgang Evaluatie	Experts/ adviseurs Belangrijke budgethouders	Programmamanager Lead buyer Budgethouders XL Adviseurs (inkoop, financieel, duurzaamheid, social return, privacy/databeveiliging) Controller Contractbeheerder
Aanbestedings team(s)	Projectleiding uitwerking analyse strategie Kansen/risicodossier Marktbenadering Selecteren/Contracteren Evaluatie	Kennisdragers Specifieke categorie aanbesteding	Projectleider/opdrachtgever/budgethouder Materiedeskundige(n) Adviseurs (inkoop, financieel, duurzaamheid, social return, privacy/databeveiliging) Contractmanager Gebruiker(s)

Hoe betrek je de markt bij circulair inkopen?

- Betrek de markt al in een vroege analysefase bij het bepalen van de kansen op gebied van circulariteit voor een bepaalde inkoopcategorie (zie ook stap 7 in het figuur “inkooporganisatie”).
- Organiseer marktbijsamenkomsten rondom circulariteit.
- Organiseer **marktconsultaties**.
- Doe aan **marktverkenning** en deskresearch maar ga zelf ook op pad!

Hoe betrek je de interne organisatie bij circulair inkopen?

- Communicatie en opleiding.

- Blijvende ondersteuning/expertise (waar kan ik hulp krijgen bij de toepassing). Organiseer goede facilitering bij de concrete toepassing.
- Resultaten delen en vieren.
- Doelstellingen monitoren en evalueren.

Welke afdelingen en expertises betrek je bij circulaire inkoop?

- Bestuur (een bestuurder als ambassadeur en strategisch opdrachtgever).
- Interne opdrachtgever (behoeftebepaler).
- Duurzaamheidsadviseur (aanjager en expert op gebied van circulariteit).
- Financiën (expert die bijdraagt aan een goede businesscase).
- Juridische zaken (bewaker van rechtmatigheid van proces).
- Communicatie (vergroten draagvlak door berichtgeving intern en extern).
- Inkoop (aanjager en makelaar van toepassing van circulariteit en zorgdragen voor doelmatig en rechtmatig selectieproces).

4. Hoe stimuleer je *circulair inkopen*?

Hoe creëer je ruimte voor **circulair inkopen**?

De meeste ruimte voor het behalen van optimale circulariteit kan worden gecreëerd in de voorbereidende fase. In deze fase wordt de inkoopstrategie bepaald (doelstellingen, bouworganisatie-, contract- en aanbestedingsvorm) en worden eisen en wensen aan marktpartijen en voor de opdracht gespecificeerd. In de selectie en uitvoeringsfase is (steeds) minder mogelijkheid om bij te sturen, bijvoorbeeld omdat dit knelt met het beheersen van kosten en met aanbestedingsregels.

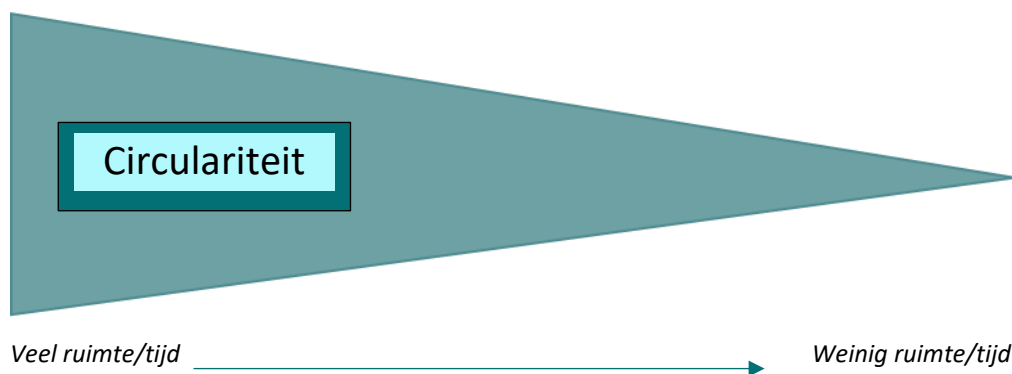
Ook hier kan de **R-ladder** worden toegepast en kunnen uiteindelijke ontwerpkeuzes op basis van afwegingsmatrix op basis van **MKI-waarden / duboCalc**.

Ruimte voor circulariteit in fase inkoopproces

Inkoopstrategie /specificeren

Selecteren

*uitvoering (ontwerp en/of
voorbereiding
en/of realisatie)*



Inkoopstrategie

Bepaal hoe de invulling van de opdracht maximaal kan bijdragen aan circulariteit. Via onderstaande bewuste keuzes kan dit beleidsdoel gerealiseerd worden door passende vrijheid te realiseren voor de markt:

- Welke project-ambities (circulariteitsniveau(s)) zijn er concreet?
- **Stakeholderanalyse** incl. krachtenveld, daarmee invloed van de stakeholders op de opdracht.
- Risico- en kansanalyse, dynamisch dossier gedurende gehele projectproces.

- Scope, welke omvang, demarcatie van de opdracht alsook in levensduur en projectduur.
- Voldoende tijd in planning voor marktpartijen om invulling te geven aan circulariteit.
- Marktonderzoek, welke (on)mogelijkheden en (eventueel tegenstrijdige) belangen.
- Hoeveel ontwerp vrijheid geef je aan een opdrachtgever aan een marktpartij? Welke taak- of rolverdeling hoort daarbij? Is naast realisatie ook beheer onderdeel van hetzelfde contract?
- Welke **contractvorm** horende bij de taakverdeling en bijhorende voorwaarden (bij de contractvorm)?
- Welke **aanbestedingsprocedure** – indien aanbestedingsplichtig – biedt enerzijds voldoende ruimte en anderzijds voldoende onderscheidend vermogen? Let hierbij op de geschiktheidseisen, selectiecriteria en gunningscriteria.
- Concept inkoopstrategie met bovenstaande punten voorleggen aan de markt via een **marktconsultatie**. Met aandacht voor vrijheden die benodigd of gewenst zijn.

Specificeren

- ‘Niet’ specificeren zoals met **2-fasen contracteren** waarbij wordt uitgevraagd op ambitie (incl. randvoorwaarden) biedt de meeste ruimte.
- **Functioneel specificeren** geeft veel ruimte. Het is echter niet altijd gewenst voor de gehele opdracht, passend bij de opdracht en/of organisatiekennis van opdrachtgever. Specificeer technisch waar moet, en functioneel waar het kan.
- Indien opdrachtgever zelf (een deel) van de opdracht ‘technisch’ specificeert dient er een bewuste ontwerpstrategie gehanteerd te worden. Bijvoorbeeld ‘Ontwerpen voor toekomstbestendigheid’. Deze dient ook bekend gemaakt te worden.
- Indien de markt als taak heeft (een deel van) het ontwerp te maken dient duidelijk te zijn waar en op welk niveau ruimte is. Zodat deze ruimte helder is voor de markt is en zo deze ruimte maximaal ingevuld kan worden.
- Indien opdrachtgever zelf het gehele ontwerp technisch specificeert via **RAW**, kan er nog beperkt en gericht ruimte gecreëerd worden door de volgende inkooptools:
 - **Kansen/risicodossier** (geef wel context mee vanuit risico en kansendossier opdrachtgever)
 - Varianten (geef dan de nadere eisen aan waarde variant aan dient te voldoen)

Selecteren

- **Uitsluitings- en geschiktheidscriteria.** Ga terughoudend om met het stellen van uitsluitings- en geschiktheidseisen. Door te strenge eisen kunnen juist kansrijke partijen (onbedoeld) afvallen omdat ze hier niet aan kunnen voldoen.
- **Selectiecriteria.** Optie is hier om op visie op circulariteit uit te vragen. Hierdoor is ervaring geen vereiste maar een eigen bedrijfsambitie - commitment - wel.
- **Gunningscriteria.** Kies voor een beperkt aantal gunningscriteria en zorg dat ze in lijn zijn met de uitdagingen en ambities van het project. Teveel criteria ondermijnen het onderscheidend vermogen. Aandachtspunten zijn hier wel te vragen bijvoorbeeld:
 - effect,
 - monitoring gedurende het gehele project,
 - borging.

Indien prijs onderdeel is van de gunning, dient het effect op de uitkomst hiervan vooraf getoetst en goed doorgerekend te worden. In deze toets dient ook gekeken te worden of er voldoende financiële ruimte is voor eventuele innovaties.

Uitvoering (ontwerp en/of voorbereiding en/of realisatie)

- Monitoren en meten van de gemaakte contractafspraken rondom circulariteit gedurende het gehele project.
- Evaluatie.
- Opleggen van boetes/geven van bonussen.

- Bewaken van terugbrengen van de bouwstoffen in de keten die binnen of buiten het project zijn toegepast.

Waar kan ik voorbeelden vinden?

<https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen/mvi-themas/circulair-inkopen/praktijkvoorbeelden>

<https://www.afvalcirculair.nl/onderwerpen/beleid-circulaire/circulair-inkopen/bouw-gww/>

<https://ikwilcirculairinkopen.nl/cases/>

<https://www.duurzaamgww.nl/aan-de-slag/tools/dashboard-monitoring>

https://platformcb23.nl/images/leidraden/PlatformCB23_Leidraad_Circulair-Ontwerpen_versie1.pdf

5. Waarin verschilt het circulair gerichte inkoopproces van reguliere inkoop .

Wat vraagt **circulair inkopen** van jouw organisatie?

- Bewust inkopen. Bij elke opdracht een strategie bepalen waarin deze en andere beleidsdoelstellingen geborgd worden via een strategie. Is het wel nodig? Zie hfst 4.
- Anders denken, anders doen. Hierbij horen andere werkwijzen die afwijken van standaard processen. Ook moet er van bestaande richtlijnen en procedures kunnen worden afgeweken. Afgevraagd moet worden waarom bepaalde regelgeving is bedacht. Ofwel wat de bedoeling is van die regelgeving en hoe we in de geest daarvan kunnen handelen. Van je eigen regels en richtlijnen afwijken (heroverwegen). Laat de standaard werkwijze los.
- Durf in kansen te denken en niet alleen in risico's en weerstand. Toon lef en hou vol!

Moet het **inkoopteam** anders worden **samengesteld**?

- Ja. Het inkoopteam moet minimaal bestaan uit een inkoper, interne opdrachtgever en adviseur duurzaamheid / circulariteit.
- Voldoende expertise van deze en eventuele andere beleidsdoelstellingen dient geborgd te worden. Zie hfst 2.
- Naast de gebruikelijke functies aanvullend optioneel een contractmanager (monitoring) – een communicatieadviseur en een juridisch adviseur (vaak andere contracten).

Hoe en wanneer **betrek ik de markt bij mijn circulaire inkoopambities**?

- Zo vroeg mogelijk in de ambitie/initiatief/voorbereidingsfase.
- Zo breed mogelijk met alle samenwerkings-/ketenpartners zoals aannemers, (toe)leveranciers, producenten.
- Via marktbijeenkomsten, **marktonderzoek**, dialoogronden voorafgaand aan aanbesteding en **marktconsultaties**. Zie hfst 3.
- Door gebruik van een **bouwteamconstructie** of door een selectie van opdrachtnemer voor **2-fase contracten**. Hierbij dient circulariteit in **gunning en of selectiecriteria** meegenomen te worden. Daarnaast moet meten en monitoring een vast onderdeel van de offerte uitvraag zijn.

Hoe **specificeer ik mijn vraag voor een circulaire aanbesteding**?

- Door juist 'niet' of **functioneel te specificeren**. Bij een wel technische specificatie met eisen of wensen door zelf een bewuste ontwerpstrategie te hanteren. Zie hfst 4.
- Met zoveel mogelijk ontwerpruimte. Met een offerte uitvraag op basis van ambities is de kans op innovatie of meerwaardecreatie het grootst.
- Verwerk de informatie verkregen uit de marktconsultatie in je specificatie. Timmer het contract niet dicht met keurmerken.

Hoe **geef ik de markt ruimte voor varianten**?

- Wanneer je niet uitvraagt op ambitie maar op basis van vooraf gestelde eisen en wensen. Zorg dan wel dat je ruimte laat voor varianten.

- Stel zo min mogelijk eisen. Als je iets eist krijg je nooit meer dan dat. Wanneer je vooraf veel eist is er het risico dat je vraag onrealistisch is.
- Het toestaan van varianten biedt de markt meer **ontwerp/oplossingsruimte** en de mogelijkheid zich te onderscheiden. Aandachtspunt hierbij is dat een objectieve en duidelijke meetlat waarop de variant wordt beoordeeld is gewaarborgd. Een alternatief moet wel aan de minimale gestelde eisen voldoen.

Hoe financier ik circulaire producten, diensten en werken met hogere (initiële) kosten?

Circulariteit hoeft niet tot hogere (initiële) kosten of voorfinanciering te leiden. Het kan zelfs leiden tot lagere kosten of het voorkomen of beperken van kosten. Soms kan het nodig zijn om te investeren, bijvoorbeeld door ontwikkelkosten (nieuwe materialen, oplossingen). Opties voor voorkomen of verminderen van (hogere) kosten zijn:

- Samenvoegen van budgetten voor voorbereiding en realisatie.
- Samenvoegen van budgetten voor voorbereiding en realisatie en onderhoud.
- Cofinanciering, subsidies, bieden van proeflocaties.
- Sommige initiële kosten kunnen binnen een project opgelost worden. Voor andere kan samenwerking worden gezocht in regionale projecten.

Hoe verantwoord ik mogelijke hogere (initiële) kosten voor circulariteit?

- Gunnen op **TCO** waarbij de onderhoudskosten voor de totale levensduur lager zijn. De kosten gaan in dat geval vaak voor de baten uit.
- Wanneer er beter samen wordt gewerkt met marktpartijen aan de voorkant in een **2-fase contract** zijn de voorbereidingskosten mogelijk hoger dan regulier. Echter zijn er door die werkwijze veel besparingen mogelijk bij realisatie. De kostenbesparing is veel hoger dan de extra kosten bij de voorbereiding waardoor meer waarde gecreëerd kan worden voor hetzelfde geld (hetzelfde initiële budget).
- Bij herhaling kunnen de initiële kosten in voorbereiding de eerste keer hoger zijn echter worden die daarna met vervolgoopdrachten minder of zelfs geheel terugverdiend.
- Bij hogere kosten voor realisatie (bijvoorbeeld ontwikkelingskosten) kan dit meerwaarde opleveren voor de baten (bijvoorbeeld, levensduur, milieu-impact, betere leefomgeving).

Hoe selecteer ik een partij voor een circulaire aanbesteding en hoe gun ik?

- Bij voorselectie partijen selecteren op basis van competenties, visie en ambities op circulariteit.
- Gunnen op kwaliteit dus **Beste prijs Kwaliteitverhouding of LCC-kosten**.
 - uitvraag op basis van een globale opdracht en omschreven ambities waarbij de opdrachtnemer (of combinatie) geselecteerd wordt op basis van kwaliteit. Hiervoor kan een projectplan / procesaanpak worden gevraagd.
 - Andere manier is een uitvraag op basis van een schetsontwerp en globale opdrachtoomschrijving in combinatie met **gunningcriteria** over circulariteit.
 - Alternatief is een **Best value procurement (BVP)** methodiek.
 - Wanneer gekozen wordt voor een uitvraag op basis van een programma van eisen, kan ook voor een **2-fase contract** worden gekozen waarbij de opdrachtnemer zelf een **UAV-gc** opstelt.
 - Nog een andere optie is dat de **UAV-gc** door opdrachtgever wordt opgesteld en **aanbesteed** (hier dient voorafgaand dan wel een **marktconsultatie** worden gedaan).
- Gunnen op **MKI, LCA, LCC**, hergebruik materialen, toepassen **materialenpaspoort, grondstoffenbalans**.

Hoe sluit ik een goed contract voor een circulair product, dienst of werk?

- Door de opgave vroegtijdig met de markt te bespreken en die daarin mee te laten denken. (bijvoorbeeld door **marktconsultatie**).
- Door in het contract opnemen van:
 - een goede onderbouwing van het product met testgegevens;
 - uitgevoerde beproevingen of praktijktests;
 - monitoring en evaluatie programma verplicht stellen of laten opstellen door opdrachtnemer;

- indienen van een onderhoud programma voor de komende jaren;
- afgifte van garantie door leverancier of aannemer.
- Geef de markt voldoende tijd (zowel voorbereiding als realisatie) om invulling te geven aan circulariteit in het contract.
- Toe te passen principes en proces:
 - meervoudige maatschappelijke meerwaarde creëren;
 - werk vanuit de **Pareto-rule 80-20** regel;
 - kostenafweging altijd vanuit **TCO (Total cost of ownership)**;
 - transparantie realiseren in kosten en afweging;
 - deskundigheid boven hiërarchie oftewel wie het weet mag het zeggen;
 - besluiten worden genomen op basis van **consentbeginsel**.

Hoe bewaak ik het contract van een circulair product, dienst of werk?

- Door deze taak aan iemand toe te kennen. Met opdrachtnemer **KPI's** overeen te komen, zodat effect, monitoring en daarmee borging belangrijke onderdeel van de uitvoering van de opdracht zijn.
- Monitoring en evaluatie van ambities en circulariteitsdoelstellingen.
- Onderhoudsprogramma of beheerprogramma opstellen.
- Het proces is leidend. Je moet voorkomen dat je in een te vroeg stadium de inhoud induikt. Het resultaat is het automatische gevolg van het doorlopen proces.

Hoe regel ik het intellectuele eigendom?

Als het van toepassing is betreft het maatwerk. Zorg dat u dit in een vroeg stadium met ketenpartners bespreekt en hier afspraken over vastlegt.

6. Hoe vind ik de meest geschikte *inkoop/aanbestedingsprocedure* voor circulair inkopen?

In principe zijn alle **inkoop/aanbestedingsprocedures/methodieken** geschikt. Er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden. De meest geschikte procedure is sterk afhankelijk van de specifieke situatie van bijvoorbeeld:

- de vraag
- de ambities
- randvoorwaarden
- marktsituatie
- opdrachtwaarde
- kansen en risico's

Doe daarom een gedegen **marktonderzoek** en betrek bij het vormen van de vraag en de keuze van de meest geschikte **aanbestedingsprocedure** de juiste stakeholders zoals de opdrachtgever, de contractmanager, een inkoopadviseur, een financieel expert. Denk ook aan externe stakeholders zoals concessiehouders OV, (combi coördinator) nutspartijen, projectontwikkelaar, vertegenwoordigers van omgeving (omwonenden, bedrijven), provincies, waterschap, pro-rail, Rijkswaterstaat. Kijk daarbij niet alleen naar de initiële investering maar naar de totale levensduurkosten. Ga er van uit dat u niet alles weet! Doe dus een **stakeholderanalyse**.

Grofweg zijn er twee vormen van bevragen van de markt:

1. Vroegtijdig de markt betrekken bij het ontwerp (*functioneel uitvragen*) - *Aanbesteden op ambities* (bijvoorbeeld met de methodieken *RCC/RIC/Best Value Procurement*)

Bij **aanbesteden** op circulaire ambities, In combinatie met **functioneel specificeren** van de eisen en randvoorwaarden, krijgt de markt veel vrijheid bij het bedenken van oplossingen.

Geschikt Als je ambities duidelijk zijn maar de oplossing nog open is.

Voordeel Kan onverwacht heel positief resultaat opleveren (meer dan je had verwacht).

Nadeel Kan langdurige, mogelijk kostbare procedure zijn met een onzeker resultaat.

2. Pas in de markt zetten wanneer je zelf de eisen en wensen hebt uitgewerkt (technisch uitvragen) - *Aanbesteden* op basis van circulaire eisen (klassieke aanbestedingsprocedures)

Vastleggen van circulariteit in eisen in een bestek. Bijvoorbeeld het stellen van eisen aan emissies, **CO2 prestatieladder**, materiaalkeuze, certificaten, circulaire methodieken.

Geschied Als de meest geschikte oplossing al duidelijk is (bijvoorbeeld als dat blijkt uit **marktonderzoek** en de **stakeholderanalyse**).

Voordeel Kortere snellere procedure en meeste zekerheid over het resultaat van de oplossing.

Nadeel Risico dat je toch kansen laat liggen.

Welke procedures kent de *Aanbestedingswet*?

Zie www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/aanbestedingsprocedures en

www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/aanbestedingsprocedures/europese-specifieke-procedures

Een combinatie van **functioneel en technisch specificeren** komt ook voor. Bijvoorbeeld deels ontwerp vrijheid.

7. Waar kan ik hulp krijgen bij circulair inkopen?

PIANOo

Expertisecentrum Aanbesteden van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat heeft als taak het inkopen en aanbesteden bij overheden te professionaliseren. Met oog voor rechtmatigheid én doelmatigheid. Professionele inkoop levert een bijdrage aan uw beleid en biedt value for tax payers money. Zie www.pianoo.nl/nl.

De Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen

Iis, als opvolger van de Regio Arnhem-Nijmegen, op 1 januari 2021 van start gegaan. Tot de Groene Metropoolregio behoren achttien gemeenten. Deze gemeenten werken samen aan de koers van onze regio. We staan voor de uitdaging hoe om te gaan met groei van wonen, werken en mobiliteit. Op zo'n manier dat we een balans kunnen vinden tussen levendige stedelijkheid en ontspannen leefkwaliteit: groene groei. Zie www.groenemetropoolregio.nl/

Aanspreekpunten per gemeente/organisatie

Aanspreekpunt per vakdiscipline

Handreikingen:

Wegwijzer circulair inkopen www.mvonderland.nl/news/nieuwe-wegwijzer-circulair-inkopen-biedt-strategische-en-praktische-hulp-voor-iedereen-betrokken-bij-inkoopproces/

www.pianoo.nl/nl/document/5226/handreiking-marktconsultatie

Boeken:

Circulair inkopen in 8 stappen (Cecile van Oppen, Godard Croon en Dirk Bijl de Vroe) – Copper8

Zie www.copper8.com/

Bijlage A. Begrippenlijst handleiding Circulaire inkoop op de GWW (20 februari 2023)

2-fasen contract

Bij twee fasen aanbesteden werken opdrachtgever en -nemer al in een vroeg stadium van een opgave gezamenlijk een project uit. De Handleiding Aanbesteden van twee fasen contracten van CROW beschrijft hoe een aanbesteding zo ingericht kan worden, dat er gestuurd wordt op een succesvolle samenwerking. (december 2020). In deze handleiding beschrijven we hoe een aanbesteding zo in te richten, dat wél gestuurd wordt op samenwerking. En meer specifiek op samenwerking die start vóórdat de opdracht tot in alle details is uitgewerkt. Daar is een vorm van een twee fasen aanpak voor nodig. Dus eerst de keuze van een partij voor een plek aan tafel, met wie de opdracht verder wordt uitgewerkt en vormgegeven. En daarop volgend het contract voor de uitvoering. Of niet. Bron www.pianoo.nl/nl/handleiding-aanbesteden-van-twee-fasen-contracten

Aanbesteding

Inkopen en aanbesteden zijn twee begrippen die nauw met elkaar verweven zijn. Aanbesteden is een specifieke methode om in te kopen. Aanbesteden is een afgewogen wijze om te komen tot contractering van een geschikte contractpartner met het meest geschikte product (dienst/werk) tegen de meest gunstige prijs, waarbij de prijs/kwaliteit verhouding een belangrijke factor is. Het inkoopproces kan ingedeeld worden in 3 fasen. Binnen elk van de fasen kunnen meerdere stappen worden onderscheiden die successievelijk worden doorlopen:

1. voorbereiden opdracht
2. doorlopen aanbestedingsprocedure
3. uitvoering opdracht

De term 'aanbesteden' wordt vaak gebruikt voor dat gedeelte van het inkoopproces dat gaat over het specificeren, selecteren en contracteren, ook wel de sourcingsfase geheten. (Bron www.pianoo.nl/nl)

Aanbestedingsprocedures

Bij het plaatsen van een opdracht kunt u kiezen uit verschillende Europese en nationale aanbestedingsprocedures. Hierbij is onder meer van belang of de geraamde waarde van uw opdracht boven of onder de drempel van de Europese drempelbedragen valt. Zie ook www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/aanbestedingsprocedures

Aanbestedingswet

De overheid moet zich aan bepaalde regels houden bij aanbestedingen. Door deze regels kopen overheden integer in. En ze krijgen de beste kwaliteit voor een zo goed mogelijke prijs. Ondernemers krijgen door de regels een eerlijke kans om een overheidsopdracht te winnen. Zie ook www.pianoo.nl/nl/regelgeving/aanbestedingswet-2012 .

Ambitieweb

Het Ambitieweb is een visuele weergave van de duurzaamheidsthema's en de daaraan gekoppelde ambitieniveaus. Het Ambitieweb helpt om de ambities in één oogopslag helder te maken. Elk thema kent drie niveaus:

1. Inzicht in de grootste duurzaamheidsbelasting op het thema, om daar vervolgens een minimale duurzaamheidsprestatie mee te behalen, die tenminste gelijk aan of beter is dan de huidige situatie
2. Concrete reductiedoelstellingen en significante verbeteringen op dit thema.
3. Toegevoegde waarde: in plaats van 'minder slecht' is er geen negatieve belasting. Het project is bijvoorbeeld klimaatneutraal, energieneutraal of circulair. Mogelijk kan er zelfseen positieve bijdrage geleverd worden, bijvoorbeeld door het leveren van energie.

Bron en meer info op www.duurzaamgww.nl/content/47-ambitieweb

Best Value Procurement

Best Value Procurement (BVP) of Prestatie-inkoop is een inkoopmethodiek waarbij de inschrijvingen worden gewaardeerd volgens het principe dat de meeste waarde moet worden verkregen voor de laagste prijs. De

methodiek Best Value is in het midden van de jaren negentig ontwikkeld door de Amerikaan Dean Kashiwagi van de Performance Based Studies Research Group van de Arizona State University. Bij prestatie-inkoop wordt het principe om veel eisen te stellen aan de inschrijvende partij losgelaten. De opdrachtgever schrijft veel minder standaarden en minimumeisen voor om de kwaliteit van de opdracht te garanderen. Zie ook www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-0-organisatie-van-inkoop/prestatie-inkoop-of-best-value-procurement.

Biobased

Biobased producten zijn producten die geheel of gedeeltelijk gemaakt zijn van bio grondstoffen. De bio grondstof kan direct toepasbaar zijn (hout gebruikt in bouwtoepassingen), gebruikt worden in een nieuw chemisch proces (zetmeel uit aardappelen omgezet in plantaardig plastic) of een fossiele grondstof (gedeeltelijk) vervangen in een bestaand proces (raffinage van natuurlijke olie naar kunststoffen). Biobased producten kunnen identiek zijn aan bestaande (fossiel gebaseerde) producten, bijvoorbeeld biobased polyetheen. Daarnaast zijn er biobased producten die specifieke en unieke eigenschappen bezitten. Sommige biobased producten zijn biologisch afbreekbaar of composteerbaar.

Circulaire economie

In een circulaire economie verliezen grondstoffen, onderdelen en producten zo min mogelijk hun waarde en worden hernieuwbare bronnen gebruikt. Met de opgave Circulaire regio minimaliseren we straks het grondstoffengebruik in de regio Arnhem-Nijmegen. Ook maximaliseren we het hergebruik van producten en materialen. Daarnaast recycelen we grondstoffen zoveel mogelijk. Zie ook www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2021/09/30/uitvoeringsprogramma-circulaire-economie-2021-2023

Circulair ontwerpen

Circulair ontwerpen focust op het creëren van een product dat zo lang mogelijk op een hoog niveau hergebruikt kan worden, zonder dat extra grondstoffen nodig zijn. Circulair ontwerpen draagt bij aan het realiseren van een bloeiende samenleving op een aarde met zelfherstellende en regenererende capaciteiten. Zie ook https://platformcb23.nl/images/leidraden/PlatformCB23_Leidraad_Circulair-Ontwerpen_versie1.pdf

Consentbeginsel

Het consentbeginsel is het basisprincipe voor besluitvorming binnen een sociocratie. Het woord consent is ontleend aan het Oudfranse consente wat toestemming betekent. Consent als basis voor besluitvorming houdt in dat een besluit genomen is, wanneer geen van de aanwezigen beargumenteerd en overwegend bezwaar heeft tegen het nemen van het besluit. Consent verschilt van consensus in de zin dat degene die "consent geeft" niet "voor" het voorstel hoeft te zijn, alleen maar "niet tegen". Consent onthouden is niet gelijk aan een veto uitspreken omdat degene die consent onthoudt de argumenten moet geven waarop de consentonthouding is gebaseerd, bij veto is dit niet noodzakelijk.

Contractvorm

De bouworganisatievorm is binnen de Grond-, Weg- en Waterbouw (GWW) een belangrijke keuze, die aangeeft hoe de uit te voeren taken over de verschillende deelnemers aan het bouwproces worden verdeeld. Het is echter nog geen contract. Pas als er een keuze is gemaakt voor de bouworganisatievorm kunnen de vraagspecificatie en het contract worden opgesteld.

Zie ook www.pianoo.nl/nl/sectoren/gww/gww-contractvormen

CO2 prestatieladder

De CO2-Prestatieladder is hét duurzaamheidsinstrument van Nederland dat bedrijven en overheden helpt bij het reduceren van CO2 en kosten. Binnen de bedrijfsvoering, in projecten én in de keten. De Ladder wordt als CO2-managementsysteem en als aanbestedingsinstrument gebruikt. Organisaties die zich laten certificeren volgens de Ladder, zullen dit ervaren als een investering die zich direct terugverdient in termen van lagere energiekosten, materiaalbesparing en innovatiewinst. De CO2-Prestatieladder is oorspronkelijk in 2009 ontwikkeld door ProRail en sinds 2011 in eigendom en beheer van de Stichting Klimaatvriendelijk Aanbesteden en Ondernemen. Zie ook www.co2-prestatieladder.nl/nl

DuboCalc

DuboCalc staat voor Duurzaam Bouwen Calculator en is ontwikkeld door Rijkswaterstaat om de duurzaamheid en milieukosten van aanbestedingen te berekenen en te vergelijken. DuboCalc berekent alle effecten van het

materiaal- en energieverbruik van wieg tot graf, ofwel van winning tot aan de sloop- en hergebruikfase. Als resultaat worden de effecten uitgedrukt in euro's, de Milieukostenindicator (MKI). In de berekening worden daarbij alle relevante milieueffecten gedurende de totale levensloop meegenomen. De methode is gebaseerd op de rekenmethodiek van Levenscyclusanalyse (LCA) gespecificeerd in de SBK Bepalingsmethode Milieuprestatie Gebouwen en Bouwwerken. DuboCalc volgt updates van deze bepalingmethode. (Bron www.dubocalc.nl/wat-is-dubocalc/)

Grondstoffenbalans

Een grondstoffenbalans toont aan welke grondstoffen op welke circulaire wijze zijn toegepast. Zie ook www.vbi.nl/product/greenscore/

Gunningscriteria

Meestal zult u meerdere marktpartijen vragen een aanbieding te doen voor uw opdracht. U moet dan vooraf aangeven op welke wijze u bepaalt wat voor u de beste inschrijving is. U heeft de keuze uit 3 gunningscriteria:

- de beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV),
- de laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit of
- de laagste prijs.

Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) is de overkoepelende term geworden voor de 3 gunningscriteria. Zie ook www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/keuze-gunningscriterium-en-opstellen-subgunningscriteria

Groene Metropoolregio Arnhem Nijmegen

De Groene Metropoolregio Arnhem-Nijmegen is, als opvolger van de Regio Arnhem-Nijmegen, op 1 januari 2021 van start gegaan. Tot de Groene Metropoolregio behoren achttien gemeenten www.groenemetropoolregio.nl/#gemeenten. Deze gemeenten werken samen aan de koers van onze regio. We staan voor de uitdaging hoe om te gaan met groei van wonen, werken en mobiliteit. Op zo'n manier dat we een balans kunnen vinden tussen levendige stedelijkheid en ontspannen leefkwaliteit: groene groei.

Inkoopbeleid

De meeste inkopende organisaties hebben een eigen inkoopbeleid met economische, sociale en maatschappelijke uitgangspunten. Hun inkoopbeleid is een afgeleide van hun algemene beleid. Het zijn de algemene uitgangspunten voor de inkoop die door de organisatie worden vastgesteld, en die door de medewerkers in alle beslissingen met betrekking tot het inkoopproces moeten worden meegenomen. Het beschrijft hoe uw organisatie doelmatig en rechtmatig wil inkopen. Het verlagen van de inkoopkosten, het verminderen van toeleveringsrisico's, het verhogen van de product- en leverancierskwaliteit en het verbeteren van de inkoopfunctie zijn andere algemene doelstellingen die in uw inkoopbeleid terug kunnen komen. Daarnaast kunt u specifieke doelstellingen in het inkoopbeleid opnemen zoals:

- duurzaam inkopen;
- innovatie bevorderen;
- sociale criteria en;
- het betrekken van het MKB.

Het inkoop- en aanbestedingsbeleid van een aanbestedende dienst heeft vaak de vorm van eigen inkoopregels die worden vastgesteld door het bestuur van de inkopende organisatie. Besteed in uw inkoopbeleid ook aandacht aan integriteit. (bron www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/beleidsdoelen-bij-inkoop)

Intellectueel eigendom

Intellectuele eigendom (IE) is de verzamelnaam voor rechten op uitgewerkte ideeën en creatieve concepten, zoals teksten, muziek, foto's, uitvindingen en merken. Als iemand deze zonder de toestemming van u als bedenker of maker gebruikt, heet dit inbreuk maken op uw intellectuele eigendomsrecht.

Kansen en risico dossier

In een kansendossier laat je zien dat je kansen herkent en hoe je kansen kan pakken en wat de voordelen en verwachte kosten en baten zijn.

Het risicodossier is een middel om risico's in te beheersen, zodat projectdoelstellingen worden waarmaakt. Beschrijf dus steeds het voordeel van het effect van de beheersmaatregelen (de impact).

KPI's

De afkorting KPI staat voor key performance indicator. In het Nederlands gebruik je de term kritieke prestatie indicator. Wat is dan een kritieke prestatie indicator? Een performance indicator is een meting of data point dat wordt gebruikt om de prestaties ten opzichte van een bepaald doel te meten.

LCA

Milieugerichte LCA Life Cycle Analyses (Life Cycle Analyses) is een methode voor het in kaart brengen van de invloed van producten en menselijke activiteiten op het milieu. Daarbij wordt gebruik gemaakt van speciale rekenmodellen. In LCA wordt de hele levenscyclus van een product of activiteit bekeken. Zie ook

www.rivm.nl/life-cycle-assessment-lca/wat-is-lca

LCC kosten

Life cycle costing is een methodiek voor het in kaart brengen van de financiële kosten van een product of dienst die investeringskosten, beheers- en onderhoudskosten en 'sloopkosten' onderling vergelijkbaar maakt.

Marktconsultatie

Een marktconsultatie houdt in dat u verschillende belangstellende partijen raadpleegt over een voorgenomen opdracht. Met de kennis die u opdoet tijdens een marktconsultatie, kunt u in de aanbestedingsprocedure scherper formuleren wat precies uw vraag is aan ondernemers.

Zie ook www.pianoo.nl/nl/document/5226/handreiking-marktconsultatie

Marktverkenning

Een marktverkenning voert u uit tijdens de voorbereiding op een mogelijke inkoop. Met behulp van een marktverkenning beantwoordt u verschillende vragen, zoals:

- Is er voor mijn behoefte al een oplossing te koop, of moet deze nog ontwikkeld worden?
- Wat zijn (in grote lijnen) de beschikbare oplossingen, wie zijn de aanbieders en hoe hoog liggen de bijbehorende prijzen?
- Is er een combinatie van bestaande oplossingen te maken?
- Wat zijn volgens de aanbieders de voor- en nadelen van de aangeboden oplossingen?

Materialenpaspoort

De term paspoort roept vaak het beeld op van een uniform fysiek of digitaal document. Een nieuw instrument voor een circulaire economie. In de huidige praktijk zijn hiervan verschillende varianten, zoals een Excel-sheet of een registratie in Madaster.

Maar feitelijk is geen sprake van een (digitaal) uniform document, maar gaat het om een set van data die nodig zijn voor een circulaire bouwconomie. Data die uit verschillende systemen kunnen worden gehaald en tussen verschillende systemen uitgewisseld kunnen worden. Data die informatie bevatten over o.a. de toegepaste materialen, elementen, (deel)objecten, zoals het soort materiaal, de kwaliteit, de hoeveelheden, de (financiële) waarde, de wijze van montage, eigenaarschap en de locatie van objecten. Uiteindelijk kan deze dataset (of 'het paspoort') dus uit verschillende data bestaan, die bovendien kan variëren in de tijd. (bron: Kennisdossier Data en paspoorten, Rijkswaterstaat, 2022.) Zie ook www.circulairebouwconomie.nl/dossier/materialenpaspoort

MKI waarde

De milieukostenindicator (ook wel de MKI) is een single-score indicator uitgedrukt in euro's. Het voegt alle relevante milieueffecten van een product samen in één enkele score van milieukosten die de milieu schaduw prijs /schaduwkosten van het product of project aantoont

Zie ook www.kiwa.com/nl/nl/themas/duurzaam-ondernemen-in-nederland/duurzaam-certificeren/mki-waarde/

Modulair bouwen

Modulair bouwen is een bouwtechniek waarbij gebouwen worden opgebouwd uit verschillende, vooraf gefabriceerde modules. Deze modules worden op locatie gemonteerd tot één geheel, waardoor het bouwproces efficiënter en sneller kan verlopen. Modulair bouwen biedt de mog Oplossingsvrij/functioneel specificeren/uitvragen

Oplossingsvrij specificeren is het stellen van eisen aan mogelijke oplossingen zonder een invulling te geven aan de oplossing. Door het volgen van een iteratief proces wordt de oplossing gaandeweg steeds gedetailleerder.

Specificeren is dus een voortdurend proces. Zie ook **functioneel specificeren** www.crow.nl/thema-s/contracteren/specificeren/functioneel

Oplossingsvrij/functioneel specificeren/uitvragen

Oplossingsvrij specificeren is het stellen van eisen aan mogelijke oplossingen zonder een invulling te geven aan de oplossing. Door het volgen van een iteratief proces wordt de oplossing gaandeweg steeds gedetailleerder. Specificeren is dus een voortdurend proces. Zie ook functioneel specificeren www.crow.nl/thema-s/contracteren/specificeren/functioneel-specificeren

Pareto-rule 80-20

Joseph Juran ontdekte dat de 80-20-verhouding op heel veel aspecten toepasbaar is en generaliseerde de regel door te stellen dat 80% van de uitkomsten verklaard kan worden door 20% van de oorzaken. Zo kan in een schoolklas 20% van de kinderen 80% van het lawaai veroorzaken, terwijl in de chemische industrie 20% van de processen 80% van de uitstoot veroorzaakt. Door dit te weten kan men de efficiëntie van de probleemaanpak verhogen, door zich meteen op die 20% te richten. Dit principe werd door Dorian Shainin en Keki Bhote verder uitgewerkt en toegepast: door zich te richten op de variabele die de grootste invloed heeft, kan men een probleem efficiënt aanpakken.

R-ladder

De R-ladder geeft de mate van circulariteit aan. De R-ladder heeft treden die verschillende strategieën van circulariteit weergeven. Hoe hoger een strategie op de R-Ladder staat, hoe meer circulair de strategie is.

Refuse

Rethink

Reduce

Reuse

Repair

Refurbish

Remanufacture

Repurpose

Recycle

Recover

RCC/RIC

RCC is een aanbestedingsmethodiek en staat voor 'Rapid Circulair Contracting'. Bij RIC, bijna hetzelfde, staat de -i- voor 'impact': ambities worden bepaald op basis van de impact op de Sustainable Development Goals (SDG). Het grote verschil? Bij RCC ligt de nadruk meer op circulair bouwen vanuit partnerschap. Zie ook www.rapidimpactcontracting.nl/methode/

Stakeholderanalyse

Een stakeholderanalyse is een techniek om belanghebbenden en hun behoeften te identificeren in een bedrijf, systeem, project of ander proces. Het gaat daarbij om de beoordeling van het systeem of bedrijf en om de vraag of verandering van dat systeem een impact gaat hebben op belanghebbenden. Het doel van een stakeholderanalyse is het identificeren van belanghebbenden en de relaties tussen belanghebbenden en hun behoeften, om daar vervolgens strategische keuzes of plannen op te baseren. Er zijn verschillende tools en modellen voor op de markt.

Tenderboard

Een Tenderboard is een instrument om inkoop (verder) te professionaliseren. De invulling van een Tenderboard ligt niet vast. Meestal gaat het om een commissie van experts die advies uitbrengt over een aanbestedingsprocedure. Soms heeft een Tenderboard beslissingsbevoegdheid binnen een procedure. De Tenderboard is vaak een commissie bestaande uit belanghebbenden van specifieke beleidsterreinen. Mogelijke (neven)effecten kunnen in breder verband besproken worden en hebben professionalisering van de inkoop tot gevolg. Tevens kan Tenderboard gebruikt worden om keuzes te maken wanneer er sprake is van conflicterende doelstellingen. Uiteindelijk leidt het samenwerken via de Tenderboard tot een beter resultaat organisatiebreed, maar ook tot meer draagvlak bij alle betrokken partijen. Zie ook www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-0-organisatie-van-inkoop/tenderboard

Total Cost of Ownership (TCO)

De Total Cost of Ownership (de levensduurcyclus) is het totaalbedrag aan kosten voor de aanschaf en het bezit van een product of dienst gedurende de hele levenscyclus/gebruikscyclus. Behalve de aanschafprijs reken je alle kosten mee: vanaf het moment van aankoop tot het moment dat je er afstand van doet. Zo breng je de kosten van zakendoen met een bepaalde leverancier systematisch in kaart. Vervolgens kijk je niet alleen naar kostenreductie bij die leverancier, maar bekijk je ook wat je binnen je eigen organisatie kunt doen om kosten te besparen. TCO is een onderdeel van cost management (bron www.nevi.nl/inkoop/inkoopkennis/total-cost-of-ownershi)

UAV-gc

De letters GC in UAV-GC staan voor geïntegreerde contracten. Geïntegreerde contracten zijn contracten waarbij de opdrachtnemer zowel ontwerp- als uitvoeringswerkzaamheden verricht, zoals bijvoorbeeld in Turnkey- en Design & Construct-contracten.

Zie ook www.crow.nl/thema-s/contracteren/uav-gc/uav-gc

Uitsluitings- geschiktheids- en selectiecriteria

Door het formuleren van uitsluitingsgronden en minimumgeschiktheidseisen bepaalt een opdrachtgever welke bedrijven geschikt zijn/geselecteerd worden voor het uitvoeren een opdracht en welke bedrijven moeten worden uitgesloten omdat zij niet voldoen aan bepaalde voorwaarden.

Zie ook www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/opstellen-selectiecriteria