

Green meeting 'Circulair inkopen voor de openbare ruimte'

Verslag van bijeenkomst 16-11-2017, Avans Hogeschool Tilburg

Het is verleidelijk om weg te dromen bij duurzame ambities. Stel je een straat, wijk en park voor waarin alle voorzieningen gemaakt zijn van gerecycled of biobased materiaal. Waarin de spullen zo zijn ontworpen dat ze gemakkelijk te onderhouden zijn, lang meegaan en na gebruik goedkoop en snel opgeknapt en weer ingezet kunnen worden. Spullen kortom die weinig tot geen ecologische voetafdruk achterlaten. 'Hoezo dromen?', zult u zeggen: dat soort producten zijn al te koop en iedereen weet er zelfs wel een paar in de buurt te staan. Aan duurzame innovaties is immers geen gebrek. Er is wel gebrek aan de opschaling ervan: het lukt nog niet om de niche tot mainstream te maken, om duurzame producten hun weg naar de markt te laten vinden.

'Hoe duurzame inkoop op de schalen?' stond daarom centraal op de Green Meeting van de twee Avans-expertisecentra Biobased en Sustainable Business donderdag 16 november. De meeting sloot aan bij de Green Deal 'Stimuleren van biobased producten voor de openbare ruimte' en bracht ondernemers in straatmeubilair en buitenruimte, inkopers bij gemeenten en provincie en lectoren en docenten van Avans bij elkaar.

Wat is er nodig om de vraag van publieke organisaties naar duurzame producten bij het aanbod te brengen? De discussies tijdens de meeting lijken in drie thema's samen te pakken. Die thema's lopen we hieronder langs.

Voer regie op duurzame inkoop

De inkoop bij publieke organisaties is meestal gedecentraliseerd en laat zich dus lastig vanuit een duurzame ambitie regisseren. Het is belangrijk om te bepalen wie de eigenaar van een opdracht is en van wie in de organisatie de opdrachtgever commitment moet krijgen. Als je de wethouder mee hebt, kun je de inkoop breder trekken dan alleen op budget en kun je verschillende 'potjes' (van beheer en onderhoud bijvoorbeeld) bij elkaar brengen. Dat betekent dat het werkproces van duurzame inkoop in de eigen organisatie 'rond' gemaakt moet worden: de duurzame ambities leiden naar keuzes in het inkoopbeleid en die keuzes worden getoetst aan de afspraken over duurzame investeringen en – uiteraard – over de daarvoor gereserveerde financiële ruimte.

Durf hierin ook te experimenteren met bijvoorbeeld product-service constructies waarbij de leverancier eigenaar van zijn spullen blijft en verantwoordelijk is voor beheer en onderhoud. Bekijk dan wat er gebeurt met je total costs of ownership ten opzichte van een eigen initiële investering en eigen onderhoud.

Kernvragen bij dit thema zijn:

- Wie is de eigenaar van de opdracht en wie zijn de budgethouders?
- Wie (welke directies) zijn nodig om een echt duurzame uitvraag gehonoreerd te krijgen?
- Gebruik processtappen die hun waarde bewezen hebben (aanpak Zeeland 2013).
- Vertrek vanuit een portfolio-aanpak waarin 'groot en klein' worden meegenomen.
- Werk met TCO en laat zien hoe dat uitwerkt in de begroting.

Stem vroegtijdig af en zoek naar de waardes die je samen deelt

De definitie van inkoop verandert van meest voordelige naar meest waardevolle aanbidding. Zorg dus dat je weet wat er te koop is en goed kunt vergelijken. Als je elkaar in de markt gevonden hebt: bespreek de gezamenlijke duurzame waardes en vertaal die naar maatschappelijke opbrengsten (zoals klimaatadaptatie, werkgelegenheid, CO2 reductie) en – al is dit 'oud' denken – naar financiële kosten en haalbaarheid. Breng alle risico's, kosten en opbrengsten in kaart en probeer ze over langere tijd zo te verdelen, dat er voor alle partijen vooral voordelen zijn. Vergeet hierbij de 'marketing value' niet: laat de burger zien dat je stappen zet in verduurzaming.

Kernvragen bij dit thema zijn:

- Hoe breng je de overheid op de hoogte van alle duurzame mogelijkheden?
- Hoe kan de overheid de aannemers uitdagen om met haalbare innovatieve oplossingen te komen?
- Maak je gebruik van oplossingen die zich al bewezen hebben?
- Ben transparant en zoek naar samenwerking die ook in een contract te vangen is.

Maak duurzame vragen en resultaten meetbaar

Hoe toon je aan dat je de juiste waarden oplevert? Positief is dat er steeds meer indicatoren en certificeringen in de markt komen, waarmee de duurzame impact van een oplossing is aan te tonen. Positief is ook dat daardoor partijen zich aan concrete afspraken kunnen committeren en die ook in een contract kunnen vastleggen. De eerste stap is echter om partijen uit te dagen hun circulaire uitvraag zo concreet en meetbaar mogelijk te formuleren.

Kernvragen bij dit thema zijn:

- Vooraf certificeren voorkomt controledruk achteraf. Hoe werk je certificering uit?
- Impactmetingen van milieuwinst, lokale werkgelegenheid en marketingwaarde uitwerken.
- Zoek naar de gezamenlijke meervoudige waardes en kwantificeer ze.

Hoe gaan we nu verder?

De twee expertisecentra en de Green Deal zoeken aansluiting om verder op te schalen. De uitdaging is om vanuit steeds grotere pilots de bovenstroom te vinden: dit betekent bijvoorbeeld dat aanbieders samenwerken om met een goed aanbod op een grote circulaire uitvraag (portfolio) te kunnen reageren.

De expertisecentra van Avans willen de opschaling faciliteren door een RAAK MKB dan wel RAAK Publiek project op te zetten en zien de green meeting als een eerste aanzet voor vraagarticulatie. De volgende stap is om potentiële partners te vinden en samen met hen de onderzoeksvragen en aanvraag verder uit te werken.

Call to action

Wij zullen u binnenkort benaderen met de vraag of u wilt participeren in een langer lopend project rond de thema's en vragen die in dit verslag zijn opgenomen. U krijgt dan informatie over wat participatie inhoudt en wat het u en ons kan opleveren. Dit moet leiden tot een werkbijeenkomst eind januari 2018 waarin de aanvraag voor het project wordt voorbereid tot een RAAK MKB dan wel RAAK Publiek project dat in het najaar van 2018 van start gaat. De bedoeling van het project is om interventies te doen die opschaling van duurzame oplossingen voor inrichting van de openbare ruimte mogelijk maken.