

IN HET KORT

Organisatie: UMC Utrecht, www.umcutrecht.nl | **Contactpersonen:** Michiel Plancken (senior inkoper UMC Utrecht) | Joep van Breukelen (inkoper UMC Utrecht) | Anne Marie van den Berg (senior inkoper UMC Utrecht) | **Product & sector:** witte dienstkleding (Textiel), meubilair (Kantoorinrichting) | **Aantal fte:** 8.438 (Jaarverslag 2015) | **Land:** Nederland | **Inkoopvolume:** circa € 350 mln



Dienstkleding en inrichting UMC Utrecht



“Een meer functionele uitvraag leidt tot betere resultaten.”

Michiel Plancken,
senior inkoper UMC Utrecht

De kleding voor verplegend personeel en meubilair. Hoe kunnen we deze producten circulair aanbesteden? Dit vroeg het UMC Utrecht zich af.

Omschrijving project

Op 12 november 2013 behoorde het UMC Utrecht bij de eerste groep organisaties die de Green Deal ondertekende. Meerdere pilots zijn gestart, waarbij twee circulaire projecten in het oog springen: de witte dienstkleding voor het verplegend personeel en inrichting voor het UMC.

Het project witte dienstkleding bevindt zich momenteel (oktober 2016) in de startfase, de inkoopstrategie worden afgerond.

Voor de inrichting is het doel om een tienjarig contract af te sluiten voor 90% van het kantoormeubilair, wachtkamermeubilair en o.a. huiskamerinrichting. In het contract is ook opgenomen dat er een oplossing moet komen voor het bestaande meubilair.

Aanpak

Er is eerst in samenwerking met Kirkman Company een haalbaarheidsonderzoek gedaan naar circulaire aanbestedingen. Op basis hiervan is gekozen voor een concurrentiegerichte dialoog om met leveranciers de behoefte, mogelijkheden, gunningscriteria e.d. scherp te krijgen. Vervolgens zijn selectiecriteria bepaald, die vooral gericht zijn op circulariteit. Inschrijvingen worden o.a. beoordeeld op technisch-inhoudelijk, financieel en procesmatig vlak en de Golden Circle van Simon Sinek. Referentie hierbij is een hard *knock-out* criterium. De uitvraag richting de markt omvat naast het meubilair ook meubelmanagement en interieuradvies en de wens om hiervoor samenwerkingsverbanden aan te gaan met verschillende partners.



FEITEN & CIJFERS

Meubilair

- > Contractwaarde/budget: circa € 800.000 per jaar
- > Contractvorm: raamovereenkomst
- > Contractduur: 5+5 x 1 jaar verlenging

Kleding

- > Contractwaarde/budget: circa €130.000 per jaar

Resultaten

Het traject van kantoorinrichting zat in oktober 2016 nog in de selectiefase. Er zijn nog geen prestatie-indicatoren (KPI's) voor de leveranciers ontwikkeld. De uitvraag is gedaan op basis van een abstracter niveau: aantal werkplekken, vierkante meters, een werkconcept of ruimtesoort en binnen gestelde prestaties. Er is een plafondprijs met de opdrachtgever afgesproken plus de eis dat de oplossing budgetneutraal is. Er is bewust gekozen om een samenwerking aan te gaan van minimaal tien jaar.

“Wel duurzaam, maar niet duurder. Dat is wel een van de zorgen.”

Joep van Breukelen, inkoper UMC

Hierdoor kan de opdrachtgever innovaties meenemen, samenwerking aangaan en investeringen terugverdienen. Qua businessmodel is nog niets vastgelegd. Het UMC ziet praktische nadelen bij betalen voor gebruik, zoals de verantwoordelijkheid voor het meubelmanagement. Er zal een andere samenwerking

ontstaan, gezien de lange duur van het contract. Tegelijkertijd ziet het UMC ook de voordelen, tevens voor het primaire proces. Medische bedrijven als Philips en Siemens gebruiken dergelijke concepten al.

Geleerde lessen

- Schakel de hulp in van experts, dat zorgt voor kennis en intern draagvlak.
- Marktpartijen zijn erg terughoudend in het vrijgeven van prijsinformatie, transparantie ontbreekt nog.
- Dienstkleding is een emotioneel product.
- De markt telt veel kleine start-ups, die niet in staat zijn om grote organisaties te ondersteunen.
- Het succes van het contract vergt inspanning van twee kanten.
- Zorg voor draagvlak in de organisatie voordat je begint.
- Neem de tijd voor de voorbereiding en treed in gesprek met de markt.
- Ga voor een zo lang mogelijke contractduur.
- Deel je lange termijn inkoopkalender met de markt.
- Denk niet te veel in procedures, er kan en mag best veel.

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
- > Website: PIANOo

Partners: Kirkman Company | Copper8 | REBus | PIANOo

Relevante links & documenten: Resultaten van het [haalbaarheidsonderzoek](#) voor circulair inkopen van los meubilair – Kirkman Company | [Aanbestedingsdocumenten](#) | [PID meubilair & witte dienstkleding](#) | [Presentatie GDCl UMC](#) | [Inkoopstrategie los meubilair](#)

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

