

ALLIANDER EN GISPEN WERKEN SAMEN AAN CIRCULAIRE KANTOORINRICHTING

Waardebehoud staat centraal

Het restwaardecontract dat Alliander en Gispén sloten voor de inrichting van de locatie van het nutsbedrijf in Duiven is een sterk staaltje van circulair inkopen. Wat houdt het in en wat is ervoor nodig? Mark Hamstra van Alliander en Karin Verploegen van Gispén presenteren de casus.



Het restwaardemodel voor meubilair betekent in essentie dat je meubilair koopt en belooft om een goede huisvader te zijn. De leverancier pleegt regelmatig onderhoud en koopt het meubilair aan het einde van de contractduur terug tegen een afgesproken percentage. Het restwaardecontract voor de circulaire kantoorinrichting van de locatie Duiven van Alliander bestaat uit de aankoop van 1973 stuks nieuw Gispén-meubilair. Om te bepalen of een merk of type meubel voldoet aan de circulaire eisen, heeft Gispén in samenwerking met Alliander een circulaire meetlat ontwikkeld. De meetlat bestaat uit een aantal duurzaamheidscriteria waarop gescoord kan worden met een 0 (voldoet niet) of 1 (voldoet wel). Daarnaast zorgt Gispén voor de revitalisatie en technische update van 750 bestaande werkplekken. Deze zijn zo veel mogelijk samengevoegd tot duowerkplekken omdat er dan minder bekabeling nodig is. De werkbladen zijn vervangen en bijvoorbeeld toegepast als tussenscherm tussen de werkplekken of hergebruikt in afsluitbare lockerkasten. Van de stoelen zijn diverse onderdelen vernieuwd. Ook de verlichting wordt circulair geleverd. Het meubilair wordt op termijn waar nodig hersteld, vervangen, teruggenomen en zo veel mogelijk hergebruikt.

Restwaarde

Alliander en Gispén hebben een voorlopige restwaarde van ongeveer 20 procent afgesproken. Met dit relatief hoge en ambitieuze percentage willen beide partijen een prikkel inbouwen om samen te zorgen voor waardebehoud. Een eventuele plus of min wordt gedeeld. Alliander kan dit beïnvloeden door netjes met de spullen om te gaan en defecten tijdig te signaleren, Gispén door goed onderhoud te plegen. Belemmerend zijn voornamelijk de boekhoudregels. Die gaan uit van lineaire in plaats van circulaire afspraken. De transactie wordt niet gezien als verkoop, maar als verhuur. Deze moet daardoor gereserveerd worden op de balans. Een relatief hoge restwaarde is daarmee een economisch risico.

Het besef dat dit moet veranderen, begint te komen in de sector en bij de International Financial Reporting Standards (IFRS). Alliander en Gispén hebben afgesproken om met elkaar in dialoog te blijven over de constructie en de hoogte van de restwaarde. Over het restwaardemodel bestaat de misvatting dat het handig is omdat je dan van de spullen af bent. Waar het om draait, is dat je samen de waarde van meubilair behoudt en daar gaat een heel traject aan vooraf. Het financieringsmodel is slechts het sluitstuk.

Mindshift

Toen Alliander de uitvraag deed, was het voor Gispén duidelijk dat de aanbieder een restwaardeconstructie moest worden. Alliander had als eis 80 procent circulariteit. Het restwaardemodel is hiervoor het meest praktisch en sluit aan bij de wens om waarde te behouden. Andere opties zijn huren of leasen. Maar bij huur blijft de inventaris op de balans van de producent, wat niet zijn corebusiness is, en in een leaseconstructie biedt meubilair soms nog onvoldoende zekerheid voor financiers. De restwaardeconstructie vraagt bij beide partijen om een *mindshift* waarbij je het begrip 'waarde' opnieuw moet definiëren. Centraal staat waardebehoud. Daar gaat iets aan vooraf, namelijk afspraken over onderhoud en gebruik. Daarmee creëer je een bepaalde waarde en dat is wat anders dan een financieel model.

Langetermijncontract

Het vergt ook lef van de opdrachtgever. Namelijk de bereidheid om een contract te sluiten voor de gebruiksduur in plaats van voor de aankoop. Dat betekent een

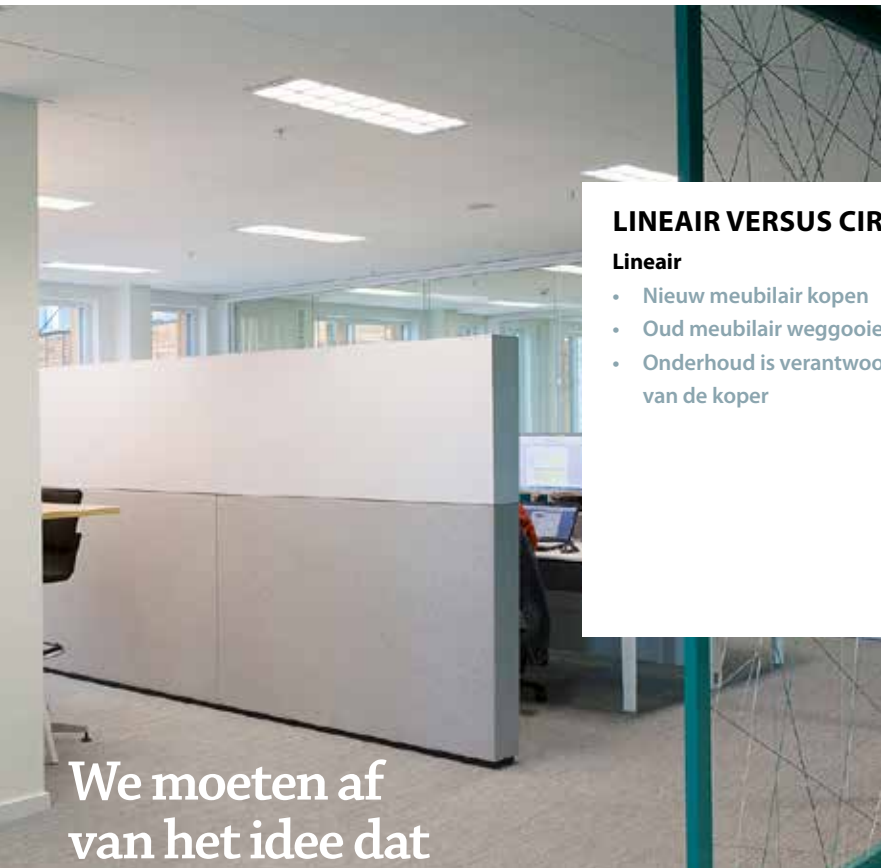
Auteurs



Mark Hamstra
Functie:
ketenmanager
Organisatie:
Alliander



Karin Verploegen
Toen: manager
circulair Gispén
Nu: organisatie-
adviseur Vaardi



LINEAIR VERSUS CIRCULAIR INKOPEN

Lineair

- Nieuw meubilair kopen
- Oud meubilair weggooien
- Onderhoud is verantwoordelijkheid van de koper

Circular

- Meubilair is onderdeel van een bredere visie
- Betalen voor gebruik
- Oud meubilair wordt deels geüpdatet en gerevitaliseerd
- Nieuw meubilair wordt gekocht bij circulaire leveranciers
- Een gedeelde verantwoordelijkheid voor onderhoud
- Retourwaarde na een x-aantal jaar

We moeten af van het idee dat zomaar weggooien normaal is

langetermijncontract, in dit geval voor een periode van vier jaar met de mogelijkheid tot drie jaar verlenging. Dat beperkt de vrijheid. Na die zeven jaar stopt het *preferred suppliership* voor nieuwe projecten. Maar de relatie met Gispén kan voor de bestaande projecten worden voortgezet op basis van de huidige afspraken.

Modulair opgebouwd

Een ander aspect is arbeid. Onderhoud is arbeidsintensief en dus kostbaar. En naast nieuw meubilair worden ook 750 werkplekken gerevitaliseerd, wat extra arbeid kost. Alles nieuw aanschaffen in plaats van deels revitaliseren was misschien net zo duur geweest, maar het gaat om het principe: we moeten af van het idee dat zomaar weggooien normaal is. Alsof we geen enorm afvalprobleem hebben in de wereld. Ook moet de producent of leverancier blijvend aan zijn product werken. Het moet modulair opgebouwd zijn, zodat je in de toekomst functionaliteiten kunt toevoegen. Dit vraagt investeringen in tijd en geld voordat je er uiteindelijk waarde uit kunt halen.

Goed huisvaderschap

Over de restwaarde zelf moeten beide partijen het uiteraard ook nog eens worden. Gispén heeft op basis van ervaring een voorstel gedaan. Dit voorstel is met Alliander besproken, en waar nodig aangepast en geaccepteerd. Partijen hebben het daarbij niet zozeer gehad over de hoogte van de restwaarde van het meubilair, maar meer over de functie, namelijk dat beide partijen

gebaat zijn bij goed huisvaderschap en onderhoud. De restwaarde is dan een soort pot waar beide partijen uiteindelijk van zullen profiteren.

Echte samenwerking

Alliander en Gispén hebben al deze aspecten uitvoerig besproken. Heel open de knelpunten op tafel gelegd, alle twijfels en issues met elkaar gedeeld. Niet veel opdrachtgevers geven dat vertrouwen en die ruimte. Het restwaardemodel stimuleert dit. Bij huur is dit anders. Daarbij voel je je geen eigenaar. Je betaalt maandelijks en het meubilair gaat aan het einde van de huurperiode weer terug. Misschien voldoet het wel aan de criteria van circulariteit, maar het zijn geen keuzes die je met de leverancier vanuit een gezamenlijke visie maakt. De kracht van circulariteit zit niet in het financieringsmodel, maar in de gehele keten en gebruiksduur. Het gaat om een zorgvuldige afweging. Stap 1: moet ik nieuw kopen of kan ik *refurbishen*? En als ik voor nieuw kies, hoe zorg ik er dan voor dat het meubilair aan circulaire criteria voldoet? Stap 2 is dat je gedurende het hele traject kijkt naar waardebehoud. Dit vraagt om echte samenwerking. ◉

REBUS-PROGRAMMA VOOR WAARDEBEHOUD IN DE KETEN

REBus (Resource Efficient Business Models) is een nationaal programma dat inkopers en marktpartijen stimuleert om al bij de eerste vraag naar een goed of dienst na te denken over waardebehoud van grondstoffen in de hele keten, inclusief de mogelijkheden voor hergebruik en recycling. Dit gebeurt door in pilots gezamenlijk kennis op te doen en te delen. REBus wordt uitgevoerd door Rijkswaterstaat in samenwerking met PIANOo, MVO Nederland en de overige partners van de Green Deal Circulair Inkopen, waaronder Alliander en Gispén. Achtergrondinformatie over REBus en circulair inkopen is te vinden op de website van PIANOo.