

## IN HET KORT

**Organisatie:** Provincie Utrecht, [www.provincie-utrecht.nl](http://www.provincie-utrecht.nl)

**Contactpersonen:** Maarten Rauws (senior bestuurlijk juridisch adviseur), [LinkedIn](#) | Sandra Koolsbergen (inkoper)

**Pilot product & sector:** ICT | **Land:** Nederland



# ICT-apparatuur provincie Utrecht



*“Over tien jaar is circulair inkopen de norm.”*

Maarten Rauws, senior bestuurlijk juridisch adviseur provincie Utrecht

ICT-hardware is geen makkelijk product om circulair te maken. Toch koos Provincie Utrecht voor een pilot om de werkplekapparatuur circulair in te kopen.

## Omschrijving project

De pilot bestaat uit een aanbestedingstraject voor de aanschaf van ICT-apparatuur voor 1.000 werkplekken. De voorbereidingen zijn in april 2015 gestart. Het uitgangspunt voor de inkoopafdeling van de provincie, is dat de producent enerzijds een groot gedeelte van de producten gebruikt levert en anderzijds de geleverde producten of materialen aan het einde van de levensduur of gebruiksfase weer voor een nieuwe cyclus inzet. Deze pilot vloeit voort uit de Green Deal Circulair Inkopen, waarbij de provincie zich in 2013 als een van de eerste partijen heeft aangesloten. Het doel is om in 2020 minimaal 10% van het totale inkoopbudget circulair in te kopen.

## Aanpak

In twee workshops met Rijkswaterstaat zijn de principes van circulair inkopen verkend, waarbij ook veel kleinere partijen meedachten, en is nagedacht over de gunnings- en selectiecriteria. Hierna is een formele marktconsultatie via TenderNed gestart. Dit leverde weinig animo op. Op de vraag om gezamenlijk een circulaire beoordelingsmethodiek voor deze aanbesteding te ontwikkelen, is vrijwel geheel niet ingegaan door partijen. Dit zou kunnen liggen aan het lage volume van het contract, een gebrek aan kennis van marktpartijen over de circulaire economie of het ontbreken van de wil om de meer lineaire businessmodellen los te laten. Uiteindelijk is de provincie individuele gesprekken gaan voeren met partijen om toch meer informatie van de markt te verkrijgen.



## FEITEN & CIJFERS

- > **Aantal medewerkers:** 800
- > **Volume contract:** ICT-hardware van 1.000 werkplekken vernieuwen, bestaande uit een laptop (met keuze uit drie typen) of een tablet, een dockingstation, een scherm, een muis en een toetsenbord.
- > **Contractvorm:** koop (4 soorten hardware), met plan van aanpak voor om de geleverde computer terug te brengen in de keten

## Resultaten

De provincie wilde een partij die ook het circulair dienstverlenerschap op zich nam, maar de markt leek hier nog niet klaar voor. De provincie besloot daarom eerst de ICT-apparatuur aan te schaffen en de leverancier de kans te geven het circulair dienstverlenerschap te ontwikkelen. De winnende leverancier moest in samenwerking met de provincie Utrecht binnen één jaar een plan van aanpak opstellen om de geleverde ICT-hardware zo hoogwaardig mogelijk terug te brengen in de keten. Vier partijen hebben zich uiteindelijk ingeschreven. De provincie heeft deze vier inschrijvers echter moeten uitsluiten van de aanbesteding omdat zij tot verrassing van de provincie Utrecht geen van allen konden voldoen aan de vooraf bekend gemaakte termijn en/of eisen in de aanbesteding. Desondanks is het een leerzaam traject geweest, waarbij vele inzichten en lessen zijn opgedaan. De provincie Utrecht heeft vervolgens besloten een geheel nieuwe aanbesteding te starten.

## Geleerde lessen

- Leer de markt kennen. En wees realistisch over de mogelijkheden. De eisen van circulair inkopen zijn soms tegenstrijdig met de verdienmodellen van producenten en/of leveranciers.
- Marktconsultatie is belangrijk. Neem de markt mee in de circulaire ontwikkelingen. Benader marktpartijen zo nodig individueel en houd daarbij oog op het level playing field.
- Organiseer een continue markt dialoog, los van een aanbesteding, om meer begrip voor elkaar te krijgen en voor meer inzicht in de technische mogelijkheden.
- Hoewel marktconsultaties zeer belangrijk zijn, zie de vorige punten, leveren ze niet per definitie altijd die informatie op waarop de aanbestedende dienst hoopt. De specifieke markt waarbinnen de aanbesteding plaatsvindt kan daarin bepalend zijn. De 'mores' binnen een markt, waarin partijen bijvoorbeeld zich niet teveel door concurrenten in de kaarten willen laten kijken, en om die reden bepaalde informatie niet verschaffen in de consultatiefase of zelfs bepaalde vragen niet stellen voor de inlichtingenfase, kunnen

de aanbestedende dienst op het verkeerde been zetten.

- Formuleer een sluitende en controleerbare definitie voor 'gebruikte werkapparatuur'. Die ontbrak in deze aanbesteding.
- [Lees meer lessen hier!](#)

## Over REBus en de Green Deal Circulair Inkopen

De Green Deal Circulair Inkopen (GDCl) is een initiatief van MVO Nederland, NEVI, de Rijksoverheid, Duurzame Leverancier, PIANOo, Kirkman Company en Circle Economy. Verschillende pilots die uit de GDCl ontstaan worden mede gefinancierd door het Europese project REBus wat in Nederland wordt uitgevoerd door Rijkswaterstaat. Gezamenlijk zetten zij zich in om ondernemers en overheden te ondersteunen bij hun ambities op circulair inkopen.

### Contactinformatie

- > E-mail: [Circulair@rws.nl](mailto:Circulair@rws.nl)
- > Website: [GDCl](#)

**Partners:** MVO Nederland | PIANOo | REBus | Rijkswaterstaat

**Relevante links & documenten:** [Artikel PIANOo, 'over tien jaar is circulair inkopen de norm'](#) | [Lessons learned pilot](#)

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

