

BEST PRACTICE SHEET

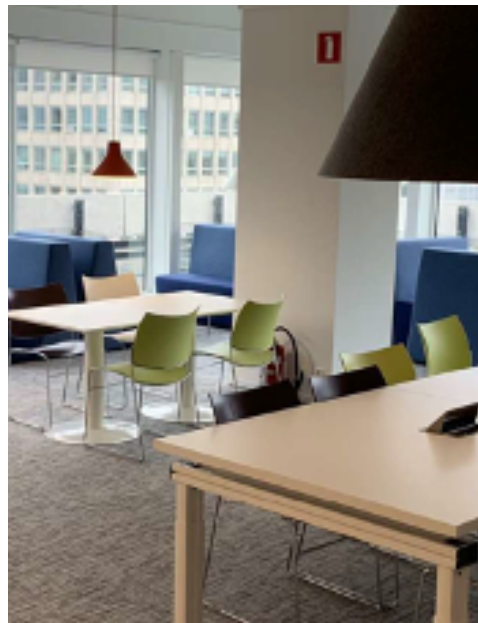
DUURZAME AANKOPEN



Hoofdkantoor VVSG gaat voor vloerbekleding als een dienst (flooring as-a-service)



VVSG maakte van een verhuizing gebruik om circulaire accenten te leggen in de kantoorinrichting. Licht en vloerbekleding kwamen bijvoorbeeld in een as-a-service-model.

In 2019 verhuisde de Vereniging voor Vlaamse Steden en Gemeenten (VVSG) naar het 'huis van de gemeente' aan de Madou Poort in Brussel. De kantoren dienden gerenoveerd en opnieuw ingericht te worden. Dit bood meteen de kans te om duurzaamheid te integreren in een grote opdracht voor werken en diensten. Er werden meteen circulaire accenten gelegd waarbij het accent op bezit verschoof naar dienstverlening. Zo werden bijvoorbeeld licht en vloerbekleding niet aangekocht maar werd gekozen voor een as-a-servicemodel.




LEES MEER OP DE VOLGENDE BLADZIJDEN

MANAGEMENT

-  Ecologisch
-  Circulair
-  Sociaal

PRODUCTGROEP(EN)

-  Kantoorinrichting

Een project van:



CONTACT

Marjo Jespers
marjo.jespers@vvs.be

 Meer info 

“VVSG was één van de partners van de Green Deal Circulair Aankopen, het is dan ook logisch dat wij voortrekker wilden zijn op het gebied van as-a-service.”

Alex Verhoeven- VVSG

“As-a-service is een businessmodel of een contractvorm en biedt niet automatisch garanties voor duurzaamheid. Opties zoals lange levensduur en terugname bij einde gebruik moeten expliciet vermeld worden in het bestek.”

Hilde Janssens- Econocom

De traditionele aankoopfunctie gaat uit van bijvoorbeeld de aankoop van tapijten of vloerbedekking, van lichtarmaturen etc. In een as-a-service constructie is dat anders: niet de aankoper maar de producent of een derde partij (de integrator) zijn eigenaar van de producten en zorgen voor een optimale performantie van deze producten tijdens de duurtijd van het contract. Dit betekent dat ook onderhoud en herstelling deel uitmaken van het contract. De aankoper koopt hier namelijk geen producten maar maakt gebruik van de functie ‘vloerbekleding’. Deze benadering kan als ‘innovatief’ worden beschouwd. Overheidsaankopers nemen hier een voortrekkerrol door as-a-service te koppelen aan duurzaam en circulaire aankopen.

Box: Bij een as-a-service contract betaalt de klant voor het gebruik van een product met bijhorende diensten (bv. installatie, onderhoud, terugname, etc.). Een as-a-service contract richt zich op het gebruik en niet op het bezit van producten of oplossingen.

1. Behoeftebepaling

De aankopers bij VVSG waren van bij de voorbereiding van deze opdracht bewust dat dit pionierswerk was en dat het niet evident was om marktspelers te vinden die veel ervaringen hadden met as-a-service projecten. Er werd gekozen om samen met een architectenbureau te onderzoeken hoe de ambities op vlak van duurzaamheid konden waargemaakt worden. Het resultaat was één gedetailleerd bestek voor de volledige renovatie van het gebouw in tegenstelling tot verschillende aparte bestekken voor de renovatie, de verlichting, etc. In het bestek was expliciet vermeld dat vloerbekleding als een as-a-servicemodel diende aangeboden te worden.

Het voorwerp van deze opdracht omvatte naast het leveren en plaatsen van de nieuwe tapijttegels ook het verwijderen en recyclen van bestaande tapijttegels als het gebruiksklaar maken van de ondergrond. Maar ook het financieren volgens een as-a-service formule werd opgenomen waarbij ook dienstverlening zoals het onderhouden en terugnemen van de tapijttegels bij einde gebruik.

2. Doelstelling

De twee grote doelstellingen in dit renovatieproject waren “toegankelijkheid” en “duurzaamheid”. De keuze voor duurzaamheid werd zowel meegenomen op vlak van keuze locatie (dicht bij openbaar vervoer), ruimte (6 werkplekken voor 10 medewerkers) én de inrichting/renovatie van de kantoren.

Ook in het bestek voor de renovatie/inrichting werd de pioniersrol van VVSG duidelijk door de expliciete keuze voor as-a-service contracten voor vloerbekleding en verlichting;

Maar als overkoepelende doelstelling wou VVSG het goede voorbeeld geven aan haar leden, de lokale besturen op vlak van circulaire economie. Door te kiezen voor flooring as-a-service wil VVSG die lokale besturen inspireren en tonen dat het mogelijk is om in te zetten op gebruik, op lange levensduur en op inzicht in de volgende loops, bijv. bij hergebruik of recyclage van de tapijttegels. Bij de renovatie en inrichting van de nieuwe kantoren van VVSG werd gekozen voor innovatieve contractmodellen waarbij de focus lag op het gebruik en niet op het bezitten.

3. Aanpak

In het bestek werd expliciet verwezen naar de as-a-service formule op volgende manier:

De opdracht omvat:

Het aanbieden van “Flooring As a Service” in het kader van de circulaire economie, zijnde het verwijderen en recycleren van de bestaande tapijttegels, het leveren en plaatsen van nieuwe tapijttegels volgens bijhorende criteria.

De aannemer verbindt er zich toe de vloerafwerking te voorzien volgens de bijgevoegde specificaties, plannen en beschrijvingen én engageert er zich toe dat de leverancier van de nieuw te plaatsen tapijttegels een ‘FAAS-contract’ (Flooring As a Service) aanbiedt (aan de opdrachtgever) op basis van bijhorende criteria.

De totale vergoeding ‘Flooring As a Service’ over de vooropgestelde periode van 9 jaar wordt opgenomen in de lijst der werken en bepaalt mede de rangschikking der offertes.

Dit artikel maakt echter geen deel uit van het gunningsbedrag en wordt derhalve geschrapt uit de offerte alvorens de werken te gunnen.

VVSG vroeg zo naar een vast bedrag per maand waarbij de inschrijver een forfaitaire prijs per m² per maand dient op te geven over een periode van 9 jaar voor. Deze prijs had betrekking op:

- het verwijderen van de bestaande tapijttegels tapijtplinten en/of uitgebroken tapijttegels;
- het ophalen/ opkuisen van tegels;
- het egaal maken van de ondervloer;
- het verwerken van uitgebroken tapijttegels tot nieuwe tapijtproducten of andere recyclage initiatieven;
- het leveren en plaatsen van nieuwe tapijttegels;
- het verzorgen van onderhoud gedurende de totale looptijd van de opdracht.

Na afloop van de overeenkomst dient de aanbestedende dienst de tapijttegels ter beschikking te stellen aan de financieringsmaatschappij (in dit geval de opdrachtnemer) waarbij de fabrikant, in het kader van de circulaire economie, de tapijttegels kan ophalen met de garantie op recyclage (in beheer van de fabrikant).

2.440 m²
nieuwe tapijttegels

9 jaar
looptijd FAAS-contract

1 factuur
per maand voor
levering, installatie,
onderhoud en terug-
name

Bovendien werden ook eisen opgelegd op vlak van de duurzaamheid van de vloerbekleding zelf, nl. het materiaal moet o.a. bestaan uit garen gemaakt uit 100% geregenereerd materiaal (BCF Polyamide 6 Econyl). Verder dient de rug geen PVC, noch bitumen te bevatten en moet ten minste 70% Cradle to Cradle positief gedefinieerd gerecycled materiaal bevatten. Bovendien dient de gehele vloerbekleding Cradle to Cradle Silver Certified te zijn (of gelijkwaardig). Ook het onderhoud van de tapijttegels dient te gebeuren met milieuvriendelijke producten.

4. De implementatie in de organisatie

Door de tijdsdruk en door de integratie van as-a-service zou het voor de aankopers heel intensief geweest zijn om de volledige marktverkenning zelf op te nemen. Daarom werd er bij het gunnen van de opdracht één hoofdaannemer aangesteld die op zijn beurt de markt moest gaan verkennen op zoek naar dienstverleners van flooring as-a-service. Dit impliceerde dat de aannemer zelf de financiële en praktische afspraken diende te maken met de as-a-service dienstverleners.

Dit laatste bleek geen evidentie gezien de hoofdaannemer geen ervaring had met as-a-service. Hij werd ook niet gemotiveerd gezien de prijs voor de as-a-service prestaties “een vaste prijs” was en niet mee werd genomen als gunningsvoordeel bij de toekenning van de opdracht.

Na verloop van tijd nam de projectleider van VVSG daarom zelf een belangrijke rol op tijdens de onderhandeling van het flooring-as-a-service contract. Dit was pionierswerk, samenwerken en onderhandelen om zo te komen tot een goede oplossing. In een traditionele aanpak heb je namelijk de aankoop van vloerbedekking, een contract met een onderhoudsfirma, een lening of kredietlijn bij de bank, enz. Bij as-a-service is alles geïntegreerd. En net daarom is de samenwerking met meerdere partijen hier de succesfactor: VVSG, de aannemer, de leverancier van circulaire tapijttegels, een integrator die instaat voor de financiële dienstverlening en een onderhoudsfirma die instaat voor het onderhoud van de tapijttegels. Vooral de faciliterende rol van de financiële dienstverlener was een belangrijke schakel in het as-a-service contract. VVSG heeft daardoor slechts één contract dat alle juridische verplichtingen met de onderliggende contractanten (producent, onderhoudsfirma, etc.) regelt. De aankoper ontvangt verder slechts één factuur per maand. Met betrekking tot de eigendoms kwestie is VVSG de gebruiker van de tegels en is de financiële dienstverlener de eigenaar van de tegels, dit gedurende de looptijd van het contract. De producent koopt dan de tegels na de gebruiksduur van 9 jaar terug van de financiële dienstverlener met het oog op recyclage en verwerking tot grondstof voor een nieuw productieproces.

5. Resultaten

De resultaten van deze keuze voor as-a-service tapijttegels moeten gezien worden in de totaliteit van de renovatie van het ‘oude’ gebouw naar een ‘circulair en duurzaam’ gebouw. Kiezen voor duurzame oplossingen creëert een positieve impact door het bieden van een gezonde werkomgeving. De tegels bevatten geen toxische materialen en dragen bij tot een betere luchtkwaliteit.

Maar ook op ecologisch vlak betekent dit een grote vooruitgang: dit duurzame kantoor zorgt door een combinatie aan factoren voor een significante CO₂-besparing. Het innemen van minder ruimte door de open werkomgeving met een 60% werkplek ratio zorgt voor een grote besparing van energiekosten en dus afgeleid ook een reductie van CO₂.

Ook zorgt de keuze voor circulaire contractvormen zoals ‘flooring as-a-service voor een reductie in de kost voor het verwijderen, plaatsen, onderhouden en terugnemen van de tapijttegels.

Maar het grootste resultaat is ongetwijfeld het in beweging zetten van de markt op vlak van circulaire contractvormen zoals as-a-service contracten waarbij men een garantie op terugname en hergebruik of recyclage integreert. **As-a-service is ook maar pas circulair als deze contractvorm effectief inzet op een langere gebruiksduur en garanties biedt op een volgend leven van de producten na gebruiksfase.**

Tenslotte neemt VVSG via dit contract haar pioniersrol op en kan dit goede voorbeeld andere besturen inspireren om zelf aan de slag te gaan met as-a-service contracten. Zo kan een schaafeffect ontstaan.

6. Geleerde lessen

- **Laat niet alles over aan de architect of de aannemer** maar neem zelf een sterke projectregie op. Stel een dynamische projectcoördinator aan die bereid is om nieuwe concepten uit te werken in dialoog met de markt.
- **Durf te experimenteren**, zelfs al betekent dit dat je alles voor de eerste keer moet uitwerken en uitdenken. Overheden kunnen een belangrijke voortrekker zijn voor innovatieve businessmodellen.
- **Een goede marktverkenning bij de voorbereiding van een aanbesteding is cruciaal**: zijn er voldoende aanbieders van as-a-service oplossingen op de markt?
- **Het loont om beroep te doen op experts**, zoals een derde partij integrator die expertise heeft op vlak van uitwerken van as-a-service oplossingen waar meerdere marktpartijen bij worden betrokken (producent, klant, financiële speler, etc.) .
- **Durf de traditionele aankoopprocessen te herdenken**. As-as-service contracten halen de aankoopfunctie uit de comfortzone. Andere contracten, uitdagingen op vlak van investering/operationele kosten, intensieve dialoog met de markt, opvolgen van performantie-eisen. zijn vaak nieuwe uitdagingen waar dus nieuwe antwoorden moeten op geformuleerd worden door de administratie.

Meer sheets zoals deze vind je op:
www.gidsvoorduurzameaankopen.be

Federaal Instituut voor
**Duurzame
 Ontwikkeling**

