



How smart is your part?

Circulaire Economie is... op een andere manier leren kijken naar processen in de bedrijfsvoering. We dienen ons bewust te zijn van onze rol als *early adopter* en *launching customer*. Hierbij is de grootste uitdaging om iets te doen aan de bestaande inkoopprocessen. Een aanpassing is noodzakelijk omdat de huidige situatie niet de goede omgeving creëert om het bedrijfsleven werkelijk uit te dagen om met innovatieve circulaire oplossingen te komen.

De traditionele inkoopprocessen zijn gebaseerd op het vermijden van onzekerheden, die automatisch worden gezien als risico's. Risicomijdend gedrag binnen de overheid zorgt ervoor dat geprobeerd wordt om het contract zo dicht mogelijk te timmeren. Hierbij worden bijvoorbeeld dikke Programma's van Eisen opgesteld, die geen ruimte laten voor innovatieve oplossingen. In de praktijk blijken deze contracten echter vooral schijnzekerheid te bieden omdat je niet alles van te voren kunt bedenken. Het circulair kunnen denken vraagt om het uitstellen van ieders oordeel en dus ruimte bieden aan heroriëntaties. Het durven loslaten is een onzekerheid waarmee inkopers en opdrachtgevers moeten leren omgaan, in ruil waarvoor er voor alle partijen aantrekkelijkere oplossingen zullen ontstaan.

Een hulpmiddel is, om in plaats van een Programma van Eisen (PvE), een Programma van Behoeften (PvB) op te stellen. Dit is een overzicht van wat je als opdrachtgever aan behoeften hebt rondom de realisatie van een project. Het brengt in beeld hoe ver je als opdrachtgever bereid bent te gaan om een

project circulair uit te gaan voeren. Wat kun je daar als organisatie tegenover stellen aan eigen input en middelen? Een PvB geeft heel mooi de contouren aan van de 'vijver' waarbinnen alle partijen vrij kunnen bewegen. In tegenstelling tot een PvE, waarin al heel veel vast ligt, biedt een Programma van Behoeften ontwikkel- en innovatieruimte voor experts om alles uit de kast te halen en met slimme, innovatieve en effectieve oplossingen te komen.

Wat bij circulair inkopen moet worden aanbesteed, is eigenlijk het samenwerkingscontract en niet de al voorbestemde eindoplossing. Hiervoor zijn al goede methodieken beschikbaar. Denk hierbij aan Best Value Procurement (BVP) of een concurrentiegericht dialoog. Het werken met een concurrentiegericht dialoog is naar mijn idee echter te bewerkelijk. Een interessante ontwikkeling komt bij de Stichting Circulaire Economie vandaan. Daar is een nieuwe aanbestedingsaanpak ontwikkeld, met de naam 'Rapid Circular Contracting'. Dit is een innovatiegericht inkoopmodel dat door inkopers kan worden gebruikt om uitdagende projecten in de markt te zetten, met een circulaire ambitie.

Website: www.lbbrhzn.nl