

IN HET KORT

Organisaties: GP Groot, www.gpgroot.nl / Sortiva (dochteronderneming), www.sortiva.nl

Contactpersoon: Nanda Pleging (inkoper), N.Pleging@gpgroot.nl, [twitter](#), [LinkedIn](#)

Product & sector: computers (ICT), bureaustoelen (Kantoorinrichting), vrachtwagenbanden en shovels (Transport en Logistiek), producten uit afval (Agrarisch en Milieu) | **Land:** Nederland



Circulaire projecten GP Groot/Sortiva



Betalen voor de kilometers in plaats van voor de banden.

Voor een organisatie met de slogan 'Van afval naar grondstof en energie', was de stap voor GP Groot om deel te nemen aan de Green Deal circulair inkopen snel gezet. De duurzame initiatieven zijn legio: van hergebruikte computers en bureaustoelen, een *pay-per-use* constructie voor vrachtwagenbanden tot de opening van een LNG-station.

Omschrijving project

GP Groot is actief in drie marktsegmenten: inzameling en recycling, brandstoffen en oliehandel, en infra en engineering. De organisatie heeft twee pilots die voortkomen uit de Green Deal. De eerste is de aanschaf van een shovel die aan het einde van zijn levensduur volledig wordt gereviseerd tot een volwaardig model, inclusief garantie en een nieuw framenummer. De tweede is een concept om producten te maken uit afval. Andere circulaire cq. duurzame initiatieven zijn het hergebruik van ICT-middelen, bureaustoelen van 98% hergebruikte materialen, levensduurverlenging van vrachtwagenbanden, hergebruik van klikbakken, recyclebare koffiebekers en de opening van een LNG-station (vloeibaar aardgas).

Aanpak

MVO en circulair worden al breed gedragen door de organisatie, waardoor het vrij makkelijk is om deze aspecten aan inkooptrajecten toe te voegen. Bij inkopen vanaf € 100.000,- is de inkoopafdeling betrokken; deze faciliteert vaak het proces tot aan het (raam)contract en stelt voor deze inkoopprojecten een jaarlijkse projectenkalender op. In de uitvraag wordt gevraagd naar prijs en kwaliteit, waarbij de circulaire economie onderdeel uitmaakt van de kwaliteit. Voor het inkopen van diensten ligt de nadruk meestal op andere MVO-aspecten. GP Groot vraagt eerst op papier uit. Vaak heel basaal met de vraag: Hoe gaat u om met circulariteit of duurzaamheid? Daarna wordt de aanbieding in een gesprek verder uitgediept.



FEITEN & CIJFERS

Aantal medewerkers:

> 750

Cradle-to-cradle stoelen:

> 60 bureaustoelen en 46 vergaderstoelen

Contractvorm:

> koop (vaak zonder terugkoopverplichting), pay-per-use (banden)

Resultaten

De computers worden weer terug de kringloop in gebracht, hier is voldoende afzetmarkt voor. Het concept om met afval producten te maken, wordt begin 2017 gepresenteerd. Kleinere initiatieven op dit gebied zijn het opwerken van GFT naar compost en van afvalhout naar hardhout, beide producten worden in de eigen shops verkocht.

“Je beperkt je door te zeggen: het moet cradle-to-cradle zijn.”

Nanda Pleging, inkoper GP Groot

Een inkoop voor *cradle-to-cradle* stoelen is gegund aan Gispn. Vanwege zitcomfort zijn het weliswaar geen C2C-gecertificeerde stoelen geworden, maar ze bestaan wel voor 98% uit herbruikbaar materiaal. Het gaat om een aankoopcontract zonder terugnamegarantie. Gispn neemt de oude stoelen wel terug, maar eerst probeert GP Groot de stoelen aan eigen medewerkers te verkopen om zo de levensduur te verlengen.

Daarnaast heeft GP Groot een modulair opgebouwde shovel ingekocht, die aan het einde van de levensduur helemaal kan worden gereviseerd, inclusief nieuw framenummer. Een ander traject bestaat uit een *pay-per-use* contract voor de banden voor 275 voertuigen (o.a. vrachtwagens en aanhangers) van GP Groot. Sommige banden krijgen een coverlaag, bedoeld om de levensduur te verlengen. Een wat ouder traject zijn de klikbakken waarbij GP Groot zelf het onderhoud doet en na afloop van de levensduur van het oude plastic weer nieuw plastic maakt. De opening van een LNG-station staat gepland voor 2017. In de toekomst wil GP Groot meer alternatieve energiebronnen gaan leveren.

Geleerde lessen

- Zorg voor enthousiasme rondom het thema en draagvlak in de organisatie.
- Blijf de circulaire boodschap herhalen.
- Soms valt de praktijk tegen en is de markt nog niet zover.
- Wat meer diepgang in de trajecten is mogelijk als je je echt mengt in de gehele keten.
- Circulaire initiatieven hoeven niet altijd duurder te zijn, zeker als je kijkt naar de *total cost of ownership* (TCO).

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: [GDCl](http://GDCl.nl)

Relevante links & documenten: [Brochure over de shovel](#) | [Achtergrondinformatie koffiebekerconcept](#)

Deze uitgave is gefinancierd door Rijkswaterstaat