

Circulair inkopen, hoe BAM het doet.

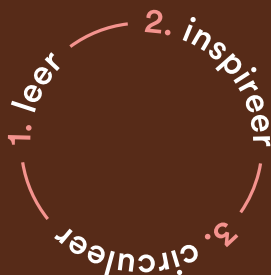
Praktijktips,
voorbeelden
en adviezen
om betere
keuzes te maken.



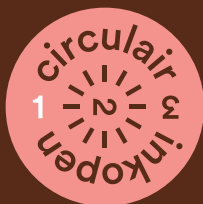
op
initiatief
van:

amsterdam
economic
board

circulaire
economie



Circulair inkopen is ingewikkeld. Leer van anderen, inspireer mensen om je heen het te doen en geef het door! Dat maakt Circulair inkopen 1—2—3 makkelijk. Door met onder meer deze boekjes tips, ervaringen, voorbeelden en adviezen te laten circuleren. Want daar worden we allemaal beter van. Circuleren is het nieuwe vermenigvuldigen!



Circulair inkopen. Daarom.

Circulair is de wereld waarin alles eendeloos opnieuw gebruikt kan worden. Elk einde is een nieuw begin. Om naar die wereld te komen is inkopen een beslissend moment, het moment waar je het verschil kunt maken. Door circulair inkopen bepaal je wat je aanschaft, hoe en waarvan het gemaakt is, dat het weer uit elkaar gehaald kan worden, en dat het deel kan blijven van de keten.

‘Inkopen’ — in de circulaire wereld dekt het woord niet meer de hele lading. Circulair inkopen betekent dat je in een ketensamenwerking stapt. Je bent niet meer alleen inkoper, je wordt tegelijk ook bedenker en maker, om bij te kunnen dragen aan een circulaire wereld. Dat is misschien meer inspanning, maar ook meervoudige winst.

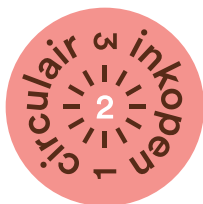
Circulair inkopen is misschien wel minder nieuw dan het klinkt. Want het gaat nog steeds om goed, betaalbaar, duurzaam, slijtvast, kostenbesparend, gemakkelijk. Kortom, het draait om alles waar inkopers naar kijken. Met één groot verschil: meer gezamenlijke verantwoordelijkheid voor de hele circulaire keten.

Circulair inkopen is meervoudige winst omdat je meerdere dingen tegelijk goed doet. Je koopt goederen die je vraag of probleem oplossen, je helpt direct mee om de productieketen te verbeteren, je vermindert afval, versterkt verbanden en relaties. Zónder dat je concessies doet aan wat je vraagt of verlangt, of wat de eisen of richtlijnen zijn.

Winst dus én een goed verhaal. Want je maakt met elke beslissing de keuze voor minder afval en meer hergebruik. Maar ook een keuze voor betere samenwerkingen met leveranciers. Je bouwt aan relaties, aan kennis en betere onderlinge verhoudingen waarbij waarde meer weegt dan prijs. Leuk voor je kinderen, goed voor het jaarverslag. Zo wint iedereen.

Circulair inkopen; je bent niet de eerste. Veel bedrijven en organisaties zijn er mee begonnen. Sommige zijn startend en zoekend. Anderen hebben al harde doelen en resultaten. Het wordt zichtbaar dat marktpartijen (leveranciers, producenten, kennispartijen, adviseurs) steeds vaker met circulaire oplossingen komen, en we leren hoe circulair inkopen in de praktijk kan werken. Denk aan ketensamenwerking, anders aanbesteden, definiëren en normeren, ruimte maken voor innovatie.

Door het uitwisselen van ervaringen en criteria kunnen we allemaal betere keuzes maken. Met ‘Circulair Inkopen 1—2—3’ maken we dit helder en toegankelijk. Zo kan kennis circuleren en maken we de Metropoolregio Amsterdam circulair.



BAM

Veel partijen gingen je al voor. Gemeentes, bedrijven en kennisinstellingen. Zo ook BAM. Voor dit boekje is gesproken met Edwin Rijkelijhuizen, Regio Inkoper bij BAM Bouw en Vastgoed Nederland bv. In die rol was hij o.a. nauw betrokken bij Circl, het circulair paviljoen aan de Zuidas, dat in opdracht van ABN AMRO werd gebouwd en opgeleverd in 2017.

Wie circulariteit een echte plek geeft, begint aan een lange reis. Het is er niet zomaar. Hoe snel het gaat, is in ieder werkveld anders. Ook hangt het hangt af van vele externe factoren.

Welke stap heeft BAM gezet in het bereiken van circulair inkopen?

Inkoper Erwin Rijkelijhuizen heeft, evenals vele collega's op diverse plekken in het bedrijf, een grote interesse in circulair. "We brengen het onderwerp altijd in, als we praten met leveranciers en opdrachtgevers. Toch is het voor een bouwer minder makkelijk om van circulair een vaste aanpak te maken. Je kunt een bouwer bijvoorbeeld niet vergelijken met een onderneming die een eigen assortiment voert, of die vastomschreven diensten levert." De bouw kent een andere dynamiek; elk project is een nieuw begin. Het begint altijd met een opdrachtgever die wel of niet de vraag naar circulair stelt.

Circulair komt niet uit de lucht vallen. Het is een voornaam onderdeel van duurzaamheid en speelt overal om je heen. Soms schuilt circulariteit of een ander element van duurzaamheid ook in de geschiedenis van een organisatie. En iedereen heeft wel een eigen, concrete inspiratiebron. Of een voorbeeld waar met bewondering naar gekeken wordt.

Wat was voor BAM de aanleiding?

BAM raakte als bouwer betrokken bij CIRCL, een paviljoen dat de druk op het nieuwe, maar al snel overvolle hoofdkantoor van ABN AMRO moest wegnemen. Met CIRCL wilde de opdrachtgever, ABN AMRO, duurzaamheid verhogen naar een circulair paviljoen. Het idee

was een circulaire hotspot waar kennis en ervaring in de praktijk kon worden toegepast. Waar samen met het bedrijfsleven, klanten en de samenleving de circulaire economie vormgegeven kon worden. Een platform om met elkaar in gesprek te kunnen gaan en kansrijke partijen bij elkaar te kunnen brengen. Een living lab.

Het thema duurzaamheid speelde al lange tijd voor ABN AMRO. Maar circulariteit was nog niet echt scherp geformuleerd. Om circulariteit inhoud te geven is het gekaderd en geconcretiseerd; als een ideaal theoretisch eindstadium. Zes stippen aan de horizon, waaronder circulariteit, boden BAM en zijn opdrachtgever houvast bij het ontwerp, de bouw, en het gebruik en de programmering van Circl.

Circulair denken en doen is een échte omslag in het systeem. Bij zo'n verandering kun je tegen grote barrières aanlopen. Barrières kunnen op veel gebieden opduiken: technisch, financieel, economisch, juridisch.

Wat waren de voornaamste barrières?

Om circulariteit in de bouwwereld te versnellen zouden architecten echt om moeten, volgens Edwin Rijkelijkhuisen. Sommige architecten zijn sterk betrokken met circulariteit. Maar het verschilt echter per persoon en opdracht; het is lang niet altijd een ontwerpopgave of uitgangspunt. Vaak staan er hele ander uitgangspunten voorop. Als je circulariteit belangrijk vindt, dan moet het ook een echt uitgangspunt worden. Anders komt het altijd op de tweede plaats. Dan wordt circulariteit bijvoorbeeld het thema voor de binnenkant van een gebouw, voor

inrichting en gebruik. Maar dan zijn er al kansen voorbij. Dus: maak van circulariteit vanaf het begin de opgave.

Ook een beletsel is dat de overheid als opdrachtgever niet altijd voorop loopt. Aan de ene kant willen overheden circulair aanjagen. Maar je ziet ook nog altijd overheidsopdrachten waar het hele woord circulair nauwelijks voorkomt.

Barrières opruimen en wegwerken: het begint vaak met het aangaan van nieuwe verbindingen. Circulair inkopen is bij uitstek een zaak van nieuwe samenwerking vinden, nieuwe netwerkpartners ontdekken en een andere manier van samenwerken.

Hoe heeft BAM barrières kunnen wegnemen?

“Zoek een inspiratiebron. En laat je verrassen. Voor ons is bijvoorbeeld iemand als de architect Thomas Rau heel belangrijk.”

Daarnaast: je moet circulariteit consequent uitdragen. In gesprekken met leveranciers breng ik altijd circulariteit in. Voor sommigen is het nieuw en nog nauwelijks verkend. Dat is geen bezwaar maar elke keer een aanleiding om het weer scherp te formuleren en te definiëren.

Overigens: het bestaande netwerk is niet genoeg om circulair in te kunnen kopen. Je moet harder zoeken. Spannende stappen komen vaak van de nieuwkomers. Een voorbeeld is het bedrijf New Horizon, dat zichzelf omschrijft als hoofdaannemer van de ontmanteling; en inhoud geeft aan urban mining, het vinden van waardevolle grondstoffen in bestaande gebouwen.

Vrijwel iedereen die begint met circulair inkopen, gaat verder en wil versnellen. Een begin kan zeer bescheiden zijn: een proef of project. Of meteen al groter: een beleid of een circulaire businessstrategie. In elk geval zorgt beweging stevast voor meer beweging.

Next step?

BAM heeft een bedrijfsbrede ambitie vastgelegd voor duurzaamheidsthema's. Twee ervan, Carbon positive en Resource positive, raken aan circulariteit. BAM is koploper in het aantal 'nul-op-de-meter gebouwen', waarbij we de energiekringloop proberen te sluiten. Het tweede thema richt zich vooral op materiaalkeuzes en het sluiten van de kringlopen daar. Dus een focus op waar de grondstoffen en producten vandaan komen.

Circulair inkopen is, zeker als je ermee begint, een inspanning. Een expeditie en een investering. Maar de durf om voorop te lopen wordt beloond. De markt herkent partijen met een voorsprong, en die markt groeit.

In hoeverre is circulair al een goede businesscase voor BAM?

Onze opdrachtgever ABN AMRO zei hierover: een voorbeeld hebben, in dit geval het Circl paviljoen, is een absolute voorwaarde om verder te kunnen gaan met duurzaamheid en circulariteit. Dat geldt evenzeer voor BAM. Circl is beslist een etalage. Het heeft bewijskracht, het is een mooie plek om mensen mee naar toe te nemen.

Circulair inkopen, circulair denken en werken vereist dat je een fundamentele draai maakt in je denken. Het is een echte systeemswitch.

Welke ingrijpende denkstappen heeft BAM gemaakt?

Binnen het project Circl was nadrukkelijk sprake van gezamenlijke ontwikkeling. Dit coalitie-idee heeft zeker bijgedragen aan het succes. Betrokken partijen kwamen wekelijks bij elkaar. Dat leverde een onverwacht nieuw criterium op voor de

selectie van partners: het vermogen om samen te werken inclusief empathie en luistervermogen werden cruciaal. Er is ook veel aandacht geweest voor het faciliteren van interactie binnen de interne organisatie, en met en tussen de ketenpartners. Op die manier ontstond een lerende en creatieve projectorganisatie met daadkracht en enthousiasme.

Een belangrijke denkstap is ook: circulair van twee kanten aanpakken. Draagvlak boven in de boom, en aan de andere kant het in de praktijk dóen. Hierdoor raakt het aan de daily business en ervaar je in de praktijk waar nog drempels te nemen zijn. De mooie ‘one-liners’ van inspirators leiden niet gelijk tot actie.

Het is tijd voor doen, wat in direct overleg moet met alle stakeholders. Was het maar waar dat één stap van een bouwer circulariteit zou bevorderen. Als er al één genoemd zou moeten worden, dan is het: besluiten ervoor te kiezen. Maar er zijn steeds meerdere stappen nodig op meerdere fronten om een volgende drempel te nemen.

Circulair inkopen is een term die de zaak misschien wat al te makkelijk voorstelt. Circulaire oplossingen zijn zelden te koop. Vaak moeten ze nog ontdekt, ontworpen, gemaakt worden. Wie dus stappen maakt in circulariteit, komt automatisch in een proces van ontdekken en ontwerpen.

Welke nieuwe verbindingen heeft BAM verkend?

Een nieuwe manier van samenwerken met leveranciers is voor ons de grote verandering. Van inkoper word je meer een ‘maker’. Dat is enerzijds veeleisend maar kan soms heel veel energie brengen. Er zijn genoeg leveranciers die aanvoelen dat circulair een grote vraag kan worden, dus belangrijk wordt voor hun bedrijvigheid. De zijn bereid om veel kennis uit te wisselen en echt samen op te trekken.

**Alles is gedrag:
gewoon doen.**

**Bij elk gesprek met een
leverancier breng ik
circulair ter sprake.**

Wat al een vertrouwd verschijnsel begint te worden is pay-per-use als alternatief van eigen bezit. Na verlichting begint dat ook opgang te doen bij liftinstallaties. Met meteen wel weer een hele speciale juridische consequentie: in het gebouw moet de plek van de liften eigendom worden van de liftleverancier.

Ook heeft BAM veel geïnvesteerd in het CBP (Circulair Building Platform, een slimme marktplaats). De is nu ontwikkeld en komt beschikbaar voor de gehele markt. Hierop wordt vraag en aanbod van secundaire bouwmaterialen op elkaar afgestemd via een zelflerend systeem (betaald door BAM, gemaakt door voornamelijk IBM). Nu pakken we door. Onder andere in samenwerking met Madaster. Madaster ziet ons als een belangrijke kans om hun primaire doel, het borgen van data, een functie te geven.

Wet- en regelgeving kan een belemmering zijn voor circulair inkopen.

Hoe gaat BAM daar mee om?

Er is nog niet veel bouwwetgeving die circulariteit ondersteunt of vooruithelpt.

Er is wel iets op komst; het zal niet lang duren of binnen het verkrijgen van een omgevingsvergunning gaat de eis gelden dat 30% van een project moet bijdragen aan circulariteit.

Tegelijk moet je constateren dat circulariteit niet heel precies is vastgelegd in normeringen en bouwwetgeving.



Learnings van BAM

BAM leerde dat circulariteit een echte keuze moet zijn. En dat je die keuze ook in praktisch, dagelijks gedrag moet vertalen.

Gewoon bij elk leveranciersgesprek beginnen over de mogelijkheden.

Dan merk je dat de verschillen nog groot zijn; maar je komt genoeg interesse tegen.



In deze serie zijn meerdere titels verschenen zoals deze, over hoe Schiphol het doet.

Samen belichten ze verschillende kanten van circulair inkopen in verschillende organisaties.

**Wil je verder met
circulair inkopen?**

Marjolein Brasz
Challenge Lead
Circulaire Economie
Amsterdam Economic Board
m.brasz@amecboard.com

**Meer informatie,
praktijkvoorbeelden,
tips en adviezen**

www.amsterdameconomicboard.com

**Praktijktips,
voorbeelden
en adviezen
om betere
keuzes te maken.**



op
initiatief
van:

amsterdam
economic
board

circulaire
economie