

Circulaire overheidsopdrachten bestaan niet, leve circulaire overheidsopdrachten!

18 mei 2022, 02:00

Thomas Vandenhaute

Jaarlijks besteden overheden in Europa op lokaal, regionaal, nationaal en Europees niveau ca. 14 procent van het BBP aan overheidsopdrachten. Dit komt neer op meer dan 1,9 biljoen euro. Overheden integreren steeds meer circulaire principes in hun aanbestedingen. Dat is een hefboom die we vanuit de maakindustrie beter kunnen benutten. Hier zijn heel wat kansen, maar er schuilen ook nog wat onzekerheden.

Eén van de sessies van het Lerend Netwerk Circular Economy Connect van Sirris en Agoria was hieraan gewijd. Ervaringen en inzichten die ook uw kansen op succes helpen vergroten, willen we hier delen.

Niet altijd wat het lijkt

Circulaire overheidsopdrachten willen de transitie naar een meer circulaire economie stimuleren. Dat is een goede zaak. De circulaire economie of circulaire overheidsopdrachten zijn echter onbestaande begrippen in de wetgeving rond overheidsopdrachten. Dat maakt het lastig. De wetgeving hanteert wel begrippen als duurzaamheid, milieuvriendelijkheid, klimaatprestaties, … De uitdaging hierbij is elk van deze 'termen' te vertalen naar beoordeelbare criteria.

Zowel overheden als bedrijven zitten momenteel nog in een circulair leerproces. Er is dus op beide fronten bewegings- en interpretatieruimte. Enerzijds is dit een uitdaging, anderzijds schept dit ook kansen voor circulaire voorlopers.

Cruciale fases van overheidsopdrachten voor circulaire aankopen

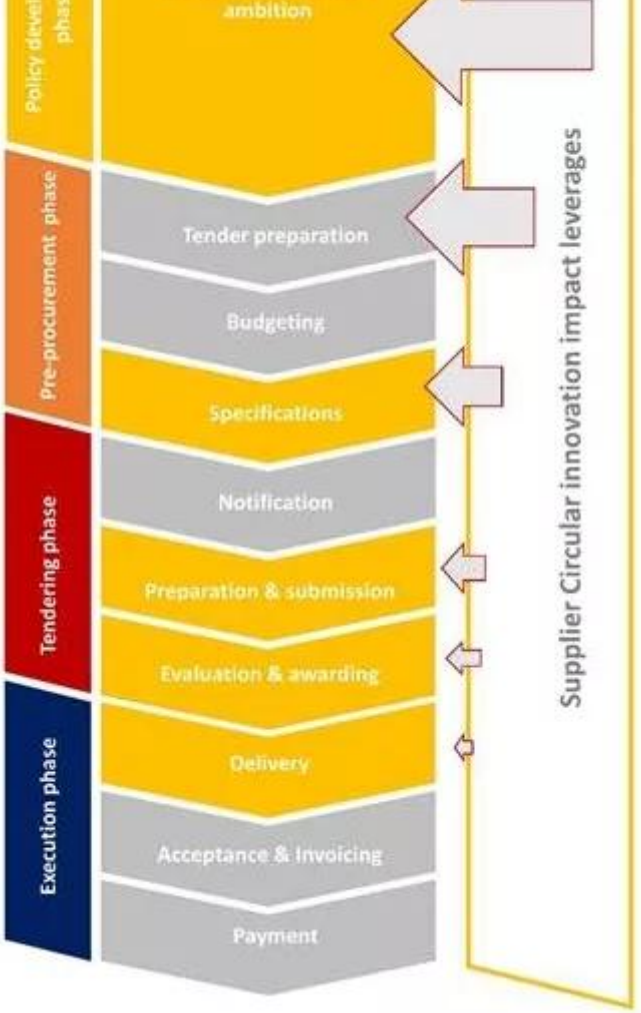
Overheidsopdrachten doorlopen verschillende fases bij hun totstandkoming. Afhankelijk van de grootte (d.i. 'euro-waarde') van de opdracht zijn er meer of minder formele en ook informele stappen die in een vaste volgorde plaatsvinden (zie schema verderop).

De overheden bouwen steeds meer kennis in circulariteit op, maar slagen er niet altijd in deze te vertalen in aantrekkelijke opdrachten passend bij een voldoende breed aanbod in markt. De leveranciers van hun kant verwerven ook ervaring en kennis in circulaire oplossingen voor de uitdagingen van hun klanten, waar ze zicht op hebben. Deze oplossingen zijn mogelijk ook niet steeds passend bij de noden en het beoogde beleid van de overheden.

Omdat zowel aanbieders van innovatieve circulaire producten en diensten als de aanbestedende overheden zoekende zijn, is er een nood aan kennis en ervaringsuitwisseling. Hoe te weten komen wat allemaal mogelijk is: welke producten en diensten bestaan er, hoe de circulariteit of duurzaamheid meten of beoordelen, hoe de milieu-impact van gedrag meenemen als beoordelingscriterium, hoe de risico’s verbonden aan nieuwe producten en/of diensten inschatten, de impact van verdienmodellen op de beoogde criteria, … Het is dus zaak om de noden en circulaire ambities van de overheden en de circulaire innovaties en ambities van de aanbieders met elkaar te laten kennismaken. Dit kan leiden tot de nieuwe of vernieuwende inzichten die nodig zijn om tot concrete acties te komen.

Belangrijk hier is een onderscheid te maken tussen grote overheden of overheidsorganisaties, waar expertise en personeel aanwezig is, en kleinere gemeentes, die niet over de nodige expertise of tijd beschikken.

Een uitdaging voor zowel aanbesteder als aanbieder is het feit dat circulariteit introduceren in aanbestedingen in de praktijk niet gebeurt via één circulaire aankoop. Verschillende aspecten - technisch, financieel, logistiek, bedrijfsmodel, ... - komen hierbij kijken. Dit vereist de betrokkenheid en samenwerking van de volledige waardeketen en de interne organisatie van de betrokken actoren.



Tips & tricks om als bedrijf aan de slag te gaan

Voor bijna alle aspecten is het als bedrijf van belang om zelf proactief te handelen: wacht niet tot de overheid klaar is, maar onderneem zelf als eerste actie. Zo kunt u zelf mee sturen en mee nadenken over geschikte beoordelingscriteria. Anderzijds gaan overheden op zoek naar informatie over het aanbod. Zorg er dus als bedrijf voor dat u gevonden wordt en zo de kans vergroot dat ook uw oplossingen mee op de radar komen. Zoeken en gevonden worden vormt zo een mooie basis om de gezamenlijke circulaire doelen met elkaar af te stemmen en mogelijk bij te sturen.

Hieronder een aantal aanknopingspunten die nuttig zijn om het gesprek tussen maakbedrijven en overheden aan te knopen.

Procedure

Stel uzelf de vraag: in welke stap van de procedures wordt de meeste waarde gecreëerd? Het antwoord ligt voor de hand: zo vroeg mogelijk in het proces. Het is dus belangrijk om alert te zijn voor marktbevragingen van overheden en uw aanbod proactief ook aan deze doelgroep kenbaar te maken. Zorg ervoor dat uw bedrijf gevonden en geconsulteerd wordt als er een marktbevraging opgezet wordt. Uitgaande communicatie op momenten dat er nog geen commerciële vraag is, is

dus wel degelijk belangrijk.

Ook de informele netwerking is cruciaal. Neem deel aan infomomenten, proeftrajecten, studies, experimenten, ... Zo leert u uw bedrijf (producten en diensten) verbeteren en komt u te weten hoe overheden daarmee omgaan, wat ze belangrijk vinden, welke trends er zijn, ...

Meer algemeen is het ook van belang om een beeld te krijgen van de verschillende aanbestedingsvormen en hun specifieke interactie, en onderhandelingsmomenten.

Technische specificaties

De grootste hefboom tot waardecreatie zit bij de persoon die (of het team dat) de technische specificaties van het bestek opstelt. Het is dus essentieel om via informele contacten of de marktbevraging te weten **wie uw klant is** binnen de overheid (welke afdeling, persoon, ...) en **wat het probleem is** dat dient opgelost te worden. Biedt uw product of dienst een antwoord op de uitdaging voor de personen die input leveren voor de technische specificaties? In het geval van een product-dienstcombinatie is het belangrijk om u ook tot de financieel verantwoordelijke te richten, zodat budgetten anders kunnen gealloceerd worden. As-a-service-oplossingen zorgen immers dat CAPEX naar OPEX verschuift. Bedenk ook dat de beslissingspaden anders verlopen voor investeringen dan voor diensten. Het kan interessant zijn om het organogram van de aanbestedende overheid of overheidsorganisatie, het beleidsplan van de specifieke overheid en de budgetten die gealloceerd worden onder de loep te nemen.

Als bedrijf kan u aan overheden vragen welke criteria in het verleden al zijn gebruikt voor circulaire aanbestedingen. Deze kan u dan retroactief matchen met uw criteria, meetstandaarden en op basis daarvan voor-en nadelen onderzoeken.

De Green Deal Circulair Aankopen heeft een ambitiekaart opgesteld waarmee circulaire aankopers (bij overheden en bedrijven) rekening kunnen houden, met focus op een of meerdere strategieën. De verschillende strategieën die geïdentificeerd zijn, vindt u hier. Toets af met uw aanbod en zoek uit waar er nog mogelijke alternatieven of aanvullingen zijn die uw kansen op een betere matching vergroten. Gebruik de ambitiekaart als een toegangspunt om het gesprek met overheden te starten.

Verfijn uw aanbod richting aanbesteder

Het is cruciaal om als bedrijf in het aanbod de nodige flexibiliteit in te bouwen. Denk aan:

- kortere (dan gewenste of financieel optimale) contractduur
- upgradebaarheid van product en dienst, met eventueel wijzigend gebruikspatroon
- verschillende opties aan het einde van het contract (take back, upgrade, aankoop, vervanging in nieuw contract, ...)
- aantonen van betrokkenheid van de overheid bij het eindeleven van het product (hoe zal dit gerealiseerd worden, kan de overheid mee delen in de restwaarde?)

Voor grotere projecten zijn soms eerdere actoren betrokken. Een mogelijke oplossing om de samenwerking in zo’n geval te stimuleren is een 'single point of contact' (of integrator) aanduiden die de synchronisatie tussen verschillende spelers faciliteert en de contacten met aanbesteder voor zijn rekening neemt. Ook hier is het belangrijk om het gesprek met de aanbesteder aan te vatten vanuit gezamenlijke doelstellingen (zoals TCO, lifecycle cost, de wijziging van CAPEX naar OPEX - bij as-a-service-oplossingen - of de reductie van de ecologische voetafdruk).

Case: Q-Lite - Gemeente Rotselaar

Gemeente Rotselaar schrok van de onderhoudskost van de led-schermen na het verstrijken van het initiële onderhoudscontract. Zes jaar na aankoop doken problemen en zorgen op. Via de gemeenteraad kreeg de communicatieverantwoordelijke dit probleem toebedeeld. Hij bevroeg de markt op zoek naar een financieel voorspelbare en zorgeloze oplossing.

Q-lite produceert en vermarkt dergelijke led-schermen, en was één van de gecontacteerde bedrijven. Q-Lite stelde zijn 'display-as-a-service' voor, wat erg in de smaak viel. De communicatiemedewerker schreef op basis van de verkregen info een technische specificatie die hij doorgaf aan zijn collega verantwoordelijk voor aankoop. Zij stelde op basis van deze specificatie een aanbesteding op voor een 'Display as a Service'. Ze schrijft drie potentiële leveranciers aan, waarvan twee een offerte indienen: de offerte van Q-lite die voor 100 procent beantwoordt aan de vereisten volgens het bestek en die van een ander bedrijf dat aanzienlijk lager scoort op de beoordelinggscriteria.

Q-lite heeft het probleem van de communicatieverantwoordelijke kunnen oplossen en werd hiervoor beloond. De actoren in de gemeente - de communicatiemedewerker, aankoper en schepen - hebben een leerproces doorlopen en zijn nu meer vertrouwd met het product-als-een-dienst-model. Wellicht vergroot dat de kans voor andere product-dienstcombinaties in de toekomst.

Leasons learned

Uit ons lerend netwerk CE Connect over het thema circulaire overheidsopdrachten zijn dit de belangrijkste geleerde lessen:

- Ga in gesprek met de overheden
- Zorg dat u door hen gevonden wordt
- Zorg dat u hun procedures kent en vooral ook de informele zijde van het proces, waar eigenlijk de echte beslissingen vallen!
- Promoot uw oplossingen
- Werk samen: als er meerdere bedrijven met product-as-a-service zijn, heeft de overheid het makkelijker om te specifiëren.
- Zet experimenten op

Laat Sirris u ondersteunen

Sirris biedt bedrijven begeleiding in circulair ondernemerschap, circulair productontwerp, het verruimen van hun netwerk, de ontwikkeling van product en dienst in functie van specifieke klantensegmenten, ... Eén van de werkvormen zijn de lerende netwerken. Er komt weer een instapmoment aan voor onze lerende netwerken. Als u interesse heeft om ook van andere bedrijven en projecten te leren, laat het snel weten en verzeker u van uw plaats in ons netwerk.

Meer detailinfo over dit thema vindt u op de blog van Agoria via deze link.

(Beeld bovenaan: Q-lite)

]]>

Auteurs



Thomas Vandenhaute