



Welkom bij het webinar versnellingsnetwerk circulair inkopen de praktijk!



Welkom en introductie

Karin van IJsselmuide



Programma



- Welkom en introductie *Karin van IJsselmuide*
- Buyer supplier groups *Suzanne van Haren*
- De praktijk *Royan van Velse*
- Kennisplatform *Sophie de Smet*
- Samenvatting vooruitblik afsluiting *Karin van IJsselmuide*

Buyer-supplier groups

Suzanne van Haren



Wat is een buyer-supplier group?



Buyer supplier groups



Textiel in de Zorg



Circulaire Kunststoffen



Voeding in de Zorg



Vragen of meer informatie?



Suzanne van Haren


Projectleider buyer-supplier groups

s.vanharen@mvonederland.nl

De praktijk

Royan van Velse





New thinking for a
cleaner tomorrow.

Circulair inkopen – de praktijk

Royan van Velse – Manager Inkoop
PreZero Nederland

28-1-2022

PreZero



- 11 landen, 30.000 collega's
- Onderdeel van de Schwarz Groep
- In NL actief in de volledige keten: inzamelen, sorteren, verwerken/recyclen, verbranden en omzetten in energie
- Plastic (PBD), papier, hout, bouw- en sloopafval, huisvuil, industrieel afval, gevaarlijk afval
- Sluiten van kringlopen



PreZero in beeld



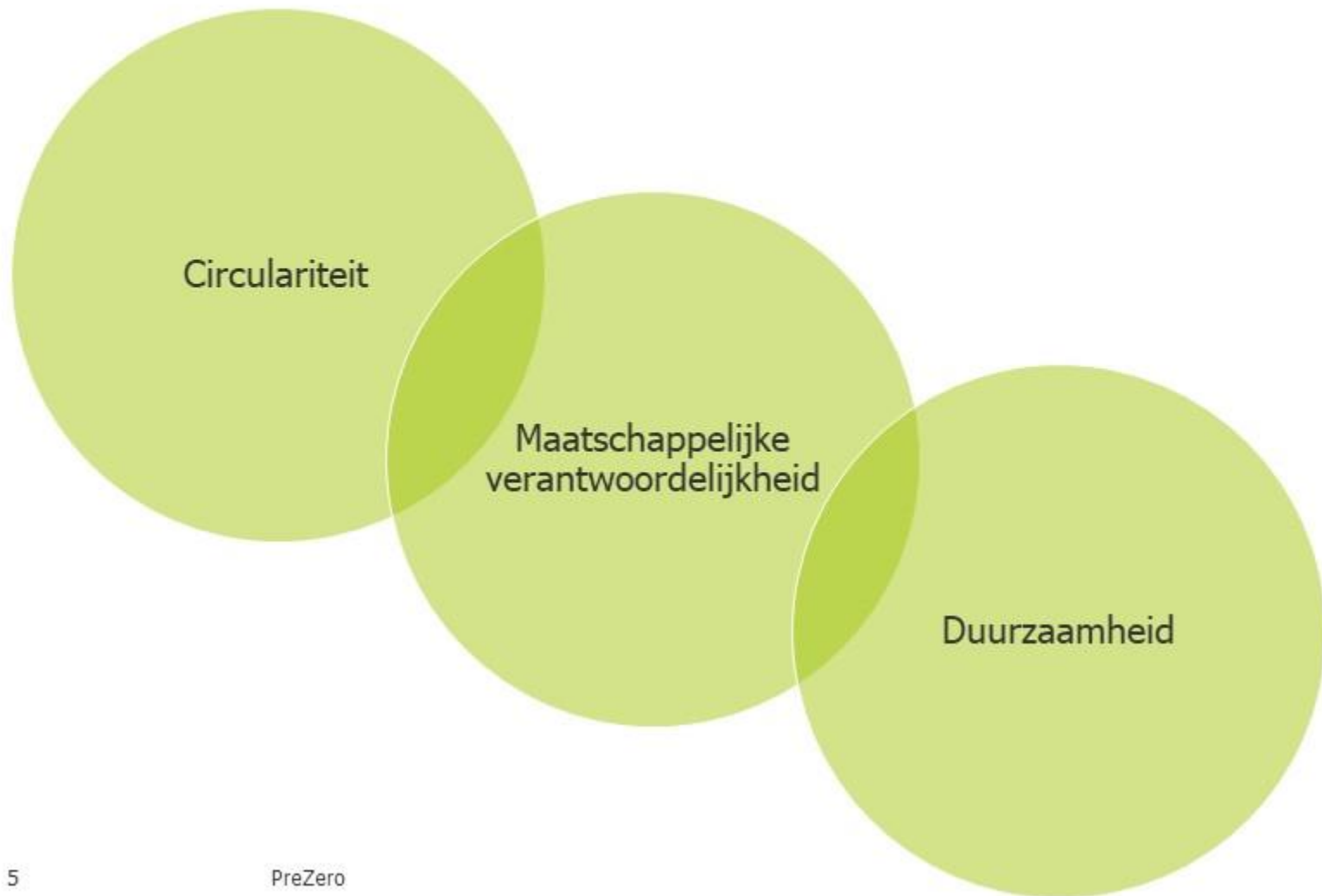
PreZero in beeld



Plautus



Practice what you preach

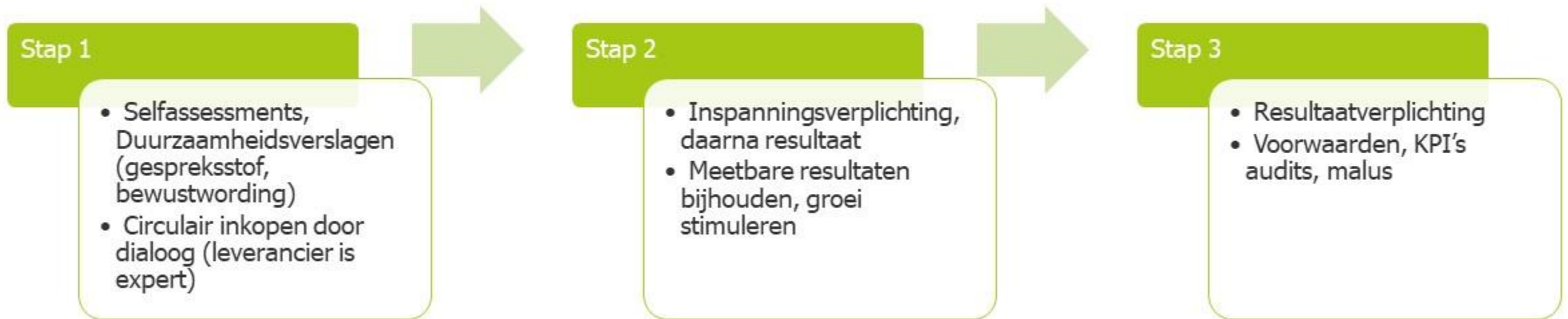


PPP

- Mensen (rechten), SROI, inclusiviteit, arbo
- Aarde, earth overshoot day, CO₂, afval, plastic soep
- Financiën, duurder duurzaam, rendabele alternatieven



All in one



Stap 1 - Dialoog



Stap 1

- Selfassessments, Duurzaamheidsverslagen (gespreksstof, bewustwording)
- Circulair inkopen door dialoog (leverancier is expert)

- Dialoog met leveranciers én klanten -> transparantie
- Van elkaar leren
- De inkoppertjes pakken
- Verder dan prestatieladders

Dialogo



- Inkoppertjes:
- Groene stroom
- LED verlichting
- Wagenpark op niet-fossiele brandstof
- Recyclen kantoorartikelen
- Zonnepanelen

Q4-2021	Personenauto's (318)
Benzine	22% (Q4-2020: 18%)
Diesel	56% (Q4-2020: 72%)
Elektro	22% (Q4-2020: 10%)
	100%

Stap 2 - Inspanningsverplichting



Stap 2

- Inspanningsverplichting, daarna resultaat
- Meetbare resultaten bijhouden, groei stimuleren

- Successen vieren (ook kleine) -> sneeuwbaaleffect
- Resultaten bijhouden en bespreken
- Verbetertrajecten afspreken
- Prijseffect

Inspanningsverplichting



- MVI voorwaarden gezondheidszorg -> inspannen
- Kunststof containers
- Drukwerk
- Fairtrade koffie, thee en chocolade
- Gerecyclede vrachtwagenbanden
- Bedrijfskleding -> biokatoen -> PET



Stap 3 - Resultaatverplichting



Stap 3

- Resultaatverplichting
- Voorwaarden, KPI's, audits, malus

- Nog steeds samen
- Voorwaarden in aanbestedingen -> overheid -> Sales vs. Inkoop
- Onderdeel van leverancierseisen
- Audits
- Loi devoir de vigilance

Resultaatverplichting

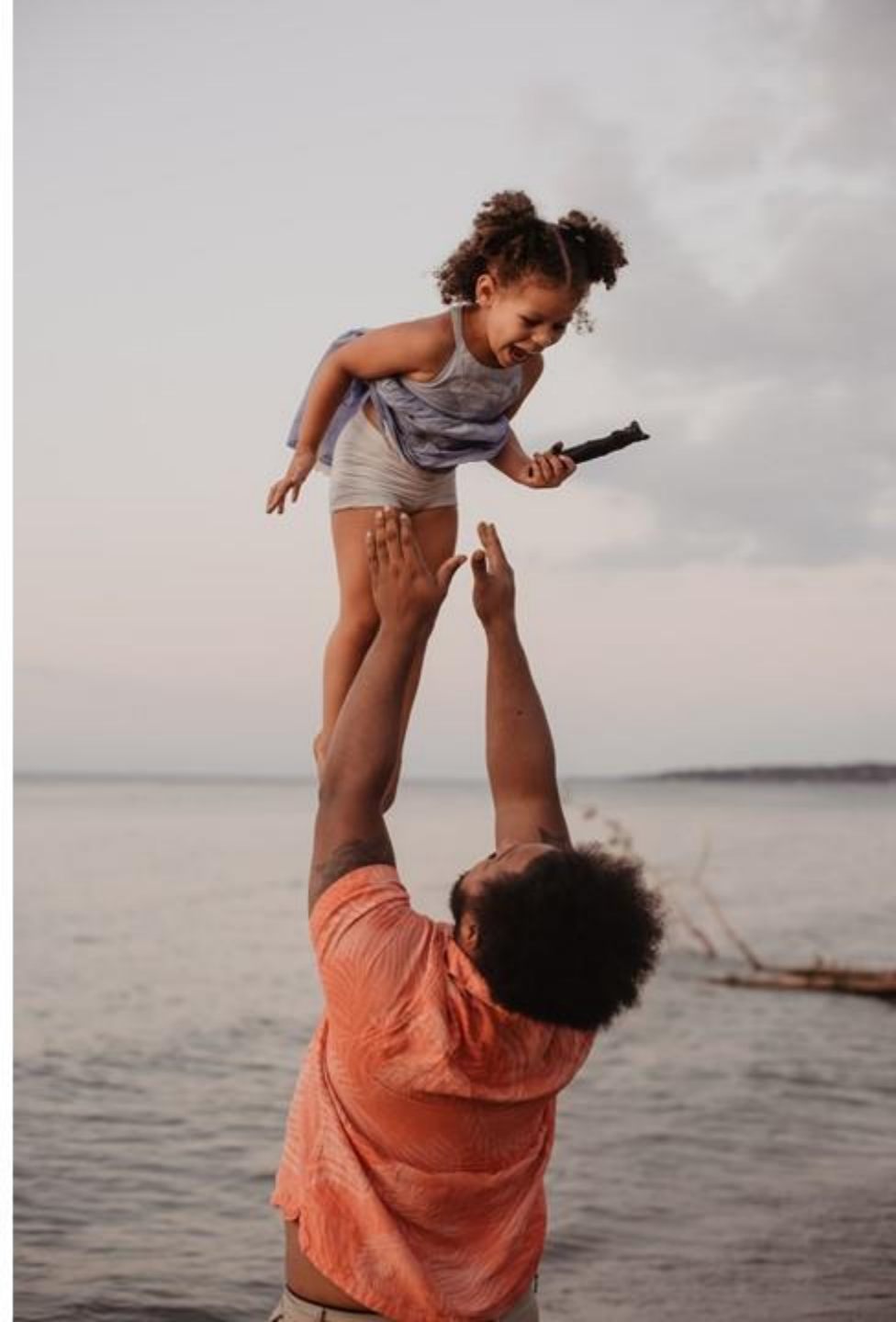


- Omzetverlies bij niet aantoonbaar circulair inkopen
- % SROI (uitzendbureaus, facilitaire diensten)
- Inkoopvoorwaarden
- KPI's



Conclusie

- Intrinsieke wil
- Kwetsbaar opstellen om te leren
- Aarde is van ons allen, dus niet 'jij of ik' maar 'jij én ik'





New thinking for a
cleaner tomorrow.

Kennisplatform circulair inkopen

Sophie de Smet



Kennisplatform circulair inkopen

Body of knowledge

- Circulair inkopen en circulair opdrachtgeverschap.
- Ondersteunt en activeert om aan de slag te gaan!
- Overzicht van tools en nuttige websites.
- Portal voor het stellen van vragen en het vinden van contacten.
- Praktijkvoorbeelden en best practices.

Doelgroep

- Publieke en private inkopers, marktpartijen en opdrachtgevers.
- Voor startende organisaties als partijen die behoefte hebben om een volgende stap te zetten.



www.ikwilcirculairinkopen.nl

Aan de slag met circulair inkopen

Of je nu nog niet weet wat circulair inkopen is of er al wat verder mee bent - het is en blijft een uitdaging. Deze website helpt je op basis van jouw rol de volgende stappen te zetten. Een voordeel voor je organisatie én onze aarde.

[Lees meer over circulair Inkopen →](#)

Ik ben eindgebruiker

Klik op je organisatirol

[Beleidsmaker >](#)

[Contractmanager >](#)

[Duurzaamheidsmanager >](#)

[Inkoper of adviseur >](#)

[Interne opdrachtgever >](#)

Ik ben toeleverancier

Klik op je organisatirol

[Accountmanager >](#)

[Beleidsmaker >](#)

[Inkoper >](#)

[Tender- of salesmanager >](#)

Aan de slag!

Inkoopproces

Circulair inkopen gaat verder dan circulaire producten bestellen. Van de voorbereiding tot aan de nazorg: bij elke stap in het inkoopproces zijn andere keuzes nodig. Hieronder vind je in 6 stappen hoe je dit optimaal inricht.



1. Formuleer ambities & vraagstelling

[Lees meer →](#)

2. Breng je externe keten in kaart

[Lees meer →](#)

3. Onderzoek de markt

[Lees meer →](#)

4. Kies een passende

5. Stel eisen & criteria op

6. Maak contractafspraken



1. Formuleer ambities & vraagstelling

1.1 Circulaire ambitie en strategieën

1.2 Vraagstelling: van technisch naar functioneel

1.3 Strategie per productgroep

Actiepunten

1.1 Circulaire ambitie en strategieën

Hoge prestaties halen op het gebied van circulair inkopen? Dat begint met het stellen van een duidelijke ambitie voor je Inkooptraject. Bouw hierbij voort op de [ambitie van je organisatie](#), en specificeer dit naar de productgroep die je in gaat kopen. Zet je bijvoorbeeld in op minder grondstofverbruik, wil je de waarde van je reststromen maximaliseren, of beide?

CircularIQ heeft een model ontwikkeld om je hierbij te ondersteunen. Dit model – dat is samengevat in onderstaande figuur – presenteert vijf mogelijke circulaire doelstellingen voor Inkooptrajecten (A t/m E). Vanuit de keuze voor een of enkele doelstellingen zijn vervolgens verschillende strategieën (voorbeeld: A1 t/m A5) mogelijk. Kies een doelstelling en strategie die past bij de productgroep die jij wilt inkopen. Vervolgens kun je na gunning het effect van je Inkoop meten met deze doelstellingen.

Vragen?

Kom je er niet helemaal uit? Bekijk onze [veelgestelde vragen](#) of ga naar onze [contactpagina](#).

A	B	C	D	E
Totale hoeveelheid materialen reduceren	Niet-herbruikbare virgin input reduceren	Gefinancierd verspreiden	Potentieel hergebruik van product of componenten maximaliseren	Potentieel hergebruik van materiaal maximaliseren – recycleerbaarheid
• Interevies	• Inzicht in aanbod recycle materiaal en virgin materialen	• Garanties opnemen	• Design for (trans)envy	• Design for recycling
• Mark of peer to peer delen	• Aanleef recycled content verhoging	• Contractuele afspraken onderhoud en herstel	• Modulaire ontwerp	• Inzicht in materialen
• Hergebruik, refurbishing of upgraden	• Aanleef biosourced content verhoging	• Upgradebare producten	• Gestandaardiseerd ontwerp	• Contractuele afspraken terugname en recyclage
• Herhaal gebruik van materialen		• Ontwerpen voor lange	• Inzicht in samenstelling en	• Verwijderen van losstuk

Artikelen en evenementen

Van inkoper naar intrapreneur

Laatste update: 06 januari 2022

Circulair inkopen vraagt om allerlei aanpassingen in de bedrijfsvoering en de interne processen van een organisatie. Dit betekent dat de rol van inkoper verandert. En zo ook het profiel van de toekomstige inkoper. De inkoper van morgen vervult de rol van ketenregisseur, en wordt een ware 'intrapreneur'.



Evenementen



📅 28 januari 2022

Webinar: Versnellingsnetwerk circulair inkopen, de praktijk

Webinar over het vervolgprogramma van de Green Deal Circulair Inkopen, namelijk het Versnellingsnetwerk Circulair Inkopen!

[Lees meer →](#)



📅 10 februari 2022

Webinar: Aan de slag met circulair inkopen

Gratis online webinar met tips en voorbeelden om je inkoopproces circulair in te richten.

[Lees meer →](#)

Kennisplatform circulair inkopen

Een kennisplatform is voor mij van toegevoegde waarde als het..

- a. Een plek is waar ik actuele informatie kan vinden.*
- b. Een plek is waar ik geïnspireerd raak door voorbeelden en verhalen.*
- c. Een plek is die een overzicht biedt van (netwerk) bijeenkomsten en activiteiten.*
- d. Een plek is waar ik contact kan maken met vakgenoten en gelijkgestemden.*



Kennisplatform circulair inkopen

Welke vorm van kennisdeling spreekt u het meest aan?

- a. Praktijkvoorbeelden*
- b. Webinars*
- c. Kennissessies*
- d. Netwerkbijeenkomsten*



Samenvatting, vooruitblik en afsluiting





Dank voor je deelname en tot de volgende keer op 25 maart 2022!

