

# BUYER

meets

# SUPPLIER



GREEN DEAL  
CIRCULAIR  
AANKOPEN



**Woensdag 23 mei**  
Herman Teirlinck-gebouw  
BRUSSEL

## Verslag marktdialoog Kantoor

**Locatie** Zaal 01.04 **Facilitator** Kathleen Bosteels  
**Tijd** 14:50- 15:40 **Verslag** Karin Op de Beeck

### Productgroep / sector

kantoormeubilair- en inrichting

textiel en werkkledij

ICT

building technology (verlichting,  
airco, verwarming, ...)

bouw en renovatie

### 1. DEELNEMERS

| Rol         | Organisatie              | Naam               | Functie                                |
|-------------|--------------------------|--------------------|----------------------------------------|
| Leverancier | Flokk                    | Robin Van Asbroeck | Key Account Manager                    |
| Leverancier | Flokk                    | Jeroen Lauwereys   | Key Account Manager                    |
| Leverancier | Moonen Packaging         | Johan Pijpers      | Business Unit Manager<br>food & Retail |
| Leverancier | NNOF                     | Anne Lenaerts      |                                        |
| Leverancier | Pami                     | Lode Essers        | Gedelegeerd bestuurder                 |
| Aankoper    | provincie Vlaams-Brabant | Lieselot De Cleyn  | diensthooft facilitair<br>beheer       |
| Aankoper    | Belfius                  | Geert Struyen      | purchaser                              |
| Aankoper    | Prov VL-Brabant          | Alexander Comer    | aankoper                               |
| Aankoper    | Sunrise HQ               | Mathieu Leroy      | MD / aankoper                          |
| Aankoper    | Leefmilieu Brussel       | Olivier de Vos     |                                        |
| Aankoper    | Kortrijk                 | Sara Ferlin        |                                        |
| Facility    | LPA (politie)            | Leslie De Backer   | Facility manager                       |
| Facility    | LPA                      | Sarah Moreel       | FM                                     |
| Aankoper    | VUB, milieudienst        | Maerten Ipers      | duurzaamheids-<br>medewerker           |
| Leverancier | Circular IQ              | Roy vercoulen      | CEO                                    |
| Onderzoek   | VUB onderzoek            | Jeroen Poppe       |                                        |
| Expert      | ACR+                     | Marion Courtois    | Expert CE                              |
| Aankoper    | BNP Paribas Fortis       | Dominique Verhamme |                                        |
| Aankoper    | Veneco                   | Benjamin Descamps  |                                        |

## 2. VERSLAG DIALOOG

**1. Hoe kunnen aankopers en leveranciers er samen best voor zorgen dat het in de onderhandeling niet alleen om “de prijs” gaat, maar er gewerkt wordt aan lange-termijnsamenwerkingsvisie met focus op waardebehoud van materialen? Bestaan er al tools voor total cost of ownership?**

- **Anne (NNOF):** voortraject (voldoende tijd) is belangrijk om te vermijden dat het enkel op prijs wordt gediscussieerd.
- **Overheidsaankopers:** In lastenboek geef je criteria mee, niet alleen de prijs. Je geeft gewichten aan de criteria. Dus prijs kan zo minder belangrijk worden, maar niet onbelangrijk.
- **Roy (Circ IQ):** onderscheid maken tussen aankoopprijs en onderhoud en totale kost. **Om ruimte te bieden voor meer innovatieve producten.**
- **PAMI:** juiste criteria definiëren. Goede afspraken tussen aankoop en facility, anders gaat het achteraf toch richting prijs. Dit klopt volgens FM, FM speelt op kwaliteit en niet op prijs. **Valsspelers op de markt, daar heeft niemand baat bij, geen FM, geen aankoper!**

**2. Hoe zien leveranciers en aankopers die samenwerking concreet? (CE)**

**Na de aankoop: nog tijd vrijmaken voor (correct) productgebruik, om levensduur te verlengen. Dit vraagt ook een soort samenwerking; een na-zorg.**

- **Niet enkel ‘dienst na verkoop’,** maar meer mensen opleiden over correct gebruik van stoel (Flokk), maar bedrijf moet daar tijd voor vrijmaken. Het stopt niet bij aankopen.
- Circulariteit doe je niet alleen. Het gaat verder dan FM-aankoop/leverancier; hele bedrijf moet volgen, alle medewerkers moeten hier info over hebben. **Meer bewustmaking over CE;** betrek interne gebruikers.

**Op voorhand afspreken, wat gaan we doen bij einde gebruik? Wat met de oude dingen?**

- **Flokk** bevestigt dat dit belangrijk is. Dit moet kwalitatief in punten meegegeven worden en verwerkt, indien we echt Circulair willen worden.
- Er zijn al veel producten die circulair zijn, maar **het ‘einde leven’ wordt nu nog niet meegenomen.**
- **Korte termijn:** daar gaan we het niet mee halen! (Anne-NNOF) – lange-termijndenken nodig en ook lange-termijncontracten!

**Is het een oplossing om een product-dienst service aan te bieden?**

- **Flokk:** ja, voor onze eigen producten.

**Vraag Aankoper: hoeveel wordt er gerecycleerd?**

- **Flokk** kijkt eerst naar hergebruik, in samenwerking met kringwinkel.
- Monitoring achteraf als product einde leven is.  
**Vraag aan Flokk?** Wordt hergebruik opgevolgd?  
**Anne (Nnof):** wij doen 1 op 1, dus bij ons zo geregeld.

---

**Circulariteit doe je niet alleen. Het hele bedrijf moet volgen, alle medewerkers moeten hierover geïnformeerd worden.**

---

### 3.A Hoe groot is het intern draagvlak voor circulaire aankopen? Hoe wordt dit geïntegreerd in de organisatie?

### 3.B Waar hebben aankopers nood aan om hun collega's over de streep te krijgen?

- **3/A:** hangt van organisatie af; collega's geven het soms aan. **Het moet leven in de organisatie!**
- **LPA:** Wij **benchmarken**, de maatschappij is er klaar voor.

### 4.A Welke attesten of certificaten vragen aankopers op vlak van meubilair?

### 4.B Kunnen leveranciers van circulair kantoormeubilair deze ook afleveren?

Indien niet, wat zou er moeten gebeuren om toch een circulaire aankoop mogelijk te maken?

- **Anne (INNOF):** Emas en iso-certificaten (14001) zijn het meest gangbare.
- Nog geen certificaten, **EU is bezig met labels.** Moeilijk thema, niet enkel 'end of life', maar ook design, modulair, aanpasbaar, ... (Pami) Totale concept is nodig.
- Qua brandveiligheid: kan er dan een attest afgeleverd worden bij hergebruikte materialen? Leveranciers knikken allemaal.
- **Circular IQ:** maak transparantie, dat is belangrijk, niet zozeer certificaten. Want **nadeel van certificaat: altijd limiterende definitie.** Draai het om, definieer als aankoper wat circulariteit is voor jou en vraag zo offerte.

---

**Definieer als aankoper  
wat circulariteit  
is voor jou en vraag  
zo een offerte.**

---

### 5. Welke obstakels zien aankopers bij hergebruik van goederen bij een kantoorinrichting?

Hoe zouden leveranciers best daaraan tegemoet kunnen komen?

- Herbruikbare goederen kunnen technisch niet aangekocht, noch verkocht worden door overheden. Er is geen format voor omdat 2<sup>e</sup> hands eerder een veiling type is, dan bvb aankoop via raamcontracten. **Materiaal kan ook niet verkocht worden door overheid.**
- **Roy (circular IQ):** bij tweedehands kopen heb je geen info over wat er in het product zit.

Powered by:

SAMEN MAKEN WE  
MORGEN MOOIER

**OVAM**