



REBus (Resource Efficient Business Models)

Pilot circulair inkopen kantoorinrichting ProRail



ProRail

PIANO EXPERTISECENTRUM
AANBESTEDEN



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

MVO
NEDERLAND

With the contribution of the LIFE financial instrument of the European Community

Leeswijzer

Deze rapportage is opgebouwd uit processtappen die genomen zijn tijdens de pilot. Deze processtappen zijn ook direct de hoofdstukken. Afsluitend is er een algemene beschouwing opgenomen. Onderstaand is dit schematisch weergegeven;

Processtap

1. Inleiding

2. Oriëntatiefase

3. Uitvraag formuleren en markt-
partijen benaderen

4. Dialoogronden

5. Uitvraag

6. Aanbiedingen en beoordeling

7. Contractfase

8. Circulair spoor

9. Algemene beschouwing

ProRail & REBus

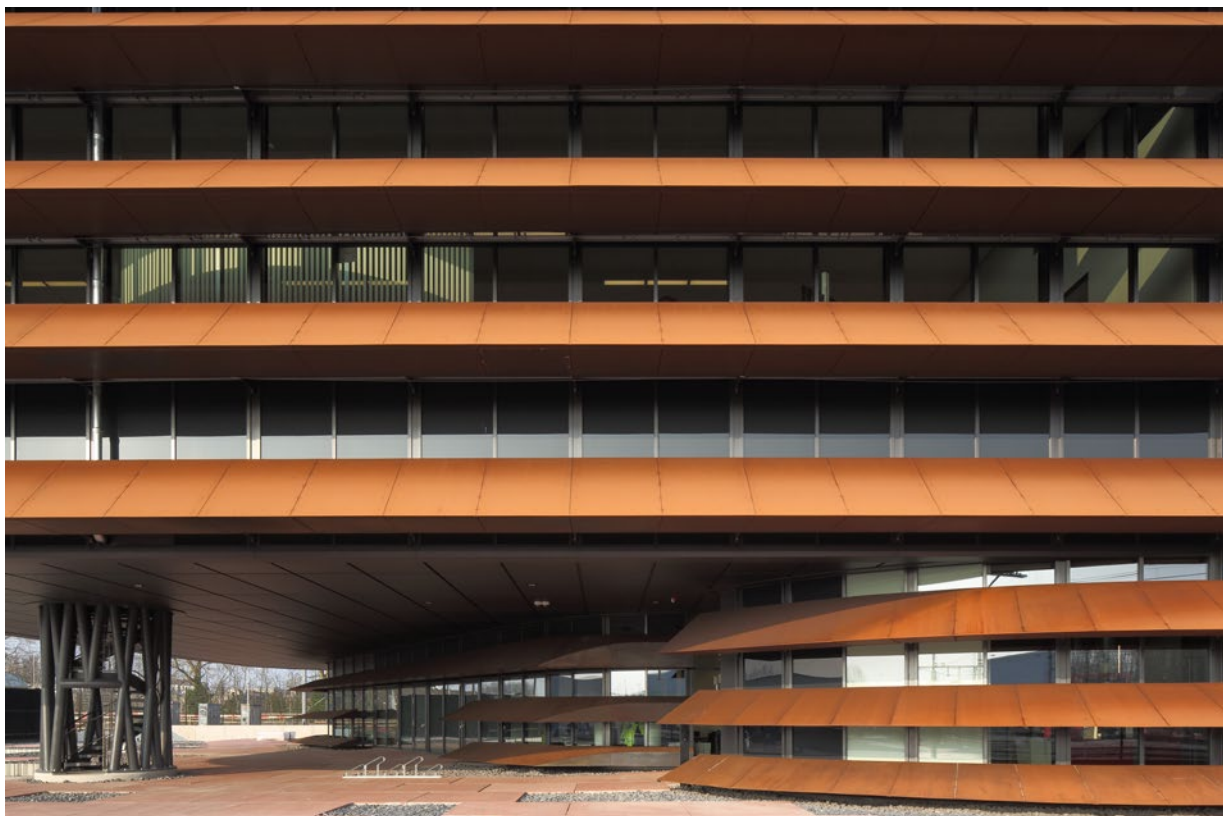
Het Europese project REBus (Resource Efficient Business Models) en spoorbeheerder ProRail hebben een pilot met circulair inkopen succesvol afgerond. De in juni 2015 officieel geopende nieuwe verkeersleidingpost in Utrecht is ingericht met 'circulaire' vloerbedekking en meubilair. Inkopers en marktpartijen werden bij de uitdraag gestimuleerd na te denken over een verdienmodel dat waardebehoud van de grondstoffen in de gehele keten als uitgangspunt had.

De leerervaringen, die gedurende het gehele proces zijn opgedaan, zijn vastgelegd. Deze ervaringen worden gedeeld met andere partijen om hen te enthousiasmeren ook circulair te gaan inkopen. Of hun mogelijkheden daartoe te verkennen. De kennis over circulair inkopen van kantoorinrichting die met ProRail pilot is opgedaan, gebruiken we onder andere in de volgende pilot die in voorbereiding is met het Universitair Medisch Centrum Utrecht (UMC).

REBus

De ProRail pilot werd gesubsidieerd door het Europese project REBus. Dit project heeft tot doel kennis op te doen en te delen over het potentieel van grondstofbesparende verdienmodellen. En te ervaren of deze modellen eind 2016 de beoogde 15% aan grondstof- en kostenbesparing opleveren. REBus wordt gedeeltelijk in Groot Brittannië en gedeeltelijk in Nederland uitgevoerd. In Nederland verkennen REBus-partners Rijkswaterstaat, PIANOo, MVO Nederland en Rijksdienst voor Ondernemend Nederland verdienmodellen binnen vijf branches: ICT, kantoorinrichting, bouw, textiel en catering.

REBus en ProRail zijn twee van de inmiddels ruim dertig deelnemende organisaties aan De Green Deal Circulair Inkopen. Dit Nederlandse initiatief heeft als doel circulair inkopen op de agenda's van ondernemers en overheden te krijgen.



Inhoudsopgave

Leeswijzer.....	2
1 Inleiding.....	5
1.1 Achtergrond.....	5
1.2 Locatie NVLU.....	5
1.3 Scope en uitgangspunten pilots.....	6
2 Oriëntatiefase.....	7
2.1 Marktontmoeting.....	7
2.2 Reflectie op de marktontmoeting.....	7
2.3 Concretiseren behoefte.....	7
3 Uitvraag formuleren en marktpartijen benaderen.....	9
3.1 Eerste versie uitvraag opstellen.....	9
3.2 Type aanbesteding.....	9
3.3 Benaderen marktpartijen.....	10
3.4 Schriftelijke vragenronde.....	10
4 Dialoogronden.....	11
5 Uitvraag.....	12
5.1 Subgunningscriteria.....	12
6 Aanbiedingen en beoordeling.....	16
6.1 Ondertekening Green Deal Circulair Inkopen.....	20
7 Contractfase.....	21
7.1 Opstellen overeenkomst vloerbedekking.....	21
7.2 Opstellen overeenkomst meubilair.....	22
7.3 Levering.....	23
8 Circulair spoor.....	24
9 Algemene beschouwing.....	26
9.1 Algemeen circulaire economie.....	26
9.2 Kosten en risico's.....	26
9.3 Businessmodel en contractvormen.....	27
9.4 Specifieke circulaire aandachtspunten voor meubilair en vloerbedekking.....	27
Bijlage 1 Verslag eerste marktontmoeting.....	30
Bijlage 2 De circulaire uitvraag.....	32
Bijlage 3 KPI dashboard.....	48
Bijlage 4 Samenvatting.....	49

1 Inleiding

In maart 2013 is het projectteam van de nieuwbouw van de verkeersleidingspost Utrecht (NVLU) van ProRail Facilitaire Zaken gevraagd om als pilotlocatie te fungeren voor de Rijksoverheid. Doel: circulaire businessmodellen uitproberen. Dit hoofdstuk beschrijft de achtergrond, pilotlocatie NVLU en de scope van de twee pilots.

1.1 Achtergrond

De circulaire economie is een economisch systeem dat herbruikbaarheid van producten en grondstoffen maximaliseert en waardevernietiging minimaliseert. Dit verschilt van het huidige lineaire systeem, waarin grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur worden vernietigd. Het circulaire systeem kent 2 kringlopen van materialen. Een biologische kringloop, waarin reststoffen na gebruik veilig terugvloeien in de natuur. En een technische kringloop, waarvoor product(onderdelen) zo zijn ontworpen en vermarkt dat deze op kwalitatief hoogwaardig niveau opnieuw gebruikt kunnen worden. Hierdoor blijft de economische waarde zoveel mogelijk behouden. Het systeem is dus ecologisch en economisch gezien 'restauratief'¹.

Om circulair inkopen te stimuleren werkt de Rijksoverheid binnen het Europese Project REBus (Resource Efficient Business models) en de Green Deal Circulair Inkopen aan proefprojecten.

In de Green Deal Circulair inkopen spreken meer dan 30 publieke en private partijen met elkaar af de circulaire economie aan te jagen middels hun inkoopbeleid. In 2014 en 2015 starten zij twee circulaire inkooptrajecten om van elkaars ervaringen te leren. Uiterlijk in 2016 willen ze circulair inkopen aantoonbaar geïntegreerd hebben in hun inkoopprocessen, -beleid en strategie².

REBus heeft ProRail benaderd om deel te nemen als pilotlocatie. Duurzaam spoor is één van de strategische doelstellingen van ProRail. ProRail heeft als doelstelling om 30 procent minder energie te verbruiken en de hoogste trede van de -prestatieladder te bereiken. Dit houdt in: meer innovatieve spoortechnologie toepassen, duurzame materialen gebruiken en duurzame stations ontwikkelen. Daarom vond ProRail het belangrijk om ja te zeggen tegen het verzoek een pilotlocatie beschikbaar te stellen.

ProRail kon meedoen aan een pilot voor ICT hardware, vloerbedekking en meubilair. Gezien de beveiliging van het ICT-landschap van ProRail zijn er twee pilots gestart: vloerbedekking en meubilair voor de nieuw te bouwen verkeersleidingspost Utrecht.

1.2 Locatie NVLU

Utrecht Centraal verwerkt het meeste treinverkeer van alle stations in Nederland. De verkeersleidingspost van Utrecht is daarom een van de belangrijkste in het spoorwegennet. Maar de huidige post is hard aan vervanging toe: het gebouw is verouderd en ook de locatie volstaat niet meer. Vanuit een nieuw gebouw kan de verkeersleiding de doorstroom, veiligheid en betrouwbaarheid van het treinverkeer beter zeker stellen.

De verkeersleidingspost verplaatsen we daarom naar een nieuw gebouw in de Cartesiusdriehoek van Utrecht. Dit is het gebied tussen het rangeerterrein, de Cartesiusweg en de tweede Daalsedijk. Daar zit verkeersleiding niet meer in het ontruimingsgebied van Utrecht Centraal, waardoor de post bij een eventuele ontruiming van het stationsgebied gewoon kan blijven functioneren. Het nieuwe, duurzame gebouw op deze plek biedt bovendien meer overzicht en ruimte.

¹ MVO-Nederland; <http://www.mvonederland.nl/circulaire-economie>

² MVO-Nederland; <http://www.mvonederland.nl/publicatie/green-deal-circulair-inkopen>

Verkeersleiding – inclusief alle systemen – moet altijd haar werk kunnen blijven doen. Ook tijdens een calamiteit. Daarom scheiden we mens en techniek. Om minder kwetsbaar te zijn, staat een deel van de ICT-systemen in een datacenter. Ook zijn de energiesystemen dubbel uitgevoerd en uitpandig geplaatst. Zo is er is altijd een back-up.

Filmpjes van dit project:

www.youtube.com/watch?v=dXGQPzeYXKc

www.youtube.com/watch?v=ARs48M4T1YE&feature=youtu.be

www.youtube.com/watch?v=bbbjYrzccZ4

Oktober 2013 is gestart met de bouw. In de nacht van 10 op 11 april 2015 is de nieuwe verkeersleidingpost gemigreerd en operationeel.

1.3 Scope en uitgangspunten pilots

1. Pilot circulair inkopen van meubilair voor de gehele verkeersleidingpost, behalve het 24-uurs meubilair in de seinzaal. In totaal een volume van 4500 m². Voor de seinzaal is bijvoorbeeld gekozen voor een hoog akoestische vloerafwerking die geschikt is voor 24/7 gebruik.
2. Pilot circulair inkopen van vloerbedekking voor de overlegruimten op de 3^e etage, het gedeelte voor kantoren op de 2^e etage en de flexruimte op de begane grond. In totaal een volume van 514 m². Andere vloerafwerkingen zitten in het bouwkundig bestek van de aannemer.



Figuur 1, graphic 2^e etage kantoor

Uitgangspunt van de pilots is dat we ze nadrukkelijk zien als een eerste stap richting een circulaire bedrijfsvoering bij ProRail. Omdat de pilots in omvang en doorlooptijd te klein zijn om een verregaande impact op de bedrijfsvoering te kunnen hebben, zien wij de meerwaarde vooral in de oefening voor zowel ProRail als de inschrijvers om ervaring op te doen met circulaire bedrijfsvoering.

Het doel van de pilots is dan ook mede om informatie te verkrijgen over mogelijke vervolgstappen. En om in volgende pilots (bij ProRail en andere overheidsorganisaties) te kunnen voortbouwen op onze ervaringen en deze verder uit te diepen. Goede documentatie gedurende het proces van de opgedane ervaringen is daarom belangrijk, zowel aan de kant van ProRail als de inschrijvers.

2 Oriëntatiefase

De pilot begon na goedkeuring van de inkooporganisatie van ProRail (AKI) en de 'bezegeling' tijdens het CE Boostcamp op 26 mei 2013.



Figuur 2, Hans Fleer manager FaZ ProRail bezegelt pilot

Tevens is een team gevormd, bestaande uit een adviseur van Royal Haskoning- DHV, een adviseur van PIANOo en de projectleider Facilitaire inrichting van de NVLU. In deze fase was de scope vastgesteld maar het proces nog niet. Tevens ontbrak het ProRail nog aan kennis op het vlak van circulaire economie.

2.1 Marktontmoeting

Op initiatief van de Rijksoverheid was er een marktontmoeting op 11 april 2013. De Rijksoverheid koos de genodigde organisaties, aangevuld met de raamcontractanten van ProRail. Zie bijlage 1 voor het verslag en de huiswerkopdracht. Deelnemers aan deze ontmoeting waren; ProRail, de Jong Gortemaker Algra, Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, PIANOo, Steelcase, Interface, Maasdam, Ahrend, Turntoo, DGMI.

2.2 Reflectie op de marktontmoeting

ProRail heeft deze marktontmoeting als onvoldoende waardevol ervaren. De partijen hadden zich slecht voorbereid en konden ProRail onvoldoende meenemen in wat circulaire economie nu is en wat het inhoudt in de interieurbranche. Dit houdt niet in dat een marktontmoeting niet zeer nuttig kan zijn.

Voor deze pilot zat de marktontmoeting te vroeg in het proces. ProRail had nog te weinig kennis van circulaire economie en had verwacht meer advies te krijgen over welke partijen hiervoor uitgenodigd konden worden. Voor de selectie van partijen voor de marktontmoeting had bijvoorbeeld MVO Nederland advies kunnen geven zodat ook de kleinere partijen deel konden nemen. Hierin had meer tijd geïnvesteerd moeten worden zodat het resultaat beter geweest was.

2.3 Concretiseren behoefte

In de periode na de marktontmoeting hebben we de behoefte van ProRail concreet gemaakt in een functioneel programma van eisen en een interieurconcept. Dit om af te stemmen met én goedkeuring te krijgen van de diverse stakeholders zoals:

- Programmteam het nieuwe werken
- Klankbordgroep
- Postmanagement van de verkeersleidingpost Utrecht
- De stuurgroep van het project NVLU

Enkele graphics uit het interieurconcept:



Figuur 3, graphic receptiebalie entree



Figuur 4, graphic seinzaal 1000 m²



Figuur 5, graphic kantooretage informeel ontmoeten

Bij het functioneel programma van eisen (tekstuele omschrijving van gewenste functies) zat een look & feel document. Het doel van dit document was de gegadigden een gevoel mee te geven van het interieur van de nieuwe post. Wel met als uitgangspunt dat de marktpartijen dit alleen als look & feel beschouwden en zelf hun uitwerking konden doen.

Dit document is opgesteld door de interieurarchitecte van het architectenbureau dat ook het gebouw heeft ontworpen. ProRail beoogde hiermee dat de binnenkant zou passen bij de buitenkant van het gebouw. Uitgangspunten hierbij waren:

- Duurzaam
- Robuust
- Innovatief
- Flexibel

Resultaat van deze werkwijze is dat er veel maatwerk is opgenomen in het look & feel document. Later in het proces bleek dat maatwerk veel lastiger circulair te benaderen is dan standaard producten. Oorzaak was dat circulariteit in eerste instantie niet was meegenomen in het look & feel document. Toen we meer kennis hadden over de circulaire economie, hebben we dit later in sterke mate toegevoegd aan het inkoopdocument. Als sluitstuk van onze behoefte-bepaling is het inkoopdocument opgesteld waarvan het functioneel programma van eisen en het look & feel document onderdeel waren.

3 Uitvraag formuleren en marktpartijen benaderen

3.1 Eerste versie uitvraag opstellen

Als startpunt heeft ProRail het functioneel programma van eisen en het look & feel document afgerond en verstrekt aan het team dat hen ondersteunt in deze pilot (bestaande uit een adviseur van Royal Haskoning-DHV en een adviseur van PIANOo). Na overleg is besloten dat een reguliere uitvraag met een hoofdstuk circulaire economie niet voldoende is. DHV-RoyalHaskoning heeft vervolgens in januari 2014 een brief/uitvraag opgesteld waarbij de volledige focus ligt op circulair inkopen.

Deze uitvraag omvatte de volgende elementen:

- Inleiding
- Uitleg circulaire economie
- Scope van de opdracht
- Voorwaarden
- Selectieprocedure

Als bijlagen zijn meegestuurd:

- Functioneel Programma van Eisen
- Rapport "Look & Feel inrichting"
- Plattegronden NVLU
- HNW visie ProRail
- Inkoopvoorwaarden ProRail
- Planning
- Rekenmodel NCW berekening op basis van de TCO

Het team wist dat de uitvraag niet 100% perfect was en was zoekend naar de juiste toon en criteria. Het vergde vooral veel inspanning om het hoofdstuk over de selectieprocedure, gunningscriteria en beoordeling zo op te stellen dat het circulaire aspect er voldoende uitkwam.

Om de uitvraag, en zeker het hoofdstuk over de selectieprocedure, aan te scherpen hebben we in eerste instantie twee dialoogronden uitgevraagd en een derde optioneel. We vroegen tevens om een traditionele aanbieding en een circulaire aanbieding in te dienen, zodat het team een vergelijking kon maken. De inschrijvende partijen mochten zelf weten welk businessmodel ze wilden aanbieden, zoals bijvoorbeeld pay-per-use, lease, koop/terugkoop, koop/terugname garantie (met of zonder restwaarde).

3.2 Type aanbesteding

ProRail wilde volledige vrijheid hebben in deze pilots om zaken uit te proberen. Zeker omdat het voor alle partijen een leertraject is. Daarom hebben we ervoor gekozen de vloerbedekking meervoudig onderhands uit te vragen. Het volume is dusdanig klein dat het totaalbedrag onder de aanbestedingsdrempel zit van € 50.000,-.

Voor het circulair inkopen van meubilair wilde ProRail ook alle vrijheid hebben. Zeker omdat dit productenpallet heterogeen is en dus moeilijker om circulair in te kopen. Dit heeft te maken met dat producten van verschillende leveranciers komen, die verschillende productieprocessen hebben. Tevens kunnen de producten een verschillende levensduur hebben en ander onderhoud vragen. Daarom kopen we het meubilair in als meerwerk op de bouwsom van de NVLU.

3.3 Benaderen marktpartijen

In februari 2014 was de uitdraag gereed om de markt te benaderen voor de twee pilots.

Marktpartij vloerbedekking

Na een kortstondige marktverkenning was het lastig om naast Interface en Desso nog een derde partij te vinden die geschikt was om deel te nemen aan de pilot en de uitdraag goed kon invullen. Zoeken op internet leverde geen hits op en ook bij de adviseurs in het team waren geen andere partijen bekend. In verband met de tijdsdruk van het project is hier weinig tot geen tijd voor vrijgemaakt.

Marktpartij meubilair

In eerste instantie zouden we alleen onze raamcontractant benaderen. Echter gezien het risico van het mislukken van de uitdraag is toen op het laatste moment gekozen om een tweede partij te vragen die ook had meegedaan aan de marktontmoeting.

De pilot heeft nadrukkelijk laten zien dat er altijd een goede marktverkenning moet plaatsvinden. Goed marktonderzoek naar welke partijen actief zijn met het onderwerp 'circulaire economie' en wat ze kunnen leveren. Terugkijkend had ProRail dus langer moeten stilstaan bij de vraag welke partijen het meest geschikt waren om deel te nemen aan de pilot.

3.4 Schriftelijke vragenronde

Voorafgaand aan de eerste dialoogronde konden de partijen vragen stellen n.a.v. de uitdraag.

De vragen die we ontvingen gingen vooral over m², vloerafwerking, de inkoopvoorwaarden en andere technische inhoudelijkheden. Er werden nog geen vragen gesteld over de beoordelingsmethodiek of circulaire economie.



4 Dialoogronden

De dialoogronden vonden plaats in de periode maart-mei 2014. Vanaf de dialoogronden is het inkoopteam aangevuld met een contractmanager FaZ van ProRail. Er waren twee dialoogronden gepland. Uiteindelijk zijn voor vloerbedekking vier dialoogronden nodig geweest en voor het meubilair vijf rondes. Dit heeft veel informatie en inzichten opgeleverd en de uitvraag is hierdoor behoorlijk veranderd.

Zeker de eerste dialoogronde ging enigszins stroef; marktpartijen waren duidelijk niet gewend om actief mee te denken met de inhoud van de uitvraag. In het begin waren ze snel geneigd zich te schikken in de wensen van ProRail, terwijl wij juist hoopten op kritische feedback. Vanaf de tweede dialoogronde ging dit soepeler.

Het kostte meer tijd dan voorzien en de doorlooptijd tussen twee dialogen was eigenlijk te kort (twee weken). Dat kwam mede doordat er veel stukken moesten worden aangepast en dit ook intern de nodige tijd in voorbereidingen en overleg kostte. Maar ook doordat de inschrijvers voldoende tijd moeten hebben voor een reactie. Daarom zat er een maand tussen de tweede en derde dialoog.

Alle betrokkenen vonden de dialoogronden zeer waardevol gezien hun onbekendheid met het onderwerp. Stap voor stap werd de behoefte van ProRail duidelijker bij de leveranciers en kreeg ProRail een beter beeld van de (on)mogelijkheden, kansen en valkuilen bij circulaire kantoorinrichtingsoplossingen. Een van de meubilairleveranciers is afgehaakt na de tweede dialoogronde. Te veel items die werden uitgevraagd waren voor deze partij zogenaamd 'speciaalwerk' dat door derden zou moeten worden geleverd. Hierdoor werd deze opdracht te weinig aantrekkelijk voor deze leverancier om een aanbieding op te doen .

De inzichten uit de dialoogronden vindt u terug in hoofdstuk 8.



5 Uitvraag

De uiteindelijke gepubliceerde uitvraag ten aanzien van de circulaire aspecten van de pilot vindt u terug in bijlage 3.

In de uitvraag gaat ProRail ervan uit dat we betalen voor het *gebruik* van de te leveren producten, dus niet voor de producten zelf (zoals bijvoorbeeld bij een leaseauto). Het in stand houden van de gewenste kwaliteit van de producten gedurende de gebruikperiode is onderdeel van de uitvraag en valt onder de verantwoordelijkheid van de inschrijver. Voor de instandhouding van de kwaliteit is gebruikgemaakt van de norm NEN 2767.

De reguliere (dagelijkse) schoonmaakactiviteiten maakten geen onderdeel uit van de uitvraag. De inschrijver staat het vrij om een passend betalingsmodel tussen ProRail en de inschrijver gedurende de gebruikperiode voor te stellen (bijv. een bedrag ineens, jaarlijkse of maandelijkse termijnen of een combinatie). De beoogde gebruikperiode is 10 jaar.

We hebben de inschrijvers gevraagd een aanbieding te doen voor een circulaire aanbieding en een 'traditionele' niet circulaire aanbieding. De bedoeling was om een beter inzicht te krijgen in de resultaten van circulair inkopen ten opzichte van een reguliere inkoop van kantoorinrichting. De traditionele aanbieding wordt, als de circulaire aanbieding terzijde wordt geschoven, alleen op TCO beoordeeld. Daarbij moet de aanbieding voldoen aan de standaardcriteria voor duurzaam inkopen van kantoormeubilair en -stoffering³.

We hebben gekozen voor het gunningscriterium EMVI. Het circulaire aspect van deze aanbieding heeft vorm gekregen in een aantal subgunningscriteria; in het functioneel programma van eisen hebben we geen aandacht besteed aan het onderwerp circulariteit.

In overleg met de marktpartijen hebben we gekozen voor een prijs/kwaliteitverhouding van 30/70, waarbij het aantal punten voor prijs werd berekend aan de hand van de Netto Contante Waarde methode. De aanbieding met de laagste total cost of ownership (TCO) kreeg hierbij het maximale aantal van 30 punten. De aanbieding met de beste circulaire kwaliteiten kreeg echter niet automatisch het maximale aantal punten voor kwaliteit, wat tot gevolg had dat prijs een te grote impact had. Terugkijkend hadden we beter moeten nadenken over een goede wegingsmethodiek en deze ook moeten toetsen met een proefberekening.

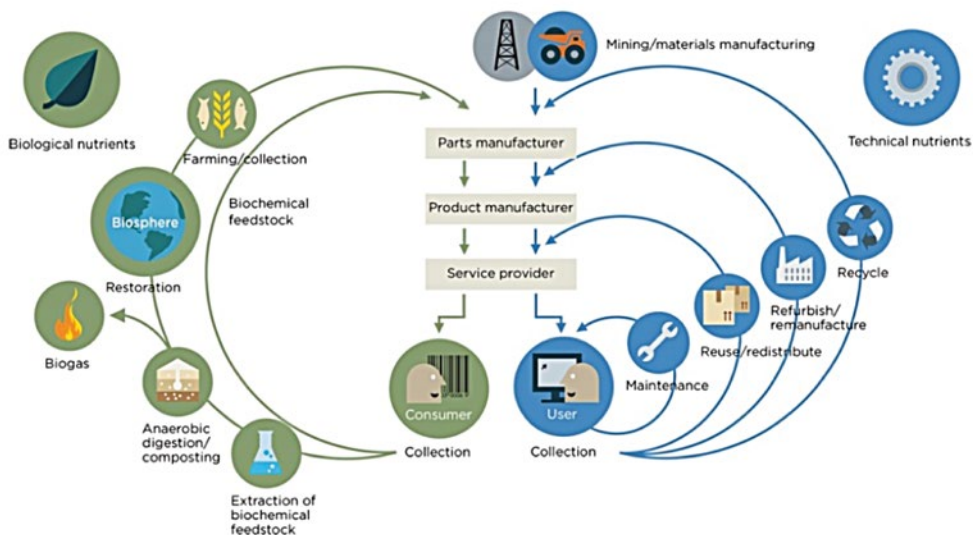
5.1 Subgunningscriteria

De circulaire subgunningscriteria zijn opgedeeld in een deel 'duurzaamheid' en een deel 'gebruikerswaarde'. Bij het opstellen zijn we zoveel mogelijk uitgegaan van de bestaande kaders van de Ellen MacArthur Foundation en het kader '6R' van de hand van Lie, 2010 (aangereikt door Jan Henk Welink van TU Delft).

³ Zie http://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/gerelateerd/volledige_criteriadocument_kantoormeubilair.pdf en http://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/gerelateerd/volledige_criteriadocument_kantoorstoffering.pdf

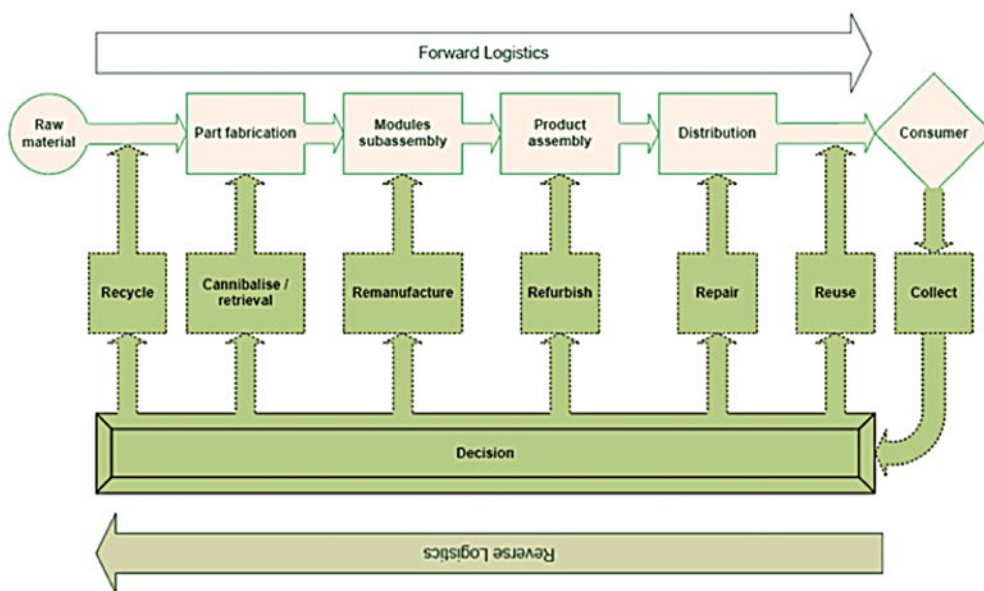
Het kader van de Ellen Macarthur foundation, dat een framework biedt voor de gehele circulaire economie:

Where does this company sit within the circular economy?



Figuur 6, kader circulaire economie

Het kader '6R', dat zich primair richt op hoogwaardig hergebruik binnen de technische kringloop. In figuur 7 is het framework weergegeven dat we hebben opgenomen in de uitraag:



Figuur 7, de "6R" en de omgekeerde logistiek (reverse logistics) (Lie, 2010: afstudeerwerk aan de Erasmus Universiteit, bij prof. Rommert Dekker en dr. Erwin van der Laan).

1. **Re-use:** hergebruiken van producten; bijvoorbeeld via Rijksmarktplaats. Bij producten die de gehele gegarandeerde technische en economische levensduur hebben doorlopen, is dit geen optie meer. Te denken valt aan producten zoals koffieautomaten. Voor andere producten waarbij de technische levensduur wel de economische of contractlevensduur overschrijdt, kan hergebruik een lucratieve optie zijn die grondstoffen bespaart. Te denken valt aan kasten en bureautafels.
2. **Repair:** reparatie: zijn onderdelen na te bestellen? Is er een standaardisatie van onderdelen die dat gemakkelijk maakt? Bij sommige producten valt reparatie onder het servicecontract. Wordt het product door de producent (of derde) teruggehaald voor een tweede leven?
3. **Refurbish:** herstopperen, herbekleden of "updaten" door schoon te maken of te vernieuwen (mode, styling). Voor koffieautomaten kan dit bijvoorbeeld het plaatsen van een nieuwe voorkant zijn (front). Er is een grijs gebied tussen refurbishment en reparatie. Refurbishment en reparatie kunnen onderdeel zijn van een servicecontract.
4. **Remanufacturing:** "her-productie": hergebruik van onderdelen. Hierbij wordt het product teruggenomen om het helemaal uit elkaar te halen en weer met enkele nieuwe onderdelen in elkaar te zetten. In de meeste gevallen gaat het om teruggenomen producten door de producent die het zelf weer in elkaar zet (assemblage).
5. **Retrieval:** hierbij worden onderdelen of delen materialen teruggehaald voor hergebruik. De Engelse term "scavenging" wordt hier ook voor gebruikt. Een voorbeeld is de autosloperij waar onderdelen een tweede leven krijgen. Bij landbouwvoertuigen en graafmachines is het al lang gangbaar om oude motoren te reviseren en weer in nieuwe voertuigen in te zetten.
6. **Recycle:** Materiaal hergebruik. Een voorbeeld is het omsmelten van schroot tot nieuw staal. Of het omsmelten van ingezameld plastic tot nieuwe plastic korrels die weer door spuitgietmachines worden ingezet om nieuwe plastic producten te maken.

Op basis van deze twee kaders hebben we subgunningscriteria geformuleerd rond de volgende circulaire onderdelen:

Duurzaamheid	Gebruikerswaarde
Ontwerp: toegepaste grondstoffen	Borgen gewenst kwaliteitsniveau
Productie: CO ₂ en energie	Productgarantie
Maatregelen t.b.v. verlengen van de levensduur	Flexibiliteit gebruikerswensen
Maatregelen t.a.v. hoogwaardig hergebruik na einde levensduur	Flexibiliteit gebruiksperiode
Uw visie en plannen t.a.v. circulaire bedrijfsvoering	Unieke producteigenschappen
	Kosten
	Total Cost of Ownership (TCO)

Onze subgunningscriteria over **duurzaamheid**:

- Ontwerp: Toegepaste grondstoffen
 - Gerecyclede materialen (als % van het gewicht per product)
 - Biobased grondstoffen (als % van het gewicht per product)
 - Kritische materialen
 - Toxische stoffen in de producten
- Ontwerp: mogelijkheden voor hoogwaardig hergebruik (in hoeverre is in het productontwerp al rekening gehouden om het product, onderdelen en materialen aan het einde van de levensduur weer terug te brengen in de materialenkringloop; beschrijving aan de hand van de begrippen uit '6R'
- Productie: CO₂-footprint en gebruik hernieuwbare energie
- Maatregelen voor verlengen van de levensduur: een SMART-beschrijving van maatregelen die worden

genomen om de levensduur van de producten te optimaliseren, waarbij wordt ingegaan op de 'eerste drie begrippen' uit de 6R: Re-use, Repair en Refurbishment. Tevens dient ingegaan te worden op hoe de leverancier regie zal voeren op toekomstig hoogwaardig hergebruik, ook na afloop van de overeenkomst met ProRail. Ook dient te worden aangegeven hoe in het jaarlijks gesprek met de contractmanager gerapporteerd zal worden over de genomen maatregelen.

- Maatregelen voor hoogwaardig hergebruik na het einde van de levensduur: Een SMART-beschrijving van de wijze waarop de leverancier vormgeeft aan hoogwaardig hergebruik nadat de levensduur van de producten is beëindigd, waarbij wordt ingegaan op de laatste drie begrippen uit de 6R: Remanufacturing, Retrieval en Recycling. Ook hier dient de leverancier in te gaan op hoe hij regie zal voeren op toekomstig hoogwaardig hergebruik, ook na afloop van de overeenkomst met ProRail. En hij moet aangegeven hoe in het jaarlijks gesprek met de contractmanager gerapporteerd zal worden over de genomen maatregelen.
- Langetermijnplannen en -visie van de organisatie op een circulaire bedrijfsvoering.

Onze subgunningscriteria over **circulaire gebruikswaarde**:

- Het borgen van het gewenste kwaliteitsniveau, op basis van eerder genoemde NEN2767 kwaliteitsniveau B.
- De garantie.
- Mogelijkheden om gedurende de looptijd van de overeenkomst de uitstraling (bijvoorbeeld kleurstelling) van het product aan te passen.
- Mogelijkheden om de lengte van de gebruiksperiode aan te passen.
- Unieke producteigenschappen.



6 Aanbiedingen en beoordeling

'The proof of the pudding is in the eating': Zoals gezegd hebben we veel tijd gestoken in het steeds verder aanscherpen van de uitvraag, samen met leveranciers. Uit de aanbiedingen bleek echter pas echt of deze manier van uitvragen werkelijk leidt tot zo circulair mogelijke aanbiedingen. Hieronder vindt u een puntsgewijze opsomming van hoe gereageerd werd op de specificaties en welke lessen we daar uit hebben kunnen trekken.

Algemeen

- Eenduidige definities voor tal van begrippen zijn nog niet voorhanden. Wat verstaan we bijvoorbeeld onder 'kritische materialen', waar ligt de grens tussen de begrippen upcycling, recycling en downcycling?
- Vooraf was (en nog steeds is) onduidelijk welke elementen van circulair inkopen belangrijker zijn dan andere. Bijvoorbeeld: is circulair ontwerp even belangrijk als daadwerkelijk hoogwaardig hergebruik? Is een lange levensduur beter of slechter dan grote mogelijkheden hoogwaardig hergebruik? Bijvoorbeeld een lange levensduur maar geen/beperkt hergebruik versus korte levensduur en grote mogelijkheden hoogwaardig hergebruik?

Ontwerp: toegepaste grondstoffen

- We hebben uitsluitend gevraagd om inzicht in de hoeveelheid toegepaste gerecyclede materialen, kritische materialen etc. Alle partijen gaven hier inzicht in; we hebben iedereen het maximale aantal punten moeten geven.

Tips:

- Formuleer het criterium kwalitatiever. Bijvoorbeeld: hoe meer gerecyclede content, hoe beter.
- Onderzoek de mogelijkheden om een zogenaamd 'grondstoffenpaspoort' te vragen om inzicht te krijgen in de gebruikte materialen en in hoeverre het product modulair is opgebouwd.
- Denk bewuster na over hoe je wilt omgaan met het thema biobased. Een metalen stoel is 0% biobased maar kan volledig circulair zijn. Een criterium 'hoe meer biobased materialen hoe beter' kan de plank dus misslaan.
- We hebben onvoldoende nagedacht over wat we precies verstaan onder kritische materialen. Tegelijkertijd zijn er door de leveranciers ook geen vragen over gesteld. Mogelijk biedt een EU-overzicht over kritische grondstoffen uitkomst.⁴
- Ook het begrip 'toxische stoffen' moet preciezer gedefinieerd worden.
- Denk beter na over hoe je de aangeleverde data kunt controleren. Dit hebben wij niet gedaan, het proces had een hoog 'blauwe ogen' gehalte.

Ontwerp: mogelijkheden voor hoogwaardig hergebruik

- Een aantal marktpartijen had moeite met het aanleveren van een SMART-beschrijving die op basis van 6R ingaat op de vraag in hoeverre hun producten zijn ontworpen voor toekomstig hergebruik. Vaak wordt verwezen naar bestaande brochures of certificaten. Desalniettemin is dit een interessant criterium gebleken, dat mogelijk nog wat verder aangescherpt kan worden.

Tips:

- Onderzoek wat de mogelijkheden zijn om onderdelen uit het Cradle to Cradle certificaat over te nemen.
- Onderzoek hoe je handen en voeten kunt geven aan het begrip 'modulair ontwerp'.
- Ook hier is controleerbaarheid een issue.
- Maak onderscheid tussen upcycling, recycling en downcycling.

⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/critical/index_en.htm

Productie: CO₂ footprint en gebruik hernieuwbare energie

- Ook hier hebben we uitsluitend gevraagd om inzicht in de CO₂-footprint en gebruik van hernieuwbare energie. De aanbiedingen bevatten complexe en omvangrijke overzichten van emissies etc. die voor leken eigenlijk niet te beoordelen waren.

Tips:

- Kies voor een kwalitatieve beoordeling: hoe lager de CO₂-footprint, hoe beter.
- Trek een emissie-expert aan die de aanbiedingen kan beoordelen.

Maatregelen ten aanzien van verlengen van de levensduur

- Marktpartijen hebben moeite gehad met het beschrijven welke maatregelen ze concreet treffen om de levensduur van producten te verlengen, zeker in combinatie met het in stand te houden kwaliteitsniveau uit de NEN2767 die voor veel partijen nieuw was. De norm is nog steeds voor verschillende uitleg vatbaar. Is wat in de ogen van de leverancier kwaliteitsniveau B is, niet al kwaliteitsniveau C voor de opdrachtnemer? Hoe maak je daar afspraken over t.a.v. kwaliteitsaudits etc.? En wat doe je bij een conflict over het kwaliteitsniveau?
- Ook bij maatregelen om de levensduur te verlengen nadat de overeenkomst is verlopen, blijven veel marktpartijen vaag. Wat doen ze met de producten die nog in uitstekende staat (kwaliteitsniveau B = directieniveau) zijn? Het meubilair wordt hoogstwaarschijnlijk doorverkocht. Maar wat gebeurt er daarna mee? Hebben we niet slechts één stapje ingebouwd voordat de producten alsnog ergens in het buitenland op de schroot belanden?
- Geen van de partijen is ingegaan op het vraagstuk rond 'regie op hergebruik', ook niet in toekomstige cycli.
- Geen van de partijen is ingegaan op de vraag hoe zij over verlengen van de levensduur zullen rapporteren aan de contractmanager.

Tips:

- Overweeg bepaalde aspecten niet in een subgunningscriterium maar als harde eis op te nemen. Zoals de beschrijving over regie op hergebruik of over hoe de leverancier jaarlijks aan de contractmanager gaat rapporteren. Zo voorkom je dat marktpartijen niet inhoudelijk ingaan op bepaalde onderdelen. De kwaliteit van deze beschrijvingen kan vervolgens alsnog in een subgunningscriterium beoordeeld worden.
- Denk na over hoe je in een volgende pilot meer zekerheden kunt krijgen over wat de leverancier met producten, onderdelen en materialen doet in volgende cycli (2e, 3e,.. gebruiker). Het is in deze pilot niet gelukt hier zicht op te krijgen.

Maatregelen ten aanzien van hoogwaardig hergebruik na het einde van de levensduur

- Dezelfde punten zoals genoemd onder 'maatregelen t.a.v. verlengen levensduur' gelden hier ook. Een aantal partijen blijft vaag over de maatregelen die ze zullen treffen. Een veelgehoord argument hierbij is dat nu nog niet voorspeld kan worden wat de stand der techniek over een aantal jaar is; wellicht zijn er dan nog veel betere vormen van hergebruik mogelijk dan nu het geval is.
- Ook hier geldt dat geen van de inschrijvende partijen heeft aangegeven hoe zij zullen omgaan met regie op hergebruik en jaarlijks rapporteren aan de contractmanager.

Tips:

- Zelfde als het vorige punt: opname van de beschrijvingen in een eis.
- Extra complex aan dit subgunningscriterium is het feit het meeste hoogwaardige hergebruik pas plaatsvindt nadat het contract is afgelopen. De mogelijkheden om de leverancier als inkopende partij daarna nog aan te sturen lijken zeer beperkt. Deze kwestie is een van de grotere openstaande vragen waar we in de pilot geen antwoord op hebben gevonden.

Langetermijnplannen en visie van de organisatie op een circulaire bedrijfsvoering

- Een aantal partijen was in staat hier heldere en ambitieuze plannen neer te leggen. Wel werd er soms verwezen naar brochures in de bijlage i.p.v. een stuk geschreven met highlights die relevant waren voor de uitraag. Een aantal kwam niet tot een concrete visie op de circulaire bedrijfsvoering. Dit resulteerde in een lagere score.

Tips:

- Neem een eis en/of gunningscriterium over hoe de leverancier gedurende de looptijd van het contract inspeelt op nieuwe innovatieve circulaire ontwikkelingen.

Het borgen van het gewenste kwaliteitsniveau

- Bij de aanbiedingen voor vloerbedekking heeft het uitvragen van dit kwaliteitsniveau o.b.v. NEN 2767 niet tot problemen geleid. Bij het meubilair is de borging van dit kwaliteitsniveau een lastiger punt, o.a. doordat veel van het te leveren meubilair 'speciaalwerk' was wat vaak ook nog geleverd werd door derde partijen (dus meubels niet uit de eigen fabriek en interieurbouw). Dit kwam voort uit het gegeven dat ProRail het eigen standaard meubilair (bureau + stoel) hergebruikt. Hierdoor werd de uitvraag zeer heterogeen en zaten er weinig basic meubels meer in. Het was voor de aanbiedende partij lastig om garanties af te geven over het kwaliteitsniveau van producten van derden, zeker over zo'n lange contractduur. Bestaat zo'n derde partij bijvoorbeeld over tien jaar nog wel?
- Tevens gaf de aanbiedende partij weinig respons op de vraag of ze meubels weer terug wilden nemen om grondstoffen her te gebruiken, ook niet als de meubels nog op kwaliteitsniveau B zijn. Meubels ophalen en een nieuwe bestemming vinden leidt tot extra kosten en het lijkt erop dat de aanbiedende partij hier niet op zit te wachten.
- Er is een groot verschil tussen meubilair dat 10 jaar meegaat, zoals een standaard werkplek, en tere akoestische lamellen. Dit vertaalt zich terug in dat de aanbiedende partij liever geen garanties afgeeft op de lamellen, of wanneer ze dit wel doen in de onderhoudscomponent het totaal vervangen van de lamellen opneemt. Het risicoprofiel wat hieraan ten grondslag ligt gaat de circulaire gedachte voorbij. Iets totaal vernieuwen i.p.v. dusdanig onderhouden dat dit niet nodig is, is iets wezenlijk anders.
- Er is gesproken over het clusteren van diverse productgroepen en hier het te contracteren kwaliteitsniveau op af te stemmen. Uiteindelijk is dit niet verder uitgewerkt en is er één onderhoudssom afgegeven voor het gehele productenpallet.

Tips:

- Neem uitgebreid de tijd om met marktpartijen stil te staan bij wat het borgen van een bepaald kwaliteitsniveau betekent in de dagelijkse praktijk. De NEN-norm biedt een handvat maar ook genoeg ruimte voor 'ruis'. Hebben we hetzelfde beeld bij wat onder een bepaald kwaliteitsniveau wordt verstaan? Hoe gaan we het kwaliteitsniveau auditen? Wat gaan we doen als we een conflict krijgen over het kwaliteitsniveau?
- Overweeg om een knip te maken tussen eigen producten en maatwerk -en specials van onderleveranciers. Voor die eerste lijkt de leverancier veel eenvoudiger garanties af te geven over de instandhouding van het kwaliteitsniveau.

De garantie

- De vraag kan gesteld worden wat de betekenis is van 'garantie' in een servicecontract waarbij afspraken worden gemaakt over het in stand houden van een bepaalde kwaliteit. Er is hoe dan ook een verschil tussen garantie voor de technische levensduur (functioneert het meubilair nog) en representativiteit (hoe ziet het meubilair eruit, in deze pilot geborgd met de NEN-norm en het geëiste kwaliteitsniveau B).
- De garantie zou een beeld moeten geven van de te verwachten levensduur van een product.

Mogelijkheden om gedurende de looptijd van de overeenkomst de uitstraling (bv kleurstelling) van het product aan te passen

- De reden waarom dit is uitgevraagd is dat de ontwikkelingen op het gebied van het nieuwe werken doorgaan. De flexibiliteit om het meubilair voortdurend aan te laten sluiten bij op dat moment geldende trends is van grote waarde. Het onderwerp flexibiliteit is in elke dialoogronde teruggekomen. De aanbiedende partijen hebben aangegeven dat de mogelijkheden legio zijn; ze laten de kosten echter in het midden, omdat die totaal afhankelijk zijn van de wijziging en op welk moment dit plaatsvindt tijdens het contract.
- Ook bijvoorbeeld het wisselen van 5% van het productenportfolio was niet te bespreken met de aanbiedende partij van het meubilair.

Tips:

- Neem nadrukkelijk op dat aanpassingen moeten passen binnen het budget, of neem op dat de kostenimplicaties van e.e.a. gespecificeerd moeten worden. Er kan dan gekozen worden om een voorbeeldcase te maken waarin de af te prijzen eenheden zijn uitgewerkt, zodat de aanbieder partij die kan afprijzen (appels met appels vergelijken). Risico is dat alleen de aanbieder partij het voorbeeld neemt om op die wijze teruggave te beperken.
- Eis vooraf dat 5% van het productenpallet ingewisseld kan worden of teruggegeven. Leg hierbij zeer duidelijk contractueel vast wat wanneer mogelijk moet zijn. Voorbeelden noemen kan leiden tot het beperken van de teruggave.

Mogelijkheden om de gebruiksperiode aan te passen

- Een aantal partijen geeft hier goede input op; anderen geven aan dat het kan maar tegen onduidelijke meerkosten.
- Vaak werd de financieringsvorm gekoppeld aan de gebruiksperiode. Zo zijn er partijen die werken met een tussenpersoon, zoals de Lage Landen, die ook beperkingen leggen op de gebruiksperiode. Bijvoorbeeld een contract van maximaal 7 jaar bij lease.

Tips:

- Denk na over hoe je inzicht kunt krijgen in de financiële gevolgen.
- Niet elke partij kan dus lease aanbieden voor elke mogelijke looptijd van het contract. Dus als je uitsluitend leasevormen aanvraagt, kan dit tot uitsluitingen leiden.

Unieke producteigenschappen

- De marktpartijen hadden geen moeite om hier een goede invulling aan te geven (bijvoorbeeld tapijttegels die stof absorberen). Echter heeft dit criterium geen relatie met circulariteit.

TCO

- In overleg met marktpartijen is gekozen voor een prijs/kwaliteitverhouding van 30/70. Uiteindelijk heeft bij de vloerbedekking de prijs toch de doorslag gegeven bij de gunning. Terugkijkend hadden we beter moeten nadenken over een goede wegingsmethodiek en deze ook moeten toetsen met een proefberekening zodat de focus meer kwam te liggen op kwaliteit/circulariteit.
- Tevens is het plafondbedrag bekendgemaakt van de aanschafwaarde van de producten. De onderhoudskosten waren niet inzichtelijk waardoor het lastig te beoordelen was of de aanbieders daar hoog boven zouden uitkomen. Om dit risico te verlagen, hebben we ervoor gekozen om toch de 30%-prijs te hanteren.

Tips:

- Overweeg je budget bekend te maken en gun grotendeels op kwaliteit. Zorg ervoor dat je ook inzicht hebt in de onderhoudscomponent en voeg dit aan je totale budget toe.

Verschillen tussen circulaire en traditionele aanbieder

Bij vloerbedekking hebben de leveranciers geen verschil gemaakt tussen de circulaire en de traditionele aanbieder. Kosten en services waren gelijk in beiden aangeboden varianten. Bij het kantoormeubilair boden ze wel een onderscheid aan; dit leidde tot een goedkopere TCO voor de traditionele aanbieder. Het kostenverschil zat hem met name in de keuze voor goedkopere en minder duurzame meubels in de niet-circulaire variant. Echter waren in eerste instantie de kosten voor het 10 jaar op kwaliteitsniveau B houden niet inzichtelijk gemaakt en meegerekend. Deze kosten zijn later wel uitgewerkt waardoor er nog een plus van € 88.000 voor 10 jaar bij kwam. Deze kosten zijn niet meegenomen in de traditionele variant waardoor deze beduidend goedkoper uitviel, echter zijn die meubels na 10 jaar niet meer op kwaliteitsniveau B en er zijn geen onderhoudswerkzaamheden uitgevoerd. In de pilot is verder niet meer uitgewerkt of de onderhoudskosten voor de traditionele variant even hoog zouden zijn als de circulaire variant.

Evaluatie

Na de gunningsbeslissing hebben we evaluatiegesprekken gevoerd met alle inschrijvende partijen. De inzichten van deze evaluaties staan in het hoofdstuk Algemene beschouwingen.

6.1 Ondertekening Green Deal Circulair Inkopen

Als kroon op het werk van het team vanuit ProRail is op 17 juli 2014 de Green Deal Circulair Inkopen getekend door Hans Fleer, manager Facilitaire Zaken van ProRail.

De voorbereiding ging niet zonder slag of stoot, omdat het aanmeldformulier meerdere keren is aangepast voor ProRail, zodat deze juridisch correct was. Tevens heeft Nevi daarna direct de wijzigingen verwerkt in een nieuw format.



Figuur 8, ondertekening Green Deal Circulair Inkopen door v.l.n.r.; Cynthia van der Horst, Hans Fleer, Arnaud Brands, Geerke Versteeg, Willeke Steenks

7 Contractfase

In augustus 2014 zijn de contractgesprekken opgestart. Normaal stuurt ProRail direct met de aanbestedingsdocumenten een conceptovereenkomst of contract mee. Dat is nu niet gebeurd, omdat ProRail nog geen beeld had wat erin moest komen te staan. Het omzetten van de uitvraag, aanbiedingen, dialoogronden en evaluaties naar een contract vergt goed luisteren en elkaar proberen te begrijpen.

7.1 Opstellen overeenkomst vloerbedekking

Onze inkoopafdeling heeft het team ondersteund in de contractfase door een conceptovereenkomst op te stellen. Ook heeft één van de marktpartijen een conceptovereenkomst opgesteld. Om beide versies samen te voegen is er een brainstormsessie georganiseerd met experts. Tijdens deze sessie zijn de volgende vragen naar boven gekomen:

- Is het een contract? Of meer een gebruiksovereenkomst?
- Kun je stellen dat het eigenaarschap komt te liggen bij de marktpartij als je geen leaseconstructie toepast?
- Kun je als opdrachtgever eisen dat de partij regie op de keten moet houden, ook na een 2^e en 3^e gebruiker?
- Hoe werken we de flexibiliteit uit die ProRail voorziet?
- Hoe borgen we dat we na 10 jaar ook kunnen kiezen om de producten langer te gebruiken?
- We willen geen leaseconstructie omdat we geen tussenpersoon willen en zelf goedkoper kunnen lenen, maar willen wel sturelementen behouden op de KPI's te blijven sturen. De marktpartij wil niet teveel voorfinancieren. Met welk betaalschema zijn beide partijen tevreden?

Na de brainstormsessie en de vervolggesprekken met de aanbiedende partij voor vloerbedekking hebben we de volgende besluiten opgenomen in de overeenkomst:

- We maken er een gebruiksovereenkomst van.
- ProRail is juridisch eigenaar omdat de vloerbedekking nagelvast zit, de aanbiedende partij is economisch eigenaar.
- Het regie houden op de keten na een 2^e en 3^e gebruiker is opgenomen in een KPI-dashboard (zie voor een voorbeeld bijlage 3). Echter voor vloerbedekking gebruikt Desso de techniek om direct de hele tegel uit elkaar te halen en er een nieuwe van te produceren. In deze keten is er dus geen 2^e en 3^e gebruiker die via re-use de tegels opnieuw gebruikt. We hebben echter wel in de gebruikersovereenkomst opgenomen dat de op dat moment best geldende techniek gebruikt moet worden en dat er eerst onderzocht moet worden of re-use tot de opties behoort.
- Flexibiliteit is dus beperkt in deze pilot en is dan ook in geringe mate opgenomen in de gebruikersovereenkomst. Zie ook hoofdstuk 6 over de mogelijkheden om gedurende de looptijd van de overeenkomst de uitstraling (bv. kleurstelling) van het product aan te passen.
- Om te borgen dat ProRail na 10 jaar nog aanspraak kan maken op de producten hebben we de volgende paragraaf opgenomen in de gebruikersovereenkomst:

'Na 10 jaar zal ProRail besluiten of de geleverde producten binnen of buiten ProRail hergebruikt zullen worden.

ProRail heeft de vrijheid om na 10 jaar te kiezen de bestaande overeenkomst voort te zetten op basis van een nieuwe kostenopgave voor de te leveren dienstverlening dan wel de producten elders in te zetten. Mocht ProRail besluiten om de producten binnen ProRail opnieuw in te zetten dan zijn de eventuele kosten hiervan voor rekening van ProRail. Tevens zal het onderhoudsprogramma opnieuw vastgesteld moeten worden.

Indien ProRail besluit de producten niet binnen ProRail opnieuw in te zetten, zal Opdrachtnemer ze op een milieuverantwoorde manier volgens de principes van de circulaire economie hoogwaardig hergebruiken op een op dat moment beste alternatief welke minimaal gelijkwaardig is aan Take Back programma. Desso zal de producten hoogwaardig hergebruiken door eerst de mogelijkheden te onderzoeken voor een Re-use programma alvorens over te gaan op het Take-back programma. De kosten hiervan zijn voor rekening van Desso.

Opdrachtnemer committeert zich om invulling te geven en na te denken hoe zij regie kunnen houden of te zorgen dat er regie gehouden wordt op hoogwaardig hergebruik van de producten en grondstoffen van deze overeenkomst door alle toekomstige gebruikers.

Verplichtingen welke naar hun aard bestemd zijn om ook na het eindigen van de Overeenkomst voort te duren blijven na het eindigen van de Overeenkomst bestaan.'

Om te kunnen sturen, gebruiken we een KPI-dashboard. Hierin borgen en monitoren we de afspraken in de overeenkomst. Met behulp van een betaalschema kunnen we een betaling uitstellen, mocht de opdrachtnemer het product niet op het afgesproken kwaliteitsniveau houden. De eerste termijn is echter hoger dan de andere zodat de aanbiedende partij niet veel hoeft voor te financieren. Anders zou ProRail namelijk over moeten gaan naar een leaseconstructie.

Andere onderdelen van de gebruikersovereenkomst voor vloerbedekking zijn:

- Vraagspecificatie inclusief alle bijlagen, waaronder de Nota van Inlichtingen
- Inkoopvoorwaarden
- Installatie en verwijdering van het tapijt
- Onderhoudsprogramma, waarover de opdrachtnemer ook eisen stelt aan de dagelijkse schoonmaakpartij van ProRail
- Betalingsschema
- KPI's, met daarin de afspraken uit de gebruiksovereenkomst zoals kwaliteitsniveau B, de reactie en hersteltijden, maar ook dat de partij haar kennis deelt met ProRail op het gebied van circulaire economie en de ontwikkelingen op dat vlak en dat zij aantonen aan ProRail dat zij de best toepasbare mogelijkheden om hergebruik circulair af te handelen onderzoeken/ ontwikkelen.
- Originele aanbieding

In de gebruiksovereenkomst wordt ook de klachtenprocedure beschreven, de reactie en hersteltijden, de communicatiematrix, facturatie en welke managementrapportages aangeleverd moeten worden. Tevens levert de opdrachtnemer 4 keer per jaar een managementrapportage aan bij de opdrachtgever met daarin hun onderhoudsbevindingen. 2 Keer per jaar organiseert de opdrachtgever een audit waarin hij toetst of kwaliteitsniveau B behaald is. De opdrachtgever bespreekt de rapportage van deze audit samen met de opdrachtnemer

7.2 Opstellen overeenkomst meubilair

Voor de pilot meubilair hebben we extra gesprekken gevoerd om te komen tot een gebruiksovereenkomst die gebaseerd zou zijn op de overeenkomst voor meubilair. Zoals aangegeven in hoofdstuk 6 waren in eerste instantie de kosten voor het 10 jaar op kwaliteitsniveau B houden niet inzichtelijk gemaakt en meegerekend. Deze zijn later wel uitgewerkt waardoor er nog een plus van € 88.000 voor 10 jaar opgeteld kon worden. De uitwerking van de onderhoudskosten lieten zien dat er zaken totaal vervangen werden. ProRail had na de gesprekken niet het gevoel dat partijen hetzelfde doel hadden met de overeenkomst, namelijk het grondstofverbruik te verminderen.

ProRail heeft ervoor gekozen om geen overeenkomst voor 10 jaar af te sluiten. Gezien de druk van het project is er gekozen om zeer circulaire meubels aan te schaffen door middel van een eenmalige investering. ProRail zelf zal samen met de aanbiedende partij onderzoeken in welke mate ProRail zelf onderhoud kan plegen om de levensduur te verlengen.

Interessante vraag: is dit een probleem? Je hebt als aanbestedende dienst alle vrijheid (en regie) om in de toekomst een oplossing te kiezen waarin de meubels zo hoogwaardig mogelijk worden hergebruikt. Waarom moet je hier per se al bij het afsluiten van het contract afspraken over maken? Dit leidt wel tot ontzorging, maar wellicht ook beperking van de mogelijkheden van hergebruik omdat op dit moment nog onvoldoende in te schatten is of leveranciers ook echt de stappen gaan zetten om de bedrijfsprocessen aan te passen zodat ze aansluiten bij de circulaire economie.

Tevens heeft ProRail de volgende paragrafen toegevoegd aan de opdrachtbrief:

- Jaarlijks hebben partijen overleg over de staat van het meubilair en stellen zij een plan op voor onderhoud om het meubilair op kwaliteitsniveau B te behouden.
- Na de gebruikperiode heeft ProRail de mogelijkheid om de geleverde producten door de aanbieder te laten afvoeren ten behoeve van hergebruik en levensduurverlenging.

7.3 Levering

De gebruiksovereenkomst voor vloerbedekking is ondertekend op 24 november 2014. Zie ook figuur 9.



Figuur 9, ondertekening eerste circulaire contract ProRail

De leveringen hebben plaatsgevonden in december 2014, januari en februari 2015.
De verkeersleidingpost Utrecht is in de nacht van 11 april 2015 succesvol gemigreerd en operationeel.

8 Circulair spoor

Binnen ProRail is Thijs Cloosterman actief om de circulaire filosofie toe te passen in het primaire proces van ProRail. Dit houdt in dat hij met een vijftal partijen (Royal Haskoning DHV, ProRail, Asset Rail, Railpro, BAM) onderzoekt of het mogelijk is om bijvoorbeeld ballast of spoorstaven her te gebruiken. Tevens hebben deze partijen met TNO een whitepaper opgesteld over 'Visie op de circulaire economie voor de spoorsector'.

[Deze is hier te downloaden.](#)

Op onderstaande onderwerpen in figuur 10 verrichten zij onderzoek naar de mogelijkheid om grondstofgebruik te verminderen.



Ballast



Rijdraad



Wissels



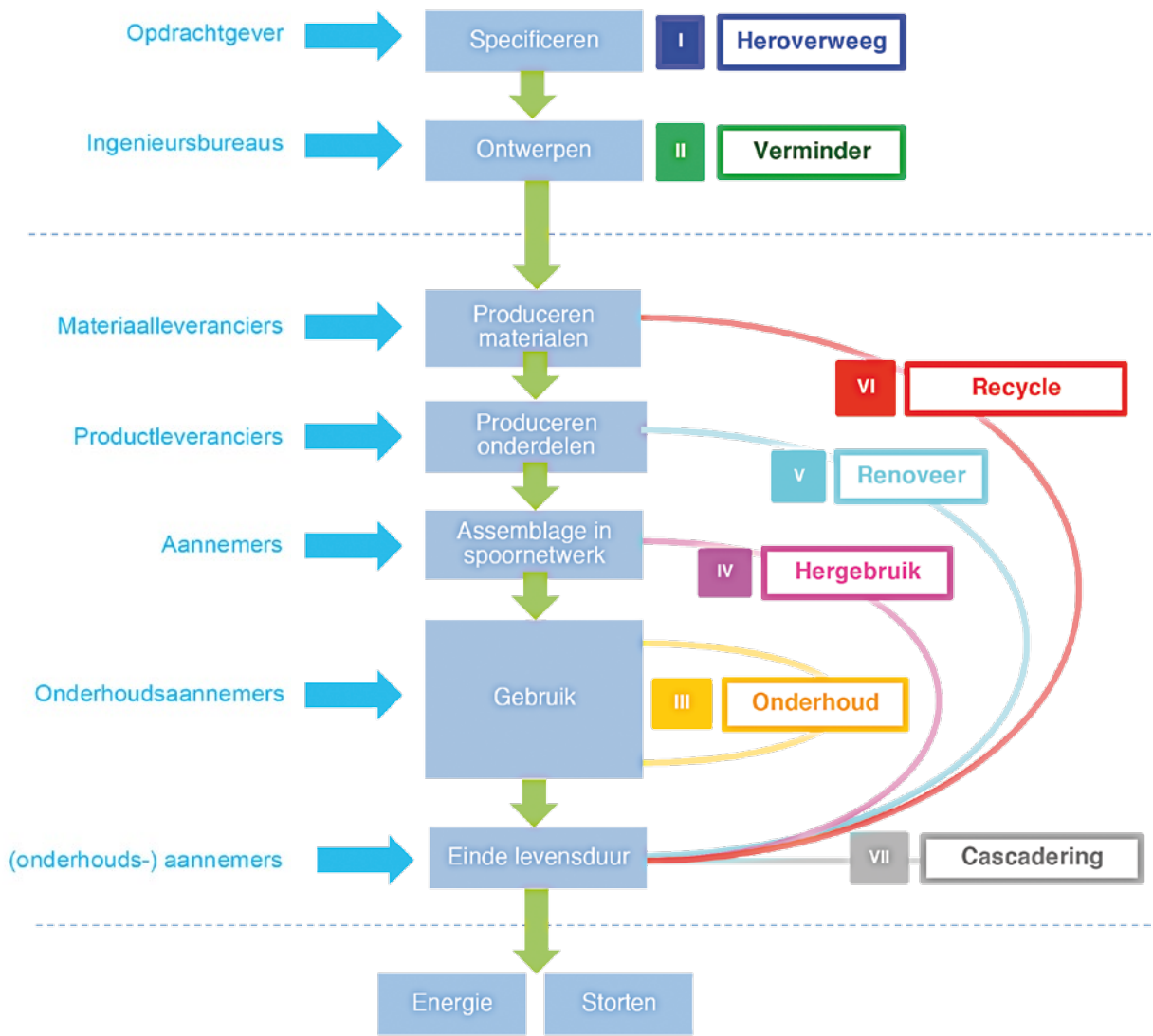
Spoorstaven



Fietsenstalling

Figuur 10, Onderwerpen circulair spoor

Het model dat zij gebruiken is zeer waardevol voor pilots die nog volgen. ProRail Facilitaire Zaken bekijkt of zij dit model kunnen aanpassen, zodat hij universeel inzetbaar is. In figuur 11 is dit model weergegeven. ProRail onderzoekt tevens of zij via de CO₂-prestatieladder het onderwerp circulaire economie op de agenda kunnen zetten bij hun leveranciers.



Figuur 11, model circulair spoor ontworpen door Royal Haskoning DHV, ProRail, Asset Rail, Railpro, BAM.

9 Algemene beschouwing

9.1 Algemeen circulaire economie

Ontwikkeling van de circulaire economie

Het zal nog decennia duren voordat de circulaire economie met bijbehorende logistiek een feit is. Die brede realisatie van de circulaire economie in Nederland en daarbuiten is op veel gebieden een randvoorwaarde voor 'echt' circulair inkopen. Bijvoorbeeld als bedrijven in hun bedrijfsvoering nog nauwelijks een plek hebben voor hergebruik van producten, materialen en onderdelen, dan kun je dat wel als criterium opnemen, maar bedrijven zullen er de komende tijd niet aan kunnen voldoen. Ook de vermeende kostenbesparing door circulair inkopen lijkt toekomstmuziek: doordat bedrijven overal risico's zien is circulair inkopen eerder prijsopdrijvend, financiering rondkrijgen is lastig (hoge rentes) en als er nog geen sprake is van een volledig circulaire bedrijfsvoering kan ook nog geen sprake zijn van waardebehoud van materialen. Doordat het nog gaat om pilots zijn het speldenprikjes: de vraag is hoe we inkoop zo kunnen inzetten dat bedrijven structureel iets gaan veranderen in hun bedrijfsvoering.

Schaalvergroting

In het verlengde van het vorige punt: schaalvergroting is een cruciaal punt. Het is haast ondoenlijk om voor 1 pilot producten op te gaan halen en apart op te slaan. Een markt en netwerk voor het hergebruik van producten is nu nog onvoldoende aanwezig.

Bedrijven (leveranciers) geven echter aan dat ze zich zelf ook verdiepen in de circulaire economie. Bedrijven zijn daarom bereid in het kader van het leerproces om veel extra tijd en aandacht te steken in (deze) circulaire pilots. Ook omdat ze hier toekomstige business in zien.

Circulair en trends

De kantoormarkt is sterk aan trends en ontwikkelingen in de maatschappij onderhevig. Over 5 jaar kijken we bijvoorbeeld wellicht weer heel anders tegen thuiswerken aan. Lastig om hier lange termijn afspraken over te maken, je wilt je eigenlijk niet voor 10 jaar vastleggen terwijl we dat toch aan het doen zijn (dit geldt natuurlijk breder dan alleen bij circulair).

Interessant punt dat hierbij ook speelt: de circulaire economie focust vooral op het verlengen van de technische levensduur. Dat staat op gespannen voet met smaak, trends etc. Uit circulair oogpunt zou je willen dat iedereen dezelfde stoel en dezelfde grijze tapijttegels zou gebruiken.

Verskil met traditionele inkoop

Het is interessant om te weten hoe circulaire inkoop verschilt van een 'traditionele inkoop'. Maar wat is traditionele inkoop? Hier hebben we onvoldoende over nagedacht. Voorlopige oplossing: dezelfde specificaties, maar zonder circulaire criteria en met de minimumeisen voor duurzaam inkopen.

9.2 Kosten en risico's

Hieronder gaan we in op de kosten en risico's die zijn voortgekomen uit de pilot.

Kosten

- Aan circulaire en cradle to cradle-producten hangt vaak een hoger prijskaartje.
- Als je duurdere 'klassiekers' inzet is de aanschafprijs hoog, maar de restwaarde ook. Het is aan de leveranciers zelf om hierin een afweging te maken. Dit gaat niet iedere partij goed af. Het teveel tevreden willen stellen van de opdrachtgever speelt hierin mee.
- Een van de stofferingsleveranciers heeft de afgelopen tijd twee circulaire aanbestedingen zien mislukken. Vooral de prijs was hierbij een issue; de verwachting was geschapen dat circulair ook goedkoper zou zijn.
- Vanwege de extra risico's die kleven aan circulaire concepten bouwen leveranciers een veiligheidsmarge in, wat leidt tot hogere kosten. Dit is te vergelijken met een prestatiecontract in de bouw. Hierin zit ook een risicomarge ingebouwd.

Risico's

- Er komen verschillende risico's bij de leverancier te liggen. Het kost geld om deze risico's mee te nemen in een circulair concept. Het gaat bijvoorbeeld om:
 - Wat is de restwaarde van een product?
 - Voortbestaan van derde partijen. Het zijn zware tijden voor interieurbouwers. Wie zegt dat deze over 10 jaar nog bestaan?
 - Risico's ten aanzien van de kwaliteit van een product (geldt met name voor niet-eigen producten)
 - Zeer lastig om voorspellingen te doen over de (rest)waarde van producten, onderdelen en materialen over 10 jaar. Toch zal je hierover als leverancier inschattingen moeten maken om een aanbieding te kunnen doen of afspreken dat de restwaarde na de gebruikperiode wordt vastgesteld.
 - Met betrekking tot de mogelijkheden van hergebruik en hoogwaardige recycling van gebruikte tapijttegels moeten de leveranciers een voorschot nemen op toekomstige ontwikkelingen. Dit vormt een risico.

9.3 Businessmodel en contractvormen

Businessmodel/contractvormen

- Lease lijkt op het eerste gezicht voor de hand te liggen, maar blijkt vaak veel duurder door de hoge rentes die banken vragen.
- De aanbestedende dienst moet van tevoren goed uitzoeken wat de mogelijkheden zijn om de verschillende contractvormen ook daadwerkelijk te kunnen implementeren. Is er bijvoorbeeld wel ruimte om maandelijks te betalen i.p.v. in één keer uit het budget?
- Bij circulaire of leaseconstructies maken de leveranciers vaak gebruik van een derde partij (de financier) met wie de opdrachtgever de overeenkomst sluit. 'De Lage Landen' is de bank die steeds opduikt als het gaat om leasing. De contracten die zij afsluiten hebben een maximale looptijd van 7 jaar.
- Een van de leveranciers heeft aangegeven dat in de private sector leasen over een periode langer dan 10 jaar feitelijk niet voorkomt.
- Leasen is voor veel overheden niet interessant, omdat zij een veel lager rentepercentage kennen (circa 2-3%) dan veel marktpartijen (circa 5-7%). Leasen is daarom duur voor overheden. Een constructie als koop-terugkoop is financieel doorgaans aantrekkelijker.
- Een van de stoffeerdere gaf aan dat externe financiers uitgaan van een restwaarde van de vloertegels van 0 zodra de tegels gelegd zijn, terwijl er wel degelijk sprake is van een restwaarde als je bijvoorbeeld kiest voor re-use. De bank hanteert dus een ander, minder rendabel businessmodel dan de circulaire leverancier, wat een prijsopdrijvend effect heeft op de kosten van voorfinanciering. Bij tafels en stoelen schijnt dit probleem minder te spelen.
- Het aantal varianten contractvormen dat de leveranciers mochten aanbieden was aanvankelijk bedacht op onbepert, om zoveel mogelijk te leren. Uiteindelijk is er één traditionele variant en twee varianten op de circulaire aanbieding uitgevraagd. In de ontvangen aanbiedingen hebben leveranciers echter slechts één circulaire en één traditionele aanbieding gedaan.

Looptijd van de opdracht

- Bij een looptijd van 5 jaar krijg je een andersoortige aanbieding dan bij 10 jaar. Bijvoorbeeld na 5 jaar hebben de stoelen nog een hoge restwaarde en kunnen ze goed doorverkocht worden op de tweedehands markt. De kans is hierbij groot dat de leverancier inzet op zogenaamde 'klassiekers' waarvan de kans op een hoge restwaarde groot is. Bij een looptijd van 10 jaar gaat de leverancier er waarschijnlijk vanuit dat de stoel helemaal afgeschreven is en biedt waarschijnlijk een stoel aan die goed te remanufacturen is (inzet op materiaal- en onderdelenhergebruik). Tevens zorgt een te korte looptijd dat het partnership wat nodig is geen kans krijgt. Het advies zou dan ook zijn om een contract voor minimaal 5 jaar af te sluiten.

9.4 Specifieke circulaire aandachtspunten voor meubilair en vloerbedekking

Aandachtspunten meubilair

Standaardproducten van de leverancier (stoelen etc.) kunnen veel eenvoudiger worden hergebruikt dan interieurbouw (op maat gemaakte producten). Voor interieurbouw is het veel moeilijker om een nieuwe klant te vinden. Wel kunnen de materialen hergebruikt worden (grondstof).

We hebben in deze pilot besloten om de look en feel van de producten niet mee te nemen in de beoordeling van de inschrijving, zodat het projectteam zich volledig kon concentreren op de mate van 'circulariteit' van de verschillende aanbiedingen. De interieurarchitect kreeg hierdoor een rol van 'poortwachter' waar de leveranciers eerst goedkeuring moesten verkrijgen voor de look en feel van hun aanbieding, voordat ze hun definitieve offerte bij het projectteam konden inleveren. Dit belemmerde de leveranciers in hun vrijheid om een zo passend mogelijke circulaire aanbieding te doen.

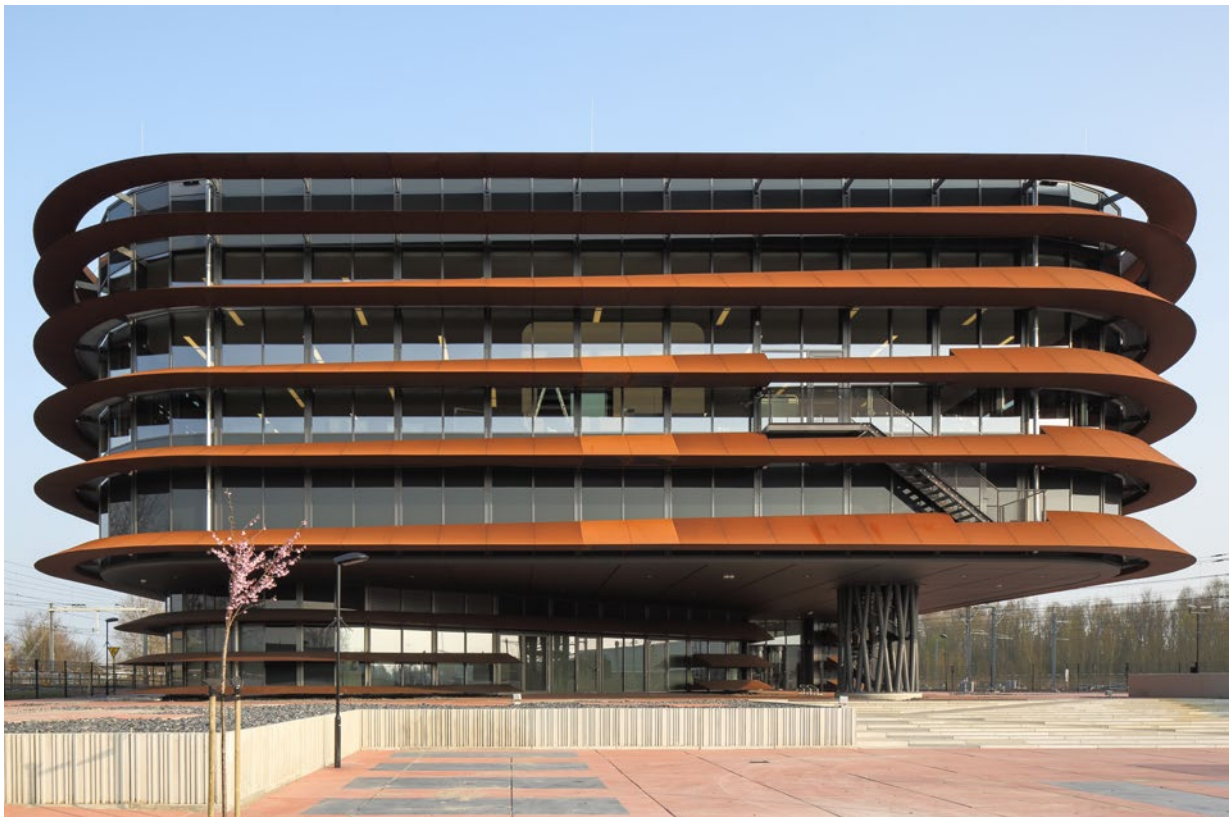
Zo had dit anders/beter georganiseerd kunnen worden:

- Look & feel toch meenemen in de beoordeling, géén voorafgaande check door architect;
- Interieurarchitect deel laten nemen aan projectteam: vervolgens het hele projectteam betrekken bij de check en keuzes voor look & feel;
- Interieurkeuzes tijdens proces goed transparant communiceren d.m.v. nota van inlichtingen;
- Meer benadrukken dat het slechts om de look & feel gaat en dat de leveranciers de vrijheid hebben om andere producten voor te stellen of constructievoorstellen te doen voor bijvoorbeeld de lamellen (waardoor je niet vastzit aan één leverancier);
- De Interieurarchitect het programma van eisen laten schrijven op productniveau, bv.: stoel met kuip, ronde poten en open rug. Het is dan wel spannender voor de architect wat je aangeboden krijgt en of dit binnen de look & feel past.

Aandachtspunten vloerbedekking:

- Leveranciers van grondstoffen/materialen zitten verder weg in de keten en willen soms geen opgave doen van toegepaste stoffen bij vloerbedekkingsproducenten.
- Sommige leveranciers zetten vooral in op cradle to cradle ontworpen vloerbedekking (de 'voorkant' van de keten), terwijl anderen meer de aandacht richten op re-use en andere hoogwaardig hergebruik van vloerbedekking (de kringlopen in de keten).
- Tapijttegels bestaan grofweg uit twee onderdelen:
 - Rug: Deze wordt vaak vervaardigd van bitumen. Er zijn ook 'circulaire' varianten van gemaakt van polyolefinen.
 - Garen: deze zijn goed recyclebaar tot nieuwe garen.
- Er zijn verschillende mogelijkheden om vervuiling/vlekvorming van vloerbedekking te verminderen. Denk aan een droogloopmat bij Ecobins (afvalbakken Ecosmart) of afstelling met koffieapparaat (iets minder koffie in de bekers om morsen te voorkomen).
- Vooral zwenkwielen van bureaustoelen zorgen voor slijtage.
- Circa 50-55% van de vloerbedekking wordt daadwerkelijk gebruikt. Over 35% van de vloerbedekking wordt vrijwel nooit gelopen.
- Door Het Nieuwe Werken wordt de gebruiksintensiteit van de inrichting hoger en dus slijt de inrichting sneller.
- 70% van de vervuiling van tapijt komt van buiten. Goede voorzieningen om het vuil buiten te houden kan de kwaliteit van het tapijt aanmerkelijk verbeteren (en de benodigde schoonmaakspanning verminderen). Eén van de eisen aan de opdrachtgever is bijvoorbeeld dat de entree voldoet aan de VSR-richtlijnen voor schoonloopmatten. Dit houdt in dat er over de volle breedte van iedere ingang buiten de deur een verdiepte vuilvang-zone van minstens 1,5 meter aanwezig is en dat bij iedere ingang binnen een schoonloopmat van 6 meter of langer aanwezig is.
- Tijdens de levensduur van een pand wordt de kantoorinrichting circa 8 maal vervangen.
- Onderdeel van het ontzorgingscontract is ook het instrueren en begeleiden van het schoonmaakbedrijf om de vloerbedekking dagelijks op de juiste manier te reinigen.
- Desso heeft een inzamelsysteem ("Infinity") voor tapijttegels / tapijt ontwikkeld dat losstaat van de verkoop van nieuwe tapijtproducten (in Nederland samen met Van Gansewinkel). De rug en garen kunnen goed uit elkaar gehaald worden.
 - Het gaat nu vooral om oudere tapijttegels met een rug van bitumen. Het bitumen wordt gerecycled en afgezet aan de asfaltindustrie. De garens zijn geschikt voor hergebruik in nieuwe tapijttegels.
 - Ook tapijttegels van andere fabrikanten kunnen ingezameld en gerecycled worden.
 - Het verwijder- en verwerkingsproces is iets goedkoper dan het proces waarbij de tegels in de verbrandingsoven belanden.
 - Desso ontvangt van de ontdoener een bedrag voor de afvoer en verwerking waaruit het grootste deel van de kosten momenteel gedekt kunnen worden. Over enkele jaren moet het systeem wel winst gaan opleveren.

- Desso biedt het "Eco Tegel"-concept aan waarbij aanleg, periodieke reiniging, verwijdering en het opnieuw in kringloop brengen van het product zijn inbegrepen. Dit betreft ook een C2C-tegel.
- De periodieke reiniging van tapijt (circa 2x/jaar) heeft Desso uitbesteed aan Progenta en Duofort.
- Volgens Interface zit het circulaire aspect vooral in het hergebruik van tegels (re-entry-programma).
 - De hergebruikmogelijkheden zijn groter bij "random" patronen (kleurverschillen maken dan niet zoveel uit) en tegels dan bij "lineaire dessins".
 - Interface kan tegels "re-shuffelen" en reinigen om hergebruik te bevorderen.
 - Interface laat de verwijderde tegels sorteren door een sociaal werkbedrijf in Veenendaal. Goede tegels kunnen na reiniging worden hergebruikt. Minder goede tegels worden gerecycled.
- Recycling Interface:
 - De tegels kunnen voor 100% uit elkaar gehaald worden. Zowel de rug als de garens kunnen voor 98% worden gerecycled.
 - o De garens worden gebruikt voor nieuwe tapijtvezels (gaat terug naar garensleverancier).
 - o De bitumen uit de rug wordt afgezet aan KWS t.b.v. asfaltproductie.
 - Interface beschikt zelf over een machine die de tapijttegels verwerkt.
- Interface: De garens kunnen uit grondstoffen bestaand uit 100% gerecycled materiaal geleverd worden. Volledig biobased is ook mogelijk. De rug bestaat uit circa 60% gerecyclede grondstof.
- Interface kan ook tapijttegels leveren aan ProRail vanuit het re-entry-programma (is ook goedkoop, maar de keuze is beperkt).
- Desso heeft geen bitumen rug, lijkt een wat 'circulairder / duurzamer' ontwerp. Bij Interface gaat de bitumenrug naar de asfaltindustrie (downcycling).
- Interface biedt een "ontzorgingscontract" om de tapijttegels gedurende 10 jaar op voldoende kwaliteit te houden. Hierbij zijn een stoffeerder (aanleg), Interface (product), reinigingsbedrijf (2x/jaar periodieke reiniging) en een onafhankelijke monitorende partij betrokken (meting kwaliteit).



Bijlage 1 **Verslag eerste marktontmoeting**

11 april 2013:

De ochtend wordt afgetrapt met een korte introductie door Joan Prummel over zijn werkzaamheden als kwartiermaker grondstoffen binnen het rijk. Hij start in verschillende inkoopcategorieën projecten en onderzoeken om te leren en ervaren wat de kansen en mogelijkheden zijn van grondstoffenmanagement en circulaire economie in de bedrijfsvoering van de rijksoverheid.

Hierna schetst Geerke Versteeg, projectleider FaZ bij ProRail, aan de hand van een powerpoint-presentatie een beeld van de te bouwen Nieuwe Verkeersleidingspost Utrecht (NVLU). In de pilot staat het inrichten van de ruimten volgens de principes van de 'circulaire economie' centraal. Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat de pilot in ieder geval kostenneutraal (in vergelijking met een 'traditionele' inrichting en uitraag) zal moeten worden uitgevoerd.

Vervolgens vertelt Ruben van Doorn in een presentatie over het Turn Too concept. De filosofie van TurnToo is dat circulaire businessmodellen sneller en beter op gang komen als de leverancier of producent van een product eigenaar blijft van dat product en daarmee van de grondstoffen. De gebruiker neemt diensten af: licht in plaats van een lamp, wasbeurten in plaats van een wasmachine.

Na een korte pauze krijgen de aanwezige marktpartijen de gelegenheid hun visie en kansen op het onderwerp circulaire economie en deze pilot met de zaal te delen in een korte presentatie.

De powerpoint presentatie van deze marktontmoeting zijn op te vragen bij Geerke Versteeg. Enkele interessante punten die niet terug te vinden zijn in de powerpoint presentaties;

- Voor wat betreft grondstoffen is in deze pilot van belang:
 - Is het product recyclebaar ('belofte' om het later hoogwaardig her te gebruiken)
 - Worden gerecyclede materialen/onderdelen/producten ingezet (tijdens uitvoering van de opdracht)
- Voor vloerbedekking is het van belang te vragen naar het soort garen (van gerecycled materiaal? Van een hernieuwbare bron zoals bioplastic?) en hoe de stoffering wordt gelegd (bv lijm maakt het product veel moeilijker recyclebaar)
- Maak als aanbestedende dienst je duurzaamheidsambitie concreet. 'Duurzaam' is te ongrijpbaar.
- Beslissingen over kleurstelling, textuur etc. hebben een directe impact op duurzaamheid. Bv een kanariegele vloer zal veel vaker gereinigd moeten worden waardoor de milieu impact groter wordt.
- Er zijn door Interface al contractvormen ontwikkeld die aansluiten bij de circulaire economie. Bijvoorbeeld 'I owe you (IOU?)' een soort statiegeldsysteem voor vloertegels. In een ander model blijft Interface daadwerkelijk eigenaar van de vloertegels en wordt een bepaalde kwaliteit van de kantoorstoffering gegarandeerd aan de klant gegarandeerd.
- Pas op om containerbegrippen te gebruiken als 'social return' of 'waste management' in aanbestedingen zonder dat de overheid goed heeft nagedacht wat ze hier nu echt mee willen bereiken, maar wel van de markt verwachten dat ze er mee aan de slag gaan en een bepaald maatschappelijk probleem voor de overheid (helpen) oplossen.
- Steelcase is inmiddels bezig met een eerste Turn Too project voor kantoorinrichting. Het gaat om een project met een looptijd van tien jaar. Binnen zo'n project moeten een aantal aannames worden gedaan om tot een prijs te komen. Mogelijk wil de klant de meubels na tien jaar toch zelf in eigendom hebben.
- De looptijd van zo'n overeenkomst hoeft niet per se tien jaar te zijn, het zou ook korter kunnen.
- Op vraag van Joan Prummel hoe Steelcase garandeert dat ze het meubilair na de looptijd van het contract hoogwaardig gaan hergebruiken, antwoordt Steelcase dat ze wel kunnen beloven dat ze het meubilair gaan hergebruiken, maar nog niet op welke manier. Dat hangt af van de marktsituatie over tien jaar en de stand der techniek rond hoogwaardig hergebruik tegen die tijd.
- Op dit moment ligt de waarde van materialen uit afgedankt meubilair veel lager dan de restwaarde van een compleet product of een onderdeel.

- Revitalisatie en aanpassen van meubilair is relatief kostbaar, vaak net zo duur aan aanschaf van nieuw meubilair. Uit oogpunt van duurzaamheid is gerevitaliseerd meubilair natuurlijk wel veel beter.
- De kosten van leaseconstructies vs. ‘traditioneel’ inkopen van kantoorinrichting zullen elkaar waarschijnlijk niet veel ontlopen.

Overige relevante opmerkingen tijdens de bijeenkomst:

- Volgens Interface zijn veel aanbestedingen vanuit het Rijk nog erg technisch gespecificeerd en kennen ze een relatief laag ambitieniveau wat betreft duurzaamheid. Het ambitieniveau van decentrale overheden lijkt hoger te liggen.
- De Turn Too aanpak kan overheden een veel betere grip op hun kosten geven, immers er wordt één prijs afgesproken voor de totale levensduur, inclusief onderhoud, verwijderen etc. Volgens Ruben hebben overheden doorgaans geen duidelijk beeld bij welke kosten met gebruik, onderhoud en afval gemoeid zijn; bij de Turn Too aanpak worden deze kosten direct inzichtelijk voor de gehele looptijd van de overeenkomst.
- In de VS kan een duurzame inrichting al meetellen met de LEED duurzaamheidscore van het totale gebouw. Zo ver zijn we nog niet in Nederland.
- Er zou meer betrokkenheid van leveranciers gevraagd moeten worden binnen aanbestedingen; de opdrachtgever-opdrachtnemerrelatie zou minder oppervlakkig moeten zijn. ProRail brengt hier tegenin dat leveranciers vaak hun adviesrol niet goed oppakken; ‘we moeten hun eigen inbreng bijna uit hen trekken’. Er zijn echter ook voorbeelden waarin de dialoog tussen markt en overheid goed verlopen is; bv de marktverkenning en –consultatie bij de kantoorinrichting van de JuBi-torens. Zo zou het vaker moeten. Joan Prummel geeft aan dat het Rijk in de toekomst veel vaker prestatiegericht wil gaan inkopen en veel meer de dialoog aan wil gaan met de markt, mede naar aanleiding van het advies van het georganiseerde bedrijfsleven over een betere manier van duurzaam inkopen.
- De interieurarchitect Franke van den Broek geeft aan veel ruimte te willen geven aan innovatieve en circulaire voorstellen. Circulair is dus een belangrijk onderwerp binnen de pilot, maar andere aspecten zoals vormgeving en kwaliteit zijn ook van belang. Er zal een weloverwogen afweging gemaakt worden tussen al deze aspecten.
- Interface benadrukt nogmaals het belang van het helder omschrijven van de duurzaamheidsambitie. Ook het budget is van belang. Als het budget onbekend blijft is er kans dat leveranciers een zeer ambitieuze aanbieding gaan doen met bijbehorende hoge prijs, die vervolgens vanwege die te hoge prijs direct zal afvallen. Een interessante optie zou kunnen zijn om het budget bekend te maken en de markt uit te dagen hiervoor een zo duurzaam en ‘circulair’ mogelijke aanbieding te doen.

Bij de afsluiting van de kennisuitwisseling op donderdag 11 april 2013 is afgesproken dat de aanwezige leveranciers schriftelijk hun visie en relevante voorbeelden gaven ten aanzien van het toepassen van circulaire modellen op de mogelijke inrichting van de Verkeersleidingspost voor ProRail in Utrecht. Hiervoor zijn onderstaande richtinggevende vragen opgesteld;

1. De circulaire economie ontwikkelt zich gestaag. Wat is uw visie op de effecten hiervan binnen uw branche?
2. Een uitgangspunt van de circulaire economie is dat producten na hun initiële gebruiksfase een restwaarde hebben vanwege hergebruik van het product en/of de gebruikte materialen. Welke mogelijkheden ziet u om deze restwaarde (deels) ten goede te laten komen aan de gebruiker?
3. Welke contractvormen kunt u bieden om circulaire modellen toe te passen (meubilair en vloerbedekking) in de Verkeersleidingspost van ProRail? Heeft u hier voorbeelden van?
4. Hoe ziet dit eruit voor de contractperiode (beheer en onderhoud)?
5. Welke stappen moeten we nemen om i.s.m de leverancier en de interieurarchitecte te komen tot een vloer en meubilair wat circulair ingekocht kan worden?

En gericht op het inkoopproces:

6. Heeft u suggesties hoe wij de vragen formuleren in een aanbesteding of inkooptraject om op circulaire modellen uit te komen?
7. Door in een inkooptraject zaken zo uit te vragen dat we op circulaire modellen uitkomen leidt tot minder ‘vinklijstjes’ en meer ‘verhalen en visies’. Waarop kunnen inkopers uw toekomstige inschrijvingen en aanbiedingen het best beoordelen om te voorkomen dat wij appels met peren vergelijken?

Bijlage 2 De circulaire uitvraag

Geachte heer/mevrouw,

Hierbij nodigen wij u uit voor het uitbrengen van een offerte voor het leveren van meubilair ten behoeve van de inrichting van de nieuw te realiseren verkeersleidingspost en de daar bij behorende seinzaal en kantoorruimten. De verkeersleidingspost bevindt zich in de Cartesiusdriehoek, Bielsstraat 1 te Utrecht.

1. Inleiding

ProRail en Rijkswaterstaat beogen de circulaire economie meer ruimte te geven. Dit doet zij op dit moment in de vorm van verschillende pilot projecten. Onderhavige levering is aangemerkt als zo'n pilot project. Royal HaskoningDHV begeleidt ProRail en andere overheidsorganisaties momenteel bij deze pilotprojecten. In ons eerdere contact met u hebt u aangegeven ook graag de circulaire variant te onderzoeken, aan te bieden en bij te dragen aan de ontwikkeling van de circulaire economie. Het is daarmee in zowel het belang van u als van ProRail om daadwerkelijk tot levering van het betreffende meubilair in een circulaire variant te komen.

ProRail wenst deze levering van meubilair in een circulair business model aangeboden te krijgen. Daarnaast wenst ProRail deze, ter vergelijking en als back-up voor het geval onverhoopt niet tot een levering in een circulaire variant wordt gekomen, een traditionele variant. Eén van de doelen van het project is ook om te onderzoeken wat de verschillen zijn tussen circulaire en traditionele aanbiedingen. Een goede vergelijking maken tussen beide aanbiedingen is derhalve noodzakelijk.

Namens ProRail is mevr. Geerke Versteeg projectleider van deze uitvraag. Haar contactgegevens zijn weergegeven bovenaan deze brief.

In deze brief en bijbehorende bijlagen lichten we toe hoe wij beogen dat de circulaire economie hier wordt toegepast, wat de scope van de opdracht is en beschrijven wij de selectieprocedure.

2. Circulaire economie

De circulaire economie is een economisch systeem dat bedoeld is om herbruikbaarheid van producten en grondstoffen te maximaliseren. Waardevernietiging in het totale systeem – zowel economisch als ecologisch – wordt hiermee zoveel mogelijk voorkomen. De transitie naar een circulaire economie is een systeeminnovatie. Dit proces staat nog in de kinderschoenen. Met deze uitvraag wil ProRail ervaring opdoen met het inkopen van producten die in lijn zijn met de principes van de circulaire economie.

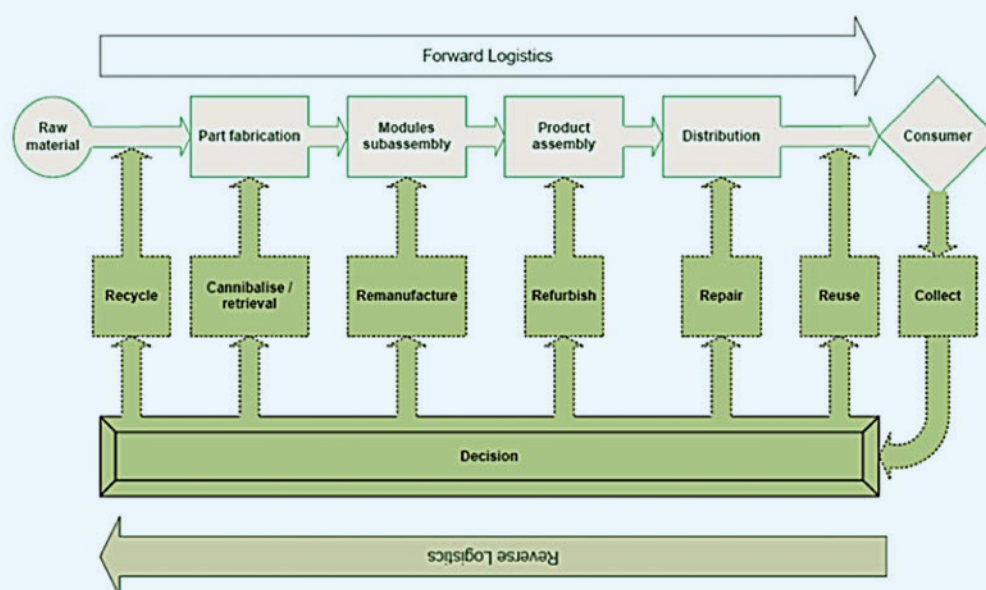
De belangrijkste principes van de circulaire economie in deze uitvraag zijn:

1. Waardebehoud wordt gemaximaliseerd door eerst te kijken naar producthergebruik, vervolgens hergebruik van onderdelen en als laatste hergebruik van grondstoffen.
2. Producten worden zo ontworpen en gemaakt dat aan het eind van de gebruiksfase waardevernietiging zoveel mogelijk wordt voorkomen (bijv. door demontabel te zijn of eenvoudig gescheiden te kunnen worden).
3. Tijdens productie, gebruik en verwerking van het product vindt minimale uitstoot van schadelijke stoffen plaats.
4. Klanten betalen voor het gebruik van producten en niet voor het bezit. Aan het einde van de levensduur gaat het product weer terug naar de leverancier.
5. Omdat de prestatie van het product de waarde bepaalt, wordt het leveren van de juiste kwaliteit belangrijk voor de leverancier.
6. Een van de meest belangrijke succesfactoren is ketensamenwerking gericht op het creëren van meervoudige waarde. Hierbij vermeerderd niet alleen de economische waarde van alle bedrijven in de keten, maar ook de ecologische en sociale waarde.

Om het begrip hoogwaardig hergebruik handen en voeten te geven wordt in deze uitdraag gebruik gemaakt van de zgn. '6R' begrippen:

1. **Re-use**: hergebruiken van producten; bijvoorbeeld via Rijkmarktplaats. Bij producten die de gehele gegarandeerde technische en economische levensduur hebben doorlopen is dit geen optie meer. Te denken valt aan producten zoals koffieautomaten. Voor andere producten waarbij de technische levensduur wel de economische of contractlevensduur overschrijd kan hergebruik een lucratieve optie zijn die grondstoffen bespaard. Te denken valt aan kasten en bureautafels.
2. **Repair**: reparatie: zijn onderdelen na te bestellen? Is er een standaardisatie van onderdelen die dat gemakkelijk maakt? Bij sommige producten valt reparatie onder het servicecontract. Wordt het product door de producent (of derde) terug gehaald voor een 2e leven?
3. **Refurbish**: herstofferen, herbekleden of "updaten" door schoon te maken of te vernieuwen (mode, styling). Voor koffieautomaten kan dit bijvoorbeeld het plaatsen van een nieuwe voorkant zijn (front). Er is een grijs gebied tussen refurbishment en reparatie. Refurbishment en reparatie kunnen onderdeel zijn van een service contract.
4. **Remanufacturing**: "her-productie": hergebruik van onderdelen. Hierbij wordt het product terug genomen om het helemaal uit elkaar te halen en weer met enkele nieuwe onderdelen in elkaar te zetten. In de meeste gevallen gaat het om terug genomen producten door de producent die het zelf weer in elkaar zet (assemblage).
5. **Retrieval**: hierbij worden onderdelen of delen materialen terug gehaald voor hergebruik. De Engelse term "scavenging" wordt hier ook voor gebruikt. Een voorbeeld is de autosloperij waar onder onderdelen nog een tweede leven krijgen. Bij landbouwvoertuigen is het al lang gangbaar om oude motoren te reviseren en weer in nieuwe voertuigen in te zetten. Hetzelfde gebeurt met grote onderdelen van graafmachines.
6. **Recycle**: Materiaal hergebruik. Een voorbeeld is het omsmelten van schroot tot nieuw staal. Een ander voorbeeld is het omsmelten van ingezameld plastic tot nieuwe plastic korrels die weer door spuitgietmachines worden ingezet om nieuwe plastic producten te maken.

Omdat het over zes mogelijkheden gaat wordt er ook van "6R" gesproken.



Figuur 7, de "6R" en de omgekeerde logistiek (reverse logistics) (Lie, 2010: afstudeerwerk aan de Erasmus Universiteit, bij prof. Rommert Dekker en dr. Erwin van der Laan).

Deze uitvraag wordt nadrukkelijk gezien als een eerste stap richting een circulaire bedrijfsvoering bij ProRail. Daarom wordt deze uitvraag beschouwd als een pilot. Omdat de onderhavige pilot in omvang en doorlooptijd te klein is een verregaande impact op de bedrijfsvoering te kunnen hebben, zien wij de meerwaarde van de onderhavige pilot als oefening voor zowel ProRail als de inschrijver(s) om ervaring op te doen richting een meer circulaire bedrijfsvoering. Het doel van deze uitvraag is dan ook mede het verkrijgen van informatie om vervolgstappen buiten deze pilot te kunnen zetten. In volgende pilots (bij ProRail en andere overheidsorganisaties) kan op de ervaringen die in deze pilot zijn opgedaan worden voortgebouwd. Goede documentatie gedurende het proces van de opgedane ervaringen is daarom belangrijk, zowel aan de kant van ProRail als de inschrijver(s).

Voor deze uitvraag wordt de inschrijver gevraagd een aanbieding te doen voor een circulair product alsmede een vergelijkbaar niet circulair product. De bedoeling hiervan is om te kunnen vaststellen wat een circulaire bedrijfsvoering kan opleveren. Het gaat hierbij met name om de "resource efficiency" en de financiële component. Onder "5. Selectieprocedure" onder "Gunningscriteria" en "Beoordelingswijze" wordt hier nader op ingegaan.

In deze uitvraag wordt er vanuit gegaan dat ProRail betaalt voor het gebruik van de te leveren producten. Het in stand houden van de gewenste kwaliteit van de producten gedurende de gebruikperiode is onderdeel van deze uitvraag en valt onder de verantwoordelijkheid van de inschrijver. De reguliere (dagelijkse) schoonmaakactiviteiten maken geen onderdeel uit van deze uitvraag. De inschrijver is vrij om een passend betalingsmodel tussen ProRail en de inschrijver gedurende de gebruikperiode voor te stellen (bijv. een bedrag ineens, jaarlijkse of maandelijkse termijnen of een combinatie). De beoogde gebruikperiode is 10 jaar.

3. Scope van de opdracht

De scope van de opdracht wordt, voor zover het de circulaire variant betreft, enerzijds uitgelegd in termen van hoeveelheid en type gevraagd meubilair, en anderzijds in de door ProRail vereiste gebruikperiode en onderhoud en schoonmaak van het meubilair. Voor de traditionele variant betreft de scope van de opdracht alleen de normale levering van het gevraagde meubilair.

Het gevraagde meubilair en de minimale randvoorwaarden waar het meubilair aan moet voldoen en de eisen ten aanzien van schoonmaak en onderhoud, zijn in de volgende, als bijlage bij deze brief gevoegde documenten nader gespecificeerd:

- Bijlage 1: functioneel Programma van Eisen (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 2: rapport "Look & Feel inrichting input leveranciers" (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 2a: detail akoestische lamel seinzaal (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 3: overzicht aantallen inventaris NVLU (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 4a, 4b, 4c: Plattegronden begane grond, 2e en 3e etage NVLU (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 5: HNW visie ProRail (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 6: Inkoopvoorwaarden ProRail (*niet toegevoegd*)
- Bijlage 7: Planning
- Bijlage 8: Rekenmodel NCW berekening op basis van de TCO
- Bijlage 9: Eisen ten aanzien van implementatiefase
- Bijlage 10: Instandhouding representativiteit losse inrichting

4. Voorwaarden

Op deze uitvraag zijn de inkoopvoorwaarden ProRail versie 2 (2009) (bijlage 6) van toepassing. Deze inkoopvoorwaarden zijn als bijlage bij deze brief gevoegd.

5. Selectieprocedure

De selectieprocedure wordt hierna toegelicht vanuit het perspectief van overall procedure, gunningscriteria, beoordelingswijze en gunningsbeslissing.

A. Procedure van de uitvraag

De procedure van de uitvraag voorziet in een vragenronde, waarin ProRail op uw verzoek schriftelijk verduidelijking op de uitvraag geeft. Daarna voorziet de procedure in inhoudelijke dialoogronden. Deze dialoogronden zijn opgenomen om uw uitwerking van de aanbieding te bespreken. Het doel van deze dialogen is om uw aanbod en de vraag van ProRail op elkaar af te stemmen. De agenda van de dialogen is in onderlinge afstemming ter nadere invulling. Het oogmerk van deze dialogen is te werken van grote lijnen in de eerste dialoog, naar verfijning in de laatste dialoog. De planning voorziet in twee dialogen. ProRail behoudt zich het recht voor om indien en voor zover dit wenselijk is, een derde dialoogronde toe te passen.

Na de dialogen werkt u uw aanbieding verder uit, en dient deze in. De ingediende aanbiedingen worden door ProRail beoordeeld en op basis daarvan neemt ProRail een gunningsbeslissing. De planning van deze procedure is opgenomen in de NvI2.

B. Gunningscriteria

De gunning vindt plaats op basis van relevante circulaire en financiële aspecten. Het circulaire aspect is gesplitst in duurzaamheid en gebruikerswaarde. De inschrijver wordt gevraagd om in de vorm van een plan van aanpak invulling te geven aan de aspecten die vallen onder duurzaamheid en gebruikerswaarde.

Aspect gunning	Omschrijving	Verdeling punten
Duurzaamheid		
1. Ontwerp: toegepaste grondstoffen	<p>Geef aan welke grondstoffen worden toegepast in vier voorbeeld producten, te weten: Z02 bezoekersstoel gestoffeerd, Z08 concentratiewerkplek 1 persoon, T10 vergadertafel, Z14, fauteuil zakelijk uit het Look & Feelboekje welke is meegestuurd als bijlage 2.</p> <p>Ga hierbij in op:</p> <ul style="list-style-type: none">• Gerecyclede materialen (als % van het gewicht per product) ¹• Biobased grondstoffen (als % van het gewicht per product) ²• Kritische materialen (zitten deze in de geleverde producten) ³• Toxische stoffen in producten ⁴	9

¹ Gerecyclede materialen zijn materialen / grondstoffen die na het afdanken van een product zodanig worden verwerkt dat deze opnieuw gebruikt kunnen worden in een product. Geef aan of er bij de toegepaste gerecyclede grondstoffen in uw product(en) sprake is van toepassing van de gerecyclede grondstof in een vergelijkbaar product, een laagwaardiger product (downcycling) of een hoogwaardiger product (upcycling).

² Biobased grondstoffen zijn grondstoffen afkomstig uit de levende natuur ofwel hernieuwbare biomassa. Meestal gaat het om biomassa van planten of bomen. Geef aan welke biomassa u toepast en hoeveel er in uw product zit (% gewicht).

³ Kritische grondstoffen zijn grondstoffen waarvan de beschikbaarheid niet meer vanzelfsprekend is. Ze zijn echter wel essentieel voor de productie van bepaalde fabricaten. Voor een overzicht van de kritische materialen zie CBS publicatie "[Monitor Materiaalstromen](#)" uit 2013 Annex 5. Geef aan of er kritische materialen in uw product zitten en indien mogelijk hoeveel.

⁴ Toxische stoffen zijn stoffen die in meer of mindere mate schadelijk zijn voor organismen. Een ander woord voor toxisch is giftig.

Aspect gunning	Omschrijving	Verdeling punten
Duurzaamheid		
2. Ontwerp: mogelijkheden voor hoogwaardig hergebruik	<p>Beschrijf voor de geleverde producten in hoeverre in het productontwerp al rekening is gehouden om het product, onderdelen en materialen aan het einde van de levensduur zo hoogwaardig mogelijk weer terug in de materialenkringloop te brengen. Ga hierbij in op elk van de begrippen uit 6R (toelichting zie hoofdstuk 2). U kunt hoger scoren naarmate een groter gedeelte van de grondstoffen in uw product weer terug in de materiaal-kringloop terugkomt en naarmate de wijze waarop hoogwaardiger is (6R). Probeer dit nauwgezet te beschrijven. Ga bij recycling bijvoorbeeld in op de wijze waarop de gerecyclede grondstoffen uit uw geleverde product(en) kunnen worden toegepast: in een vergelijkbaar product, in een laagwaardiger product (downcycling) of in een hoogwaardiger product (upcycling).</p>	9
3. Productie: CO ₂ en energie	<p>Beschrijf de CO₂ footprint van vier voorbeeld producten, te weten: Z02 bezoekersstoel gestoffeerd, Z08 concentratiewerkplek 1 persoon, T10 vergadertafel, Z14, fauteuil zakelijk uit het Look & Feelboekje welke is meegestuurd als bijlage 2.</p> <p>De scope van de CO₂-footprint is "cradle-to-gate". Ga eveneens in op het gebruik van hernieuwbare energie in het productieproces.</p> <p>Wel graag in de aanbieding opnemen of het mogelijk is om na afronden van het inkoopproject de CO₂ footprint inzichtelijk te maken van de gehele bestelling.</p>	4
4. Maatregelen t.b.v. verlengen van de levensduur	<p>Geef zo SMART mogelijk aan welke maatregelen u zal treffen om de levensduur van de geleverde producten te optimaliseren, tijdens en waar mogelijk ook na de gebruikperiode bij ProRail. U dient hierbij te omschrijven hoe u invulling geeft aan de volgende begrippen uit de circulaire economie (6R-model, voor toelichting zie hoofdstuk 2).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reuse • Repair en maintenance • Refurbishment <p>Ga hierbij tevens in op processen, regie, borging, registratie en organisatie (ook na de gebruikperiode bij ProRail) vanuit uw bedrijf. Mogelijk dat hier ook derde partijen bij betrokken zijn. Van ProRail verwacht u wellicht ook een inspanning. Beschrijf wat u van ProRail verwacht om dit mogelijk te maken. Geef daarnaast aan hoe u tijdens het jaarlijkse gesprek met de contractmanager zal rapporteren over bovenstaande maatregelen.</p>	9

Aspect gunning	Omschrijving	Verdeling punten
Duurzaamheid		
5. Maatregelen t.a.v. hoogwaardig hergebruik na einde levensduur	<p>Beschrijf zo SMART mogelijk de wijze waarop u hoogwaardig hergebruik (van grondstoffen, materialen en/of onderdelen) vorm geeft vanaf het moment dat de levensduur van de door u geleverde producten is beëindigd (en niet meer verlengd kan worden). U dient hierbij te omschrijven hoe u invulling geeft aan de volgende begrippen uit de circulaire economie (6R model, toelichting zie hoofdstuk 2).:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Remanufacturing • Retrieval • Recycling <p>Geef bij Recycling tevens aan welk gedeelte van de grondstoffen en materialen hierbij zijn oorspronkelijke kwaliteit behoud en 'als nieuw' in het productieproces kan worden ingezet</p> <p>Ga hierbij tevens in op processen, regie, borging, registratie en organisatie (ook na de gebruikperiode bij ProRail) vanuit uw bedrijf. Mogelijk dat hier ook derde partijen bij betrokken zijn. Van ProRail verwacht u wellicht ook een inspanning. Beschrijf wat u van ProRail verwacht om dit mogelijk te maken. Geef daarnaast aan hoe u tijdens het jaarlijkse gesprek met de contractmanager zal rapporteren over bovenstaande maatregelen.</p>	9
6. Uw visie en plannen t.a.v. circulaire bedrijfsvoering	<p>Met deze uitvraag wil ProRail een eerste stap richting een circulaire bedrijfsvoering zetten. ProRail begrijpt dat de transitie naar een circulaire economie niet van vandaag op morgen gerealiseerd zal zijn. ProRail wil graag uw inspanningen richting circulaire bedrijfsvoering en de circulaire ontwikkelingen die hiermee gecreëerd worden meenemen in de beoordeling. Beschrijf uw visie/strategie t.a.v. het meer 'circulair' maken van uw bedrijfsvoering. Beschrijf de extra mogelijkheden waarvan u verwacht dat die ontstaan met betrekking tot de aan ProRail te leveren producten gedurende de 10 jaar durende looptijd van het contract. Deze extra mogelijkheden zullen tijdens het jaarlijkse gesprek met de contractmanager besproken worden.</p>	4
Gebruikerswaarde		
1. Borgen gewenst kwaliteitsniveau	<p>In het FPvE is het gewenste kwaliteitsniveau van het product omschreven. Beschrijf hoe u gedurende de gebruikperiode borgt dat het product aan het gewenste kwaliteitsniveau blijft voldoen. Ga hierbij in op kwaliteitinspectie, reactie op meldingen ProRail, onderhoud en vervanging.</p>	6
2. Productgarantie	<p>Geef de garantieperiode aan voor uw product in jaren.</p>	4
3. Flexibiliteit gebruikerswensen	<p>Geef de mogelijkheden aan om gedurende de beoogde gebruikperiode van het product de uitstraling (bijv. kleurstelling) van het product aan te passen aan eventueel veranderde gebruikerswensen binnen het beschikbare budget.</p>	4

Aspect gunning	Omschrijving	Verdeling punten
Gebruikerswaarde		
4. Flexibiliteit gebruikstermijn	De beoogde gebruikstermijn is 10 jaar. Geef aan wat de mogelijkheden zijn om de lengte van de gebruikstermijn te wijzigen gedurende de gebruikstermijn (zowel langer als korter). Ga hierbij in op de eventuele kostenconsequenties bij wijziging van de gebruikstermijn. Om dit te kunnen berekenen, kunt u voor het verkorten een gebruikstermijn van 8 jaar (twee jaar korter) aanhouden en voor het verlengen een gebruikstermijn van 12 jaar (twee jaar langer).	8
5. Unieke product-eigenschappen	Geef aan over welke unieke eigenschappen uw product beschikt (dit gaat niet over circulariteit) die de gebruikerswaarde voor ProRail kan verhogen. Ga hierbij in op eigenschappen die nog niet bij bovenstaande aspecten of in het FPvE aan bod zijn gekomen.	4
Kosten		
1. Total Cost of Ownership (TCO)	Aanbiedingen worden beoordeeld op basis van de TCO voor de beoogde gebruikstermijn. Hieronder vallen alle kosten om het product gedurende de gebruikstermijn te gebruiken waarbij het gewenste kwaliteitsniveau in stand gehouden wordt. Reguliere schoonmaakwerkzaamheden door een schoonmaakbedrijf vallen hierbuiten. De inschrijver mag zelf een gewenst betalingsschema kiezen voor de aanbidding. Dit kan een bedrag zijn bij aanvang, een maandelijks of jaarlijkse termijn of een combinatie. Beschrijf het betalingsschema met bijbehorende bedragen dat u voorstelt gedurende de gebruikstermijn.	30

C. Beoordeling

ProRail beoordeelt eerst de volledigheid en deugdelijkheid en controleert vervolgens de aanbidding aan de randvoorwaarden. De wordt daarna gewaardeerd op basis van de gunningscriteria. ProRail behoudt zich het recht voor om aanbidding terzijde te leggen als deze niet of onvoldoende volledig en deugdelijkheid is of niet voldoet aan de gestelde minimum randvoorwaarden.

Beoordelen circulair gunningscriterium

De beoordeling van het circulaire gunningscriterium wordt gedaan door een commissie van deskundigen met betrekking tot de circulaire economie (o.a. ProRail en begeleiders vanuit de Rijksoverheid en Royal HaskoningDHV). De leden van deze commissie beoordelen afzonderlijk het ingediende plan van aanpak, ter voorbereiding op hun centrale bespreking van de ingediende aanpakken. Beoordeeld wordt dan "de mate waarin de voorgestelde aanpak (waarin de in de tabel genoemde aspecten aan de orde moeten komen) circulair is".

In totaal kan voor het gunningscriterium circulair 70 punten verdiend worden. Voor het aspect "duurzaamheid" kunnen 40 punten gehaald worden en voor het aspect "gebruikerswaarde" 30. Per aspect is per onderdeel in de tabel aangegeven hoe deze punten verzameld kunnen worden. Op ieder circulair aspect wordt door de beoordelaar een rapportcijfer tussen de 1 en de 10 toegekend. Het aantal punten met betrekking tot het aspect in de tabel wordt vervolgens als volgt berekend:

Aantal punten per aspect = rapportcijfer / 10 x maximum aantal punten per aspect.

Het totaal aantal punten wordt berekend door het aantal punten verdient op de verschillende aspecten bij elkaar op te tellen. Wanneer op alle aspecten rapportcijfer 10 toegekend wordt, kan het maximale aantal punten (70) behaald worden.

In de centrale bespreking komt de commissie tenslotte tot een gezamenlijke beoordeling per ingediende aanbieding. De gegeven rapportcijfers per onderdeel worden met elkaar vergeleken en per onderdeel stelt de commissie het definitieve rapportcijfer vast (tussen 1 en 10). Op basis van de rapportcijfers per onderdeel wordt vervolgens het totaal aantal punten op het circulaire gunningscriterium berekend.

Beoordelen kosten gunningscriterium

Het kosten gunningscriterium bestaat uit de TCO gedurende de gebruikperiode van het product. Voor "TCO" kunnen 30 punten verdiend worden.

De TCO wordt berekend door alle betalingen (exclusief BTW) die door de inschrijver worden voorgesteld via de "netto contante waarde methode" (NCW) terug te rekenen naar tijdstip 0. Dit is het tijdstip van levering c.q. de ingangsdatum van de gebruikperiode. Hierbij wordt een discontovoet van 5% gehanteerd.

De NCW berekeningen worden uitgevoerd door Royal HaskoningDHV op basis van het door de inschrijver voorgestelde betalingsschema. Voor de volledigheid: het betalingsschema bevat alle kosten om het product gedurende de gebruikperiode op het gewenste kwaliteitsniveau te houden. Het betalingsschema wordt op deugdelijkheid en volledigheid getoetst door een separate terzake deskundige namens ProRail. Alleen volledige en deugdelijke betalingsschema's worden meegenomen in de beoordeling. Het rekenmodel om de NCW te berekenen op basis van de TCO, is bij deze uitvraag bijgevoegd als bijlage 8. De inschrijver met de laagste NCW verdient 30 punten. Andere inschrijvers ontvangen naar rato punten.

Rekenvoorbeeld beoordeling NCW: De laagste NCW is € 100.000,-. De NCW van een andere inschrijver is € 125.000,-. Deze inschrijver ontvangt € 100.000/€ 125.000 x 30 = 24 punten.

Weging

In totaal kunnen maximaal 100 punten verdiend worden. De punten toekenning is als volgt:

- Circulair (Duurzaamheid en Gebruikerswaarde): maximaal 70 punten
- Kosten (TCO): maximaal 30 punten

Beoordeling traditionele variant

De traditionele aanbieding wordt, indien de circulaire aanbieding ter zijde wordt geschoven, alleen op TCO beoordeeld. Ook bij de traditionele variant is het de bedoeling om het product te leveren inclusief de benodigde services om het product gedurende 10 jaar op het beoogde kwaliteitsniveau te houden (m.u.v. de reguliere schoonmaakkosten). Echter omdat één van de doelen van de pilot projecten die bij ProRail (en andere organisaties) plaatsvinden is om de verschillen tussen traditionele en circulaire inkoop van producten in kaart te brengen, wordt ook gevraagd voor de traditionele variant de aspecten met betrekking tot duurzaamheid en gebruikerswaarde aan te leveren (waar mogelijk).

Graag scheiding aanbrengen in de aanschaf en beheer & onderhoudskosten. Het meubilair dient minimaal te voldoen aan de minimum eisen uit het criteriadocument duurzaam inkopen van kantoormeubilair, te vinden via http://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/gerelateerd/volledige_criteriadocument_kantoormeubilair.pdf. De stoffering dient minimaal te voldoen aan de minimumeisen uit het criteriadocument kantoorstoffering, te vinden via http://www.pianoo.nl/sites/default/files/documents/gerelateerd/volledige_criteriadocument_kantoorstoffering.pdf

D. Gunningsbeslissing

Op basis van de beoordeling (het behaalde aantal punten) wordt door het aanbestedingsteam een gunningsadvies opgesteld, en dat wordt ter besluitvorming over de gunning voorgelegd aan de projectmanager NVLU en de lijn en staforganisatie van Facilitaire Zaken.

ProRail beoogt primair de opdracht in de circulaire variant te gunnen.

ProRail behoudt zich het recht voor om de aanbiedingen in de circulaire variant terzijde te leggen. In dat geval beoogt ProRail de opdracht in de traditionele variant te gunnen. Wanneer ProRail besluit om toch de traditionele variant op te dragen, dan is de laagste TCO maatgevend in de beoordeling. ProRail behoudt zich het recht voor om ook de opdracht in de traditionele variant niet te gunnen.

Bijlagen

Bijlage 1: functioneel Programma van Eisen *(niet toegevoegd)*

Bijlage 2: rapport "Look & Feel inrichting input leveranciers" *(niet toegevoegd)*

Bijlage 2a: detail akoestische lamel seinzaal *(niet toegevoegd)*

Bijlage 3: overzicht aantallen inventaris NVLU *(niet toegevoegd)*

Bijlage 4a, 4b, 4c: Plattegronden begane grond, 2e en 3e etage NVLU *(niet toegevoegd)*

Bijlage 5: HNW visie ProRail *(niet toegevoegd)*

Bijlage 6: Inkoopvoorwaarden ProRail *(niet toegevoegd)*

Bijlage 7: Planning

Bijlage 8: Rekenmodel NCW berekening op basis van de TCO *(was een excel, als plaatje opgenomen in deze voorbeeld uitvraag)*

Bijlage 9: Eisen ten aanzien van implementatiefase

Bijlage 10: Instandhouding representativiteit losse inrichting

Bijlage 7: Planning

- 21 februari 2014: Uitnodiging
- 28 februari 2014: Uiterste datum voor het indienen van vragen
- 6 maart 2014: Beantwoording van vragen
- 3 maart 2014: Dialoog 1
- 27 maart 2014: Dialoog 2
- 11 april 2014: Uiterste datum voor het indienen van de aanbidding
- 14 - 18 april 2014: Beoordeling
- 21 - 25 april 2014: Gunningsbeslissing
- 28 april - 2 mei 2014: Contractbespreking
- Begin mei 2014: Opdrachtverstrekking
- Medio november 2014: Realisatie
- Q1 2015: Ingebruikname

Indien ProRail een derde dialoogronde toepast, dan zal deze op 9 april gepland worden, en schuift de uiterste datum voor indiening van de aanbidding op naar 25 april 2014. De overige data daarna schuiven dan ook, naar rato, op.

Bijlage 8: Rekenmodel NCW berekening op basis van de TCO (was een excel, als plaatje opgenomen in deze voorbeeld uitraag)

A: invulblad

In te vullen waarden

Uitleg

In de onderstaande blauwe velden kunt u de bedragen zetten die u wilt hanteren in uw aanbieding. U kunt hierbij zelf een betalingsschema kiezen. Zo kunt u bijvoorbeeld kiezen voor een eenmalig bedrag bij aanvang van de gebruikperiode. Ook kunt u kiezen om een jaarlijkse of maandelijkse termijn bij ProRail in rekening te brengen. U kunt ook voor een combinatie kiezen, bijvoorbeeld een bedrag bij aanvang en een jaarlijkse of maandelijkse termijn. De jaarlijkse of maandelijkse termijnen kunnen indien u dat wenst variëren gedurende de gebruikperiode (bijvoorbeeld een hoger bedrag in de eerste jaren en een lager bedrag in de laatste jaren, of andersom). Indien u ProRail een bedrag terug wilt geven aan het einde van de gebruikperiode van 10 jaar, kunt u een bedrag invullen in de cel "retourpremie einde gebruikperiode".

De gebruikperiode is vastgesteld op 10 jaar (2015-2024). Om de NCW te berekenen voor ProRail wordt gerekend met een interne discontovoet van 5%.

Circulaire aanbieding

Enmalig bedrag bij aanvang (bijv. de volledige of een deel van de aanschafprijs)

€ 0

Jaarlijkse termijn (dit is het all-in bedrag voor de totale dienstverlening)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0

Maandelijkse termijn (dit is het all-in bedrag voor de totale dienstverlening)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0

Retourpremie einde gebruikperiode (dit is het bedrag dat ProRail mogelijk retour krijgt van de inschrijver aan het einde van de gebruikperiode)

€ 0

Resultaat NCW berekening

€ 0

Traditionele aanbieding

Enmalig bedrag bij aanvang (bijv. de volledige of een deel van de aanschafprijs)

€ 0

Jaarlijkse termijn (dit is het all-in bedrag voor de totale dienstverlening)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0

Maandelijks termijn (dit is het all-in bedrag voor de totale dienstverlening)

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0

Retourpremie einde gebruiksperiode (dit is het bedrag dat ProRail mogelijk retour krijgt van de inschrijver aan het einde van de gebruiksperiode)

€ 0

Resultaat NCW berekening

€ 0

B: NCW-berekening

Discontovoet ProRail	5%
----------------------	----

Cashflows en NCW circulaire aanbidding	NCW	aanvang	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
NCW: bedrag bij aanvang	€ 0	€ 0										
NCW: jaarlijkse termijn	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW: maandelijkse termijn	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW: retourpremie	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW circulaire aanbidding	€ 0											

Cashflows en NCW traditionele aanbidding	NCW	aanvang	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
NCW: bedrag bij aanvang	€ 0	€ 0										
NCW: jaarlijkse termijn	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW: maandelijkse termijn	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW: retourpremie	€ 0		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
NCW circulaire aanbidding	€ 0											

Bijlage 9 Eisen ten aanzien van implementatiefase

Document nummer: P783810

Eigenaar: ProRail, Cynthia van der Horst

Kenmerk: behorende bij nota van inlichtingen 1 circulaire uitvraag NVLU

Versie: 1.0

Status: Definitief

Overleg tussen ProRail en opdrachtnemer

De communicatie tussen ProRail en de opdrachtnemer dient op diverse niveaus plaats te vinden overeenkomstig navolgende frequenties en met onderstaande functionarissen van ProRail. De dienstverlener dient van alle overlegvormen, vanaf 4x per jaar tot 1x per jaar, een schriftelijk verslag te maken en dit binnen vijf werkdagen bij ProRail aan te leveren.

Gesprekspartners			
Frequentie	Opdrachtgever	Opdrachtnemer	Gespreksonderwerpen
Dagelijks	Facilitair Team/ FaZ Servicepunt	Helpdesk	<ul style="list-style-type: none">• KWIS-en• Voortgang extra werkzaamheden• Geconstateerde gebreken
Viermaal per jaar	Locatiebeheerder	Regionaal Accountmanager	<ul style="list-style-type: none">• Evaluatie regionale KPI's• Innovatie• Relatiebeheer
Tweemaal per jaar	Contractmanager	Key Accountmanager	<ul style="list-style-type: none">• Contractzaken• Relatiebeheer• Kostenontwikkeling• Landelijke KPI's
Eenmaal per jaar	Manager Staf/ Manager FaZ	Directeur	<ul style="list-style-type: none">• Relatiebeheer• Kostenontwikkeling• Communicatie

Managementinformatie

De opdrachtnemer verstrekt ieder kwartaal een managementrapportage aan de contractmanager van ProRail. De inhoud van deze managementrapportage dient in de contractfase nader afgestemd te worden tussen ProRail en opdrachtnemer. In de managementrapportage zal in ieder geval gerapporteerd moeten worden aangaande de vastgestelde KPI's.

Contractfase

Na voorlopige gunning dient de inhoud van het contract tussen ProRail en opdrachtnemer te worden afgestemd. Onderwerpen van gesprek zijn o.a.:

- opstellen KPI's (kwaliteitseisen, performance etc....);
- vaststellen inhoud management informatie;
- levertijden;
- uitvoering;
- montage;
- schade;
- storingen;
- facturatie.

Implementatiefase

Alvorens te starten met implementeren dient de opdrachtnemer een plan van aanpak t.b.v. de implementatie op te stellen. Deze dient besproken te worden met en goedgekeurd te worden door ProRail.

Indien u op voorhand verwacht kosten te maken voor hetgeen hierboven genoemd graag deze kosten inzichtelijk maken en verwerken in uw totale aanbieding.

Bijlage 10 Instandhouding representativiteit losse inrichting

Document nummer: P798493

Eigenaar: ProRail, Geerke Versteeg

Kenmerk: behorende bij nota van inlichtingen 2 circulaire uitdraag NVLU

Versie: 2.0

Status: Definitief

Toelichting 'representativiteit'

De mate waarin de basiskwaliteit, materiaalkwaliteit en het afwerking-niveau van een product en/of element passen bij de functie en het gebruik van de ruimte.

Het betreft de representativiteit van de producten welke zijn opgenomen in de uitdraag.

De systematiek en het type gebreken van NEN2767 wordt gehanteerd om de representativiteit te beoordelen.

Het representativiteitsniveau mag niet worden vergeleken met een conditieniveau in de NEN2767.

Conditie-eisen

Vanaf beschikbaarheid tot aan einde van de overeengekomen gebruiksperiode gelden conditie-eisen voor de instandhouding van de gewenste representativiteit.

Er zijn 3 conditieniveaus:

A) Hoog Representatief

B) Representatief

C) Basisniveau

De prestatie-eisen zijn per niveau zijn vastgelegd in onderstaande tabel 1.

De ruimte waarin de gebruiksvoorziening voorkomt bepaalt onder welk conditieniveau de gebruiksvoorziening valt. Bijvoorbeeld: een bureaustoel in een hoog representatieve ruimte valt onder conditieniveau A, een bureaustoel in een ruimte met een basisniveau valt onder conditieniveau C.

Hoog representatief conditieniveau A (uitstekende conditie)	Representatief conditieniveau B (goede conditie)	Basisniveau conditieniveau C (redelijke conditie)
De bediening is feilloos en zonder hinder.	De bediening mag de productiviteit niet negatief beïnvloeden.	De bediening mag de productiviteit niet negatief beïnvloeden.
<i>Sporen van gebruik</i> zijn in de afwerking nauwelijks waarneembaar.	Het element mag <i>geringe sporen van normaal gebruik</i> in de afwerking vertonen.	Het element mag <i>sporen van normaal gebruik</i> in de afwerking vertonen.
<i>Sporen van verval</i> zijn nauwelijks waarneembaar.	Het element mag <i>geringe sporen van verval</i> vertonen.	Het element mag <i>sporen van verval</i> vertonen.
<i>Sporen van vervuiling</i> zijn nauwelijks waarneembaar.	Het element mag <i>geringe sporen van vervuiling</i> vertonen.	Het element mag <i>geringe sporen van vervuiling</i> vertonen.

Tabel 1: Eisen per conditieniveau

Bepaling van de conditie (begrenzing)

De conditie wordt per elementsoort in één ruimte bepaald (bouwkundig, installatietechnisch en vaste inrichting), of per object (losse inrichting).

- Bouwkundig voorbeeld: De plafondplaten in één ruimte, of de vloerafwerking in één ruimte.

- Object voorbeeld: Eén van de tafels in een 4-persoons kantoorruimte.

De beoordeling

Bij de beoordeling van representativiteit wordt getoetst conform de NEN2767.

Ernstige en serieuze gebreken, waardoor de functionaliteit niet langer gewaarborgd is, zijn niet toegestaan.

Bij representativiteit wordt alleen gekeken naar de geringe gebreken:

- Onderhoud (vervuiling)
- Afwerking (beschadigingen in de vorm van krassen, scheuren, e.d.)
- Basiskwaliteit (deugdelijk functioneren)
- Verval (slijtage, veroudering, verkleuring van elementen en (sub-)onderdelen)

De bovengrens voor de omvang en intensiteit voor de geringe gebreken is weergegeven in onderstaande tabel 2. De aard van de geringe gebreken, (niet) toegestane conditie, is omschreven in tabel 1.

Bovengrens voor 'Geringe gebreken'					
gebaseerd op tabel 5 uit de NEN2767-1					
Omvang Intensiteit	Incidenteel <2%	Plaatselijk 2-10%	Plaatselijk 10-30%	Plaatselijk 30-70%	Plaatselijk ≥70%
Laag (beginstadium)	-	A	B	C	
Midden (gevorderd)	A	B	C		
Hoog (eindstadium)	B	C			

Tabel 2: Bovengrens voor omvang en intensiteit per conditieniveau

Storing Representativiteit

Een storing representativiteit treedt op wanneer de bovenstaande conditie-eisen in een betreffende ruimte of van een bepaald object niet gehaald worden. Voor nadere specificaties van de storing en de hoogte van kortingen en hersteltijden wordt verwezen naar het nog op te stellen contract na de voorlopige gunning. Tevens zal dan concreet afgestemd gaan worden hoe de gebreken gemeten gaan worden.

Keuze ProRail Representativiteit

Gedurende de looptijd van het contract wil ProRail de representativiteit in stand houden op conditieniveau B (zie tabel 1 voor specificaties).

Randvoorwaarden

De randvoorwaarden die gesteld worden door de opdrachtnemer om de door ProRail gewenste representativiteit te behalen zullen door de opdrachtnemer verwoord moeten worden in de aanbieding.

Dit is een bijlage bij de Factsheet Leerpunten pilot circulair inkopen ProRail Facilitaire Zaken - Juli 2015

Bijlage 3 KPI dashboard

KPI DEFINITIEBLAD		DIENST/ PRODUCT LEVERANCIER		Circulaire levering en onderhoud Tapijt NVLU			JAAR XX					
Versiedatum 18-11-2014												
KSF	Resultaatgebied	KPI	Handtekening opdrachtgever:			Handtekening opdrachtnemer:			Planning			
			KPI Verantwoordelijke	Procedure/ meetmethode	Meetfrequentie per jaar	Beoordeling	Weging	Planning Q1	Planning Q2	Planning Q3	Planning Q4	
1. Conditie	1.1 Conditie/Kwaliteit	Het kwaliteitsniveau van het tapijt is op niveau B	Desso	Audit ProRail	2x per jaar	Gehaald = 10 punten Niet gehaald = 0 punten	60%					
		Kort verslag over instand houden representativiteit, en het rapporteren van de uitkomsten	Desso	Managementrapportage	Elk kwartaal	Gehaald = 10 punten Niet gehaald = 0 punten	40%					
							100%					
3. continuity	2.1 Reactietijd	De reactietijd in geval van storingen/ klachten bedraagt maximaal 24 uur m.u.v. weekenden en feestdagen (cf contract)	Desso	Aan de hand van de rapportage van Desso ProRail voert ter controle hierop steekproeven uit.	Elk kwartaal	Gehaald = 10 punten Niet gehaald = 0 punten	50%					
	2.2 Hersteltijd	De hersteltijd/ oplostijd in geval van storingen/ klachten bedraagt maximaal 48 uur m.u.v. weekenden en feestdagen (cf contract)	Desso	Aan de hand van de rapportage van Desso ProRail voert ter controle hierop steekproeven uit.	Elk kwartaal	Gehaald = 10 punten Niet gehaald = 0 punten	50%					
							100%					
4. Compliance	3.1 Voldoen aan wet- en regelgeving	ON voldoet voor 100% aan de geldende wet- en regelgeving	Opdrachtnemer	Managementrapportage	Elk kwartaal	Gehaald = 10 punten Niet gehaald = 0 punten	100%					
									100%			
5. Cooperation	4.1 Circulaire economie	Desso deelt met ProRail haar kennis op het gebied van circulaire economie en de ontwikkelingen op dat vlak binnen Desso	Desso	Beoordeling van contractmanager	1x per jaar tijdens overleg	uitstekend = 10 punten goed = 7 punten matig = 4 punten slecht = 0 punten	60%					
		Desso toont aan dat zij de best toepasbare mogelijkheden om hergebruik circulair af te handelen onderzoeken/ ontwikkelen. Minimaal gelijkwaardig aan het Take Back-programma.	Desso	Beoordeling van contractmanager	1x per jaar tijdens overleg	uitstekend = 10 punten goed = 7 punten matig = 4 punten slecht = 0 punten	40%					
							100%					
6. Communication	5.1 Managementinformatie	Desso zorgt voor het volledig en tijdig aanleveren van de rapportages conform de structuur en inhoud overeengekomen met Opdrachtgever	Desso	Beoordeling van contractmanager	Elk kwartaal	uitstekend = 10 punten goed = 7 punten matig = 4 punten slecht = 1 punt	50%					
	5.2 Communicatie, escalatie & bereikbaarheid	Overleg tussen ProRail en Desso vindt plaats conform de frequentie en inhoud zoals overeengekomen in de communicatiematrix	Desso	Beoordeling van contractmanager	Elk kwartaal	uitstekend = 10 punten goed = 7 punten matig = 4 punten slecht = 1 punt	50%					
							100%					
								0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100%
								0,0%	30,0%		30,0%	
								0,0%		40,0%	30,0%	100%
								12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	
								12,5%	12,5%	12,5%	12,5%	
								25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	100%

Bijlage 4 **Samenvatting**

Leerpunten pilot circulair inkopen ProRail
Facilitaire Zaken Nieuwe verkeersleidingspost Utrecht (NVLU)

Vorbereiding

- Voordat je start moet de ambitie met en visie op circulair inkopen van de organisatie helder zijn.
- Organiseer een marktontmoeting en vergeet hierbij niet de kleine innovatieve partijen uit te nodigen. Bereid het programma gedegen voor, waarvan ook de geformuleerde visie en ambitie onderdeel moet zijn.
- Denk goed na over de te kiezen aanbestedingsprocedure. In het geval van een onderhandse procedure: laat meer dan 2 partijen deelnemen en steek voldoende tijd in de marktverkenning en het selecteren van de partijen.
- Breng het interne kennisniveau van de organisatie van de stakeholders op peil en neem ze mee. Door middel van bijvoorbeeld presentaties, lunchlezingen en nieuwsbrieven.
- Neem 'circulariteit' mee vanaf het allereerste begin van de behoeftebepaling.
- Een intensieve dialoog en vertrouwen creëren tussen de aanbestedende dienst en leveranciers is van groot belang: niet alleen om er achter te komen wat er te koop is, welke verdienmodellen er mogelijk zijn etc., maar ook om wederzijds begrip te krijgen voor elkaars rol, behoeften, uitdagingen, risico's en vocabulaire. Circulair inkopen is voor zowel de inkopende partij als de leverancier een nieuw, onontgonnen terrein waardoor de kans op langs elkaar heen praten /elkaar niet begrijpen groot is.

De uitvraag

- Het uitvragen van een prestatie inclusief onderhoud in plaats van 'eigenaarschap' is makkelijker gezegd dan gedaan. ProRail heeft het meubilair toch gekocht; het is ondanks diverse gesprekken met de meubelleverancier niet gelukt om een gebruiksovereenkomst af te sluiten. ProRail zal t.z.t. zelf kijken hoe het meubilair na gebruik zo hoogwaardig mogelijk kan worden hergebruikt.
- ProRail heeft geen eisen gesteld aan circulariteit, alleen subgunningscriteria. Dit zal een volgende keer harder aangezet worden. Bij het gunnen hielden ze een prijs/kwaliteit-verhouding aan van 30/70. Test deze gunningsmethode uitvoerig vooraf om te verifiëren of de uitkomst strookt met de verwachting.
- Lastig is dat er geen eenduidige definities of scherpe begripsomschrijvingen voorhanden zijn ten aanzien van (onderdelen van) de circulaire economie. Wat maakt een product 'circulairder' dan een ander product? Wat bedoelen we met toxische stoffen, kritische materialen, upcycling, downcycling? Probeer dit wel voor de eigen organisatie te definiëren.
- Er bestaat (nog) geen duidelijkheid over het relatieve belang van de verschillende onderdelen van een circulaire aanbidding. Wat is bijvoorbeeld beter: een lange levensduur of een korte levensduur maar wel met de mogelijkheid hoogwaardig hergebruik?
- Overweging is een beschrijving van maatregelen t.b.v. het verlengen van de levensduur van materialen op te nemen als eis i.p.v. wens.
- Neem een criterium op waarin je afspraken maakt over verplicht inspelen op toekomstige (technologische) ontwikkelingen in het kader van hoogwaardig hergebruik.
- Is Best Value Procurement de beste manier om circulair in te kopen? Omdat je hierbij eerst kijkt of de partij het kan en daarna pas verder gaat met de vraag/de te leveren prestatie?

Grondstoffen

- Er zijn handvatten/tools nodig voor het beoordelen van toegepaste grondstoffen in een product, zoals de aard van de materialen, de mate van gerecyclede content, toxiciteit, biobased materialen, kritische materialen, etc. bijvoorbeeld een grondstoffenpaspoort. Zo'n paspoort dient dan wel hanteerbaar te zijn voor inkopers en degenen die hiermee moeten werken.
- Er zijn tevens handvatten/tools nodig om de mate van modulariteit en herbruikbaarheid van een product te beoordelen.

Selectie en contract

- Moet je duurzame energie bij productie (en dus: minder gebruik fossiele brandstoffen) ook meenemen?
- Hoe maak je SMART afspraken over het in stand houden van kwaliteit bij meubilair? Vaak merk je pas gedurende de uitvoering van het contract of je hier slimme afspraken over hebt gemaakt. Het is lastig om hier al een oordeel over te geven in de gunningsfase en deze pilot heeft er geen eensluidend antwoord op kunnen geven.
- Het in stand houden van kwaliteit is voor leveranciers erg lastig in het geval van speciaalwerk afkomstig van 3e partijen. Je weet als leverancier niet volledig wat voor soort product het is, hoe lang het zal meegaan etc. Mogelijk idee is een 'knip' in de afspraken over in stand houden kwaliteit tussen (standaard)meubilair van de leverancier zelf, versus speciaal werk afkomstig van derden.
- Als je afspraken maakt over in stand houden van een bepaald kwaliteitsniveau kan het daarnaast ook zinvol zijn om afspraken te maken over garantie op fabricagefouten. Let wel, er is een verschil tussen garantie op fabricagefouten en op de uitstraling (bv. kwaliteitsniveau B, vlekken, krassen etc).
- Het is in deze pilot niet gelukt om afspraken te maken over toepassing van het meubilair in toekomstige cycli. En het is onvoldoende gelukt om de focus van de leverancier te verplaatsen van 'alles nieuw leveren' naar eerst kijken naar herbruikbaarheid van bestaand meubilair. Van ProRail zelf, maar ook van andere organisaties.
- Gedurende de pilot was er weinig enthousiasme bij de meubelleverancier voor het terugnemen van meubels. Hoe kan dit enthousiasme worden vergroot? Wat is de 'trigger' voor leveranciers om meubels terug te nemen (en daadwerkelijk te hergebruiken).
- De mogelijkheden voor contractafspraken om meubilair gedurende de looptijd aan te passen of in te wisselen voor ander meubilair is niet goed uit de verf gekomen - partijen wilden geen prijs afgeven.
- Bij een bepaalde contractduur hoort een bepaald verdienmodel. Bijv. langer dan zeven jaar: geen lease.
- Bij een bepaald verdienmodel horen bepaalde meubels (bijv. bij afspraken over retourpremie lijkt het aantrekkelijker om designklassiekers te leveren die immers meer zekerheid voor een hogere restwaarde bieden).
- Smaak en trends staan op gespannen voet met de circulaire economie. Het is in verhouding lastiger een nieuwe eigenaar te vinden voor een pimpelpaars maatwerk-krukje. De circulaire economie lijkt het meest gebaat bij modulaire standaardproducten.

Kosten

- Het betalen voor gebruik inclusief onderhoud - waarbij het inschrijvers vrij staat om hier zelf een betalingsmodel bij aan te leveren (bijv. betaling ineens, maandelijkse fee) - is goed bevallen. ProRail liep hierbij wel tegen een aantal zaken aan:
 - ProRail vond het nadeel van lease dat er een extra schakel zoals een bank tussen zit;
 - Betaling ineens is eigenlijk een verkapte voorfinanciering. Je bent dan je pressiemiddel kwijt als de leverancier niet presteert. ProRail koos voor een grote eerste termijnbetaling en daarna steeds een lager bedrag zodat de mate van voorfinanciering voor de leverancier acceptabel is.
- Circulaire /C2C producten zijn vaak wat duurder. Niet erg, zolang zich dat maar terugvertaalt in lagere onderhoudskosten, langere levensduur en/of een hogere restwaarde.
- Gezien de 'nieuwheid', de kleine(re) schaal van pilots en de onzekerheden van circulaire modellen, bouwen bedrijven risicomarges in die een prijsopdrijvend effect hebben. Ook de onzekerheid over de kwaliteit van producten van 3e partijen als je deze op een bepaald kwaliteitsniveau moet houden heeft een prijsopdrijvend effect. Net als onzekerheid over hoe netjes de klant omgaat met de spullen (in het kader van de restwaarde), hoe de markt er over 10 jaar voorstaat, etc.

Businessmodellen

de pilot heeft waar het gaat om nieuwe businessmodellen veel inzichten gegeven, maar ook vragen opgeroepen. Het is goed hier nader over na te denken.

- Zijn bepaalde businessmodellen wenselijker dan andere voor het aanjagen van de circulaire economie? Bijvoorbeeld: is eigendom sowieso niet meer wenselijk en gaat het om het inkopen van performance?
- Moet de kwaliteit per se door de leverancier worden geborgd of kan dat ook door een andere partij (of door jezelf)?
- Moet een product na gebruik per se terug naar de leverancier of zijn andere oplossingen (bijvoorbeeld hoogwaardig hergebruik door een derde partij) net zo goed?
- Zijn er situaties denkbaar waarbij het wenselijk is dat de aanbestedende dienst zelf de regie houdt over toekomstig hergebruik (waardoor je hier in je aanbesteding nog niets over hoeft af te spreken)?
- Staat de transitie van de economie naar 'performance-based' verdienmodellen centraal of gaat het om het behoud van waarde van grondstoffen en het sluiten van kringlopen, ongeacht door wie dat gebeurt?
- Als dat laatste het geval is, hoe bepaal je dan welke partijen (incl. de eigen organisatie) en welke verdienmodellen het meest geschikt zijn om dat te realiseren?

Deze samenvatting is een bijlage bij de Factsheet Leerpunten pilot circulair inkopen ProRail Facilitaire Zaken - Juli 2015



REBus - Pilot circulair inkopen kantoorinrichting ProRail

REBus is een Europees project dat in Nederland wordt uitgevoerd door [Rijkswaterstaat](#), [PIANOo](#), [MVO Nederland](#) en de [Rijksdienst voor Ondernemend Nederland](#).

Doel van het project is kennis opdoen en delen over het potentieel van grondstofbesparende verdienmodellen. En te ervaren of deze modellen eind 2016 de beoogde 15% aan grondstof- en kostenbesparing opleveren. REBus wordt gedeeltelijk in Groot Brittannië en gedeeltelijk in Nederland uitgevoerd. In Nederland verkennen de REBUS-partners verdienmodellen binnen vijf branches: ICT, kantoorinrichting, bouw, textiel en catering. REBus neemt ook deel aan De Green Deal Circulair Inkopen. Dit Nederlandse initiatief heeft als doel circulair inkopen op de agenda's van ondernemers en overheden te krijgen.

Auteurs:

- Take Padding PIANOo
- Geerke Versteeg Humagement a.i. projectleider Facilitaire Inrichting ProRail
tel. 06-20794892 | g.versteeg@humagement.nl

Fotografie:

Christian Richters

Visuals:

Architectenbureau de Jong Gortemaker Algra

www.pianoo.nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-duurzaam-inkopen/mvi-thema-s/circulair-inkopen

www.mvonederland.nl/green-deal-circulair-inkopen/publicaties

Juli 2015

