

LEKKER LOKAAL GEKOCHT?

Tips voor een doordacht,
duurzaam aankoopbeleid



VAN WOORDEN NAAR DADEN

Duurzaamheid is een totaalpakket dat een impact heeft op ons hele leven: hoe we wonen, hoe we ons verplaatsen, hoe we ons verwarmen, hoe solidair we zijn met de rest van de wereld en ook hoe we winkelen en ons voeden. Over dat laatste gaat deze brochure.

Duurzame voeding staat vaak achteraan het rijtje, omdat onbekend nu eenmaal onbemind maakt. Kleine inspanningen kunnen nochtans een wereld van verschil maken. Maar hoe begin je eraan, wat zijn de wettelijke voorwaarden, hoe moeilijk of gemakkelijk is één en ander? Op die vragen probeert deze uitgave een antwoord te beiden. RURANT, BioForum Vlaanderen en de Vereniging voor Steden en Gemeenten (VVSG) nodigen lokale besturen, maar ook publieke en private instellingen, verenigingen en organisaties hiermee uit tot een duurzaam aankoopbeleid.

Dat hoeft geen revolutie te betekenen. Een stap-voor-stap-benadering kan net zo efficiënt zijn om het uiteindelijke doel te bereiken. Nog een gouden tip is samenwerken: zet bestuurders, leveranciers, lokale producenten, cliënten en burgers bij elkaar om een sterk actieplan uit te werken.

Je zal zien dat tussen droom en daad geen wetten noch praktische bezwaren staan als het over duurzame voeding gaat. Veel succes !

Peter Bellens

Voorzitter RURANT
Gedeputeerde voor Plattelandsbeleid



© Britt Guns

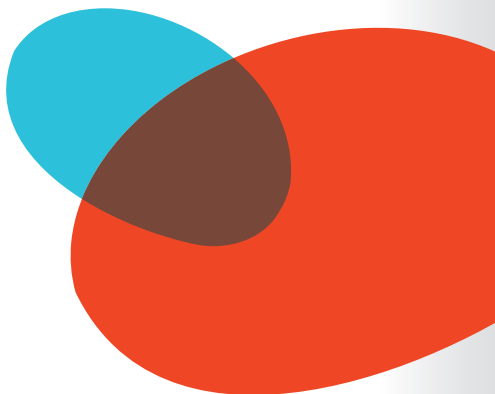
Lekker eten en drinken, belangrijk voor jouw organisatie

Voedsel is de brandstof van ons bestaan. Door de toenemende afstand tussen voedselproductie en – consumptie kennen we nauwelijks nog de achtergrond van die brandstof op ons bord. Zeker ook omdat we de bereiding van ons eten steeds meer uitbesteden: we kopen kant en klaar, eten op restaurant of maken gebruik van de catering op het werk of op school.

Niet alleen gezinnen, maar ook organisaties kopen voeding aan: drank voor een receptie, broodjes bij een vergadering of volwaardige maaltijden in de kantine. Met een bewust aankoopbeleid kan je als organisatie impact hebben op wat het voorschotelt aan zijn medewerkers en bezoekers. Maar bovendien kan jouw organisatie, door slim gekozen aankoopcriteria, de aanbodzijde stimuleren om duurzamer te werken. Bedrijven, overheden, ziekenhuizen en zorginstellingen, scholen en gesubsidieerde organisaties kunnen meer dan hun steentje bijdragen aan een algemene verduurzaming van de voedingsproductie door werk te maken van een bewuster aankoopbeleid voor voeding.

Met deze brochure willen we jullie inspireren om met de juiste stappen tot een effectief duurzamer aankoopbeleid voor voeding te komen, met de nodige aandacht voor producten uit de korte keten en dit binnen het wettelijk kader. Zo hopen we besturen te helpen om een nieuwe kijk op aankoop van voeding te bewerkstelligen.

Veel succes als je aan de slag gaat!



Bewust(er) kiezen

Een tomaat in de winter heeft een andere impact op het milieu dan een tomaat in de zomer. Biologisch geteelde aardappelen worden geteeld volgens strengere normen dan gangbare aardappelen. En een ananas heeft een langere weg afgelegd dan een peer van de boer om de hoek.

Met lokale producten sla je veel vliegen in één klap: vaker seizoensgebonden, meer garantie op een goed loon voor de producent, versheid, ...

Elk voedingsproduct dat je in België kan aankopen, moet voldoen aan de wetgeving die consument, producent en het leefmilieu – tot op zekere hoogte – beschermt. Deze producten komen voort uit diverse productiesystemen en verschillen op vlak van productkenmerken. Neem je de juiste criteria hierover op in je aankoopbeleid dan kan je een stimulans geven aan de (lokale) bedrijven om ook duurzamer te gaan werken.

LOKAAL

Wat een “lokaal” product precies is, daarover bestaat geen sluitende definitie.

Lokaal geproduceerde voeding zou garant moeten staan voor minder transport. Consumenten kiezen vaak voor lokaal omwille van de verbinding met de eigen leefomgeving. Via lokale aankopen kan je lokale producenten stimuleren om verder te werken aan een betere bodem, biodiversiteit, hernieuwbare energie, ... Uw aankopen hebben bovendien een positieve impact op de lokale economie.

KORTE KETEN

Er bestaat een rechtstreekse relatie tussen producent en consument met zo weinig mogelijk tussenstappen tussen beide groepen. De producent heeft zelf de prijs van de producten in handen en via de dialoog met de klanten kan zo een eerlijke prijs gewaarborgd worden.

SEIZOENSGEBONDEN

Heel wat groenten en fruit zijn tegenwoordig het jaar rond beschikbaar. Maar de seizoenen hebben nog steeds een invloed op het beschikbare volume, de prijs, en vooral op de versheid en de kwaliteit. Ze zijn duurzamer als ze in de juiste periode van het jaar – rijpheid en oogstseizoen – op de markt komen

*Als eindverbruiker
sta je midden-
in het landschap
dat jouw voeding
voortbrengt en je
kan letterlijk in
dialogo gaan met
de producent*

BIOLOGISCHE PRODUCTEN

Producten afkomstig van biologische landbouw voldoen aan bijkomende normen die wettelijk zijn vastgelegd in heel Europa en onafhankelijk worden gecontroleerd. Er worden geen chemisch-synthetische bestrijdingsmiddelen en synthetische bemesting aangewend en via oa wisselteelten wordt de bodem niet uitgeput. Ook de verwerkte biologische producten voldoen aan bijkomende normen: ze bevatten geen synthetische bewaarmiddelen of kleurstoffen.

EEN EERLIJKE PRIJS

De prijs van voeding staat onder druk en dus ook de eerlijke verloning voor elke schakel in de keten. In voeding kruipt echter heel wat energie, tijd en expertise en een eerlijk loon hoort daar tegenover te staan, zowel voor producten van hier als vanuit het Zuiden. Om producten van hier een eerlijke prijs te geven, is het belangrijk om voldoende kwaliteitscriteria te hanteren en prijs niet als doorslaggevend criterium te hanteren. Voor producten uit het Zuiden kan je voorrang geven aan producten uit eerlijke handel met het Fair Trade of een gelijkwaardig label.

EVENWICHTIGE MAALTIJDEN OP DE KAART

Door rekening te houden met de voedingsdriehoek van het Instituut Gezond Leven, kies je niet enkel voor een gezonde maaltijd, maar ook voor een maaltijd die minder impact heeft op het milieu o.a. door niet meer dierlijke eiwitten aan te bieden dan noodzakelijk. Kies dus bewust de ingrediënten die je verwerkt in de maaltijden.



Voedselverspilling en afval tegengaan

Het is uiteraard ook belangrijk om voedselverspilling te voorkomen. Dit kan al voor de aankoop, door geen onnodige eisen te stellen, een komkommer mag gerust krom zijn! Maar ook na de aankoop kan je voedselverspilling voorkomen door de aankopen en de consumptie goed op te volgen. Koop niet te veel aan, hou rekening met de houdbaarheid en verbruik waar mogelijk ook ongewone ingrediënten zoals wortelloof of venkelstelen. Al eens gedacht aan chips van aardappelschillen of guacamole van broccolistelen?



INSPIRATIE NODIG?

Probeer de recepten uit 'No waste cooking - Van aardappelschil tot wortelloof' een uitgave van KVLV



Naast voedselafval is ook het verpakkingsmateriaal een te vermijden afvalbron. Kies zoveel mogelijk voor grote verpakkingen, herbruikbare bakken en retourflessen. Hou in je achterhoofd dat oververpakkingen of koffiecupps te vermijden afvalbronnen zijn. Retourflessen kunnen een milieuvriendelijk alternatief vormen als ook de logistieke impact beperkt blijft.

Kansen zien en benutten

Je kan in jouw organisatie lokale producten een plaats geven bij uw aankoopbeleid. Toegegeven, het vergt soms wat creativiteit, maar er liggen best veel kansen voor het grijpen vanuit verschillende rollen die je kan opnemen als (overheids-)organisatie.

VOORBEELDCONSUMENT

Vanuit deze rol kan je

- een veggiedag organiseren in de bedrijfskantine of de medewerkers stimuleren om deel te nemen aan Dagen Zonder Vlees, het gebruik van herbruikbare brooddozen en drinkflessen aanmoedigen
- een mand met streekproducten schenken aan jubilarissen, bij een huwelijk of geboorte
- anderen inspireren over de duurzame keuzes die je maakt via je communicatiekanalen



MARKTSTURENDE ROL

Vanuit deze rol kan je

- criteria opnemen in de bestekken die betrekking hebben op gevarieerde en gezonde voeding, seizoensgebondenheid van de producten, productiemethode (zoals biologische landbouw), dierenwelzijn, eerlijke handel, alternatieven voor verpakking en logistiek
- korte keten initiatieven in uw gemeente ondersteunen in hun zoektocht naar geschikte afhaalpunten, een pand voor een boerenwinkel in het dorpscentrum of door samen een boerenbelevingsmarkt op te zetten. Ook communicatie over de meerwaarde van deze initiatieven stuurt klanten in hun eigen aankopen.



WELZIJN PERSONEEL EN INWONERS

Vanuit deze rol kan je

- initiatieven ondersteunen die gezond, lokaal voedsel promoot bij senioren of in sociale woonwijken
- inzetten op het gebruik van gezonde sappen als vervanging van frisdranken
- het onderhoud van fruitbomen op openbare plaatsen koppelen aan een actie met fruit voor minder begoede gezinnen

VERBINDER

Vanuit deze rol kan je

- scholen aansporen om met hun leerlingen regelmatig op bezoek te gaan bij de (bio-)boerderij in de buurt waaraan ze thema's als gezonde voeding, milieu, biodiversiteit en bodem, plant- en dierkunde kunnen koppelen
- bewoners van zorgcentra en bezoekers van dienstencentra tijdens een bezoek bij lokale producenten laten kennis maken met voedsel uit de buurt.
- de horeca in uw gemeente stimuleren om aan de slag te gaan met lokale producten
- vanuit o.a. de dienst toerisme, lokale economie, jeugd- en/of sportdienst een bezoek langs verschillende lokale producenten opzetten voor hun doelgroepen



Werken aan eigen visie en draagvlak

Om een duurzaam aankoopbeleid te laten slagen, moet het gedragen zijn. Dit start door alle betrokkenen rond de tafel te zetten waarbij heel wat creatieve ideeën samenkomen. Durf hierbij out-of-the-box te denken waardoor innovatiever en duurzamere oplossingen naar boven komen.

Ga in dialoog over voeding en doe dit bij een smakelijke proeverij en een bezoek aan een lokaal bedrijf. Luister naar de stem van burgers, medewerkers, leerlingen, bewoners, ... Zo zorg je er ook voor dat de doelstellingen op termijn door iedereen worden uitgedragen.

Werken aan eigen visie en draagvlak

- wie zijn de klanten van deze opdracht en wat zijn hun behoeften?
- wat hebben we nu echt nodig?
- wat is niet in lijn met een duurzame werking rond voedsel en kan eventueel geschrapt worden?
- welke interne stakeholders beschikken over de juiste expertise?
- hebben we externe expertise nodig om de juiste keuzes te maken?
- beschikken we over de juiste infrastructuur of is samenwerking met een andere organisatie de oplossing? Of is een verbouwing noodzakelijk en de ideale moment om de huidige werkwijze aan te pakken?

Zet deze - gedragen - voedseldromen op papier en formuleer lange termijn doelstellingen. Breng in kaart welke drempels er op dit moment zijn en hoe die op termijn beleidsmatig aangepakt kunnen worden

Vaak leeft de perceptie dat duurzaam aankopen duurder zal zijn maar dat is vaak niet terecht. Duurzaam aankopen is in de eerste plaats anders gaan denken over je aankoopbehoeften. Dit leidt meestal tot minder of anders gaan aankopen wat een positieve impact heeft op het totale kostenplaatje. Wees je er ook van bewust dat een correcte prijs betalen deel uitmaakt van duurzaam handelen.

Als beleidsmaker is het belangrijk om de doelstellingen formeel te maken. Een duidelijk geformuleerde visie is een leidraad voor de praktische uitwerking en in toekomstige keuzes.

Kansen bieden

Een goed onderbouwd aankoopbeleid kan ook iets in beweging brengen langs de aanbodzijde. Overheden en organisaties zijn immers vaak grote afnemers van duurzame producten en diensten en kunnen zo zuurstof bieden aan kleinere bedrijven.

Om te innoveren en nieuwe business modellen te stimuleren zijn continuïteit, volume en afnamegaranties op lange termijn noodzakelijk voor de producenten. Door met hen in dialoog te gaan tijdens de voorbereiding van een aankoopdossier zien ze misschien mogelijkheden om mee op de kar te springen en hun aanbod of dienstverlening op te schalen. Zo kunnen ze hun slagkracht vergroten en werken aan naambekendheid en stabielere volumes om te leveren.

Denk meteen ook eens na over de administratieve en juridische last voor kleine spelers en hoe je deze beperkt kan houden.

In de korte keten is de kleinschaligheid juist de sterkte die zeker ondersteund mag worden door besturen en lokale organisaties. Een week van de streekproducten of enkel binnen het zichtbare aankoopbeleid – recepties en geschenkmanden – aandacht schenken voor lokale producten zijn een goede eerste stap.

Dit alles vergt wel een stapsgewijze aanpak op lange termijn (legislatuur overschrijdend denken).



Wet op de overheidsopdrachten

De wet op de overheidsopdrachten voorziet zes mogelijke plaatsingsprocedures: de openbare en de niet openbare procedure, de (vereenvoudigde) mededingingsprocedure met onderhandeling, de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaandelijke bekendmaking, de concurrentiegerichte dialoog en het innovatiepartnerschap.

Overheidsopdrachten met een bedrag lager dan 30.000 euro (aanvaarde factuur) zijn alleen onderworpen aan de basisbeginselen van de overheidsopdrachtenwetgeving en vallen onder een heel soepel stelsel.

Bij de open procedure wordt de overheidsopdracht algemeen bekendgemaakt. Iedereen die wenst, kan zich kandidaat stellen en een offerte binnenbrengen. Ook bij de niet-openbare procedure wordt de overheidsopdracht algemeen bekendgemaakt en kan iedereen zich kandidaat stellen ("een aanvraag tot deelneming" indienen). De aanbestedende overheid bekijkt de kandidaturen en maakt hieruit een selectie. Enkel de geselecteerde kandidaten mogen een offerte indienen. De niet-openbare procedure is dus een tweestapprocedure.

De gunning gebeurt steeds op basis van de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). De EMVI wordt, naar keuze, vastgesteld op basis van ofwel de prijs, ofwel de kosten, ofwel rekening houdend met de beste prijs-kwaliteitsverhouding.

Onderstaande drempelbedragen geven aan wanneer je welke plaatsingsprocedure kan gebruiken:

PLAATSINGS-PROCEDURE	AARD OPDRACHT	DREMPEL-BEDRAG
Openbare en niet-openbare procedure	Werken/leveringen/diensten	Ongelimiteerd
(Vereenvoudigde) Mededingingsprocedure met onderhandeling	Werken	Raming < € 750.000
	Leveringen/diensten	Raming < Eur. drempel (€ 209.000)
Onderhandelings-procedure zonder bekendmaking	Werken/leveringen/diensten	Raming < € 135.000 (+ uitzonderingen)
Aanvaarde factuur	Werken/leveringen/diensten	Raming < € 30.000

NAAR DE PRAKTIJK

Van beleid naar acties, tijd om concreet te gaan! In vele organisaties is er nog geen sprake van een aankoopbeleid op vlak van voeding en zijn de aankopen in de praktijk volledig versnipperd. Laat staan dat er sprake is van duurzame criteria.

VERKEN DE NODEN

Het eerste waar een organisatie best mee aan de slag gaat, is om alle aankoop en consumptie in kaart te brengen. In deze nulmeting breng je alle info samen: zowel de producten, de leveranciers, de termijnen van de lopende contracten, de huidige procedures. Breng vervolgens de reële noden en eventuele wensen in kaart. Wees daarbij voldoende kritisch en laat je niet verleiden om de huidige aankopen als basis te nemen.

Producten

Wat zijn noodzakelijke producten? Is dit bijvoorbeeld frisdrank of is de reële behoefte "drank"? Maak dan in een latere fase de keuze tussen verschillende dranken: water, sappen, frisdrank, ...

Volumes

Hierbij kan men zich het makkelijkste baseren op het huidige reële verbruik, maar stel ook de vraag of het toekomstige beleid invloed kan hebben op de volumes? Ga je fruit of gezonde snacks promoten? Dan zal dat volume wellicht toenemen, en zullen andere volumes (snoep bvb) dalen.

Productspecificaties

Dit kan heel breed gaan. Moet de melk voor de koffie in portieverpakking of wordt er voldoende verbruikt om met literflessen te werken? Verkiest u sap in retourflessen of eerder in tetra? Deze specificaties hebben invloed op het dagelijkse verbruik en hangen samen met de werking en het afvalbeleid.



VERKEN DE MARKT

Als je de noden goed in kaart hebt gebracht, kan je de markt gaan verkennen met het oog op verduurzaming. Hou hierbij volgende punten zeker in het achterhoofd:

- voor welke producten zijn er al duurzame varianten? Welke duurzame kenmerken komen ook gezamenlijk voor? Of welke combinaties kan je nog niet vragen?
- kunnen duurzame varianten worden gecreëerd? Zo ja, welke volumes zijn hiervoor nodig en op welke termijn kan dit?
- welk voedsel wordt in de buurt geproduceerd en kan dit (deels) tegemoet komen aan de noden?
- welke producten zijn gezamenlijk beschikbaar bij de producent of leverancier en welk niet?
- wat zijn de leveringsmogelijkheden van diverse leveranciers?



VOORBEELD

Er is een heel breed spectrum aan biologische producten verkrijgbaar bij gespecialiseerde leveranciers, maar niet alle bio-producten zijn ook beschikbaar bij gangbare leveranciers. De samenstelling van producten binnen een opdracht bepaalt dus ook bij welk type leverancier je terecht komt en of de vraag haalbaar is.

CONCRETISEER EN BAKEN AF!

Als je zowel de noden, de markt en de kansen goed in kaart hebt gebracht, kan je het vertalen naar effectieve aankoopopdrachten. Je kan de aankopen opdelen in verschillende opdrachten en verder ook in percelen, waarbij je volgende elementen in overweging kan nemen:

- de praktische werking: opvolging van leveringen, leverritme, ...
- welke producten zijn gezamenlijk beschikbaar bij een leverancier en/of vormen een logisch geheel waar ook een kleiner bedrijf een aanbod in kan formuleren.
- de visie rond duurzaamheid en de keuzes die je hierin wil maken: je kan in elke opdracht bepaalde aspecten van duurzaamheid meenemen en daarnaast opdrachten afbakenen specifiek gericht op duurzaamheid:
 - een opdracht voor biologisch fruit;
 - geschenkenmanden met streekproducten;
 - ...
- de kansen om de aankopen te koppelen aan andere opdrachten:
 - fruit op school met boerderijbezoeken
 - beheer van gronden en levering oogst



Tips & Tricks

De Wet Overheidsopdrachten is van toepassing op de klassieke overheden (waaronder gemeenten, OCMW's, intercommunales,...) en rechtspersonen, zoals bijvoorbeeld vzw's, die een specifiek doel van algemeen belang hebben. Een bijkomende voorwaarde is dat deze rechtspersoon voor 50% gefinancierd worden door de overheid of waarbij de directie voor meer dan 50% zijn samengesteld uit vertegenwoordigers van de overheidssector of moet het beheer onderworpen zijn aan het toezicht van de overheid.

Deze wetgeving heeft ook impact op de criteria die je kan gebruiken om duurzaam aan te kopen en op de te volgen procedures. Met volgende tips en tricks helpen we je al een eind vooruit.

IEDEREEN UNIEK!

Elke overheidsopdracht is anders, met andere noden en een andere context. Het toevoegen van duurzame criteria aan een vorige opdracht of het kopiëren van uitgeschreven opdrachten in een andere context is af te raden.

WAT JE VRAAGT, IS WAT JE KRIJGT

Elke leverancier wil zo goed mogelijk beantwoorden aan de noden die je geformuleerd heeft. Zorg er dus in eerste instantie voor dat je geen onnodige zaken vraagt. Bovendien zijn de leveranciers genoodzaakt om de prijs zo veel mogelijk te drukken als ze de opdracht willen binnenhalen en zullen ze dus ook niet meer bieden dan wat je vraagt. Een goed uitgeschreven opdracht op basis van een goed marktonderzoek is cruciaal. Hierbij is er een evenwicht tussen de lat hoog genoeg leggen enerzijds en anderzijds ook vermijden dat je zo onbedoeld te veel leveranciers uitsluit.





DE GROOTTE VAN DE OPDRACHT

Denk goed na over de grootte van de opdracht en overweeg om met percelen te werken. Het gebruik van percelen wordt sterk aangemoedigd in de nieuwe regelgeving overheidsopdrachten. Voor opdrachten vanaf € 135.000 is een aanbestedende overheid, behoudens motivering, zelfs verplicht om een opdracht op te delen in percelen.

Maak de opdracht niet te klein

- om bescheiden te beginnen worden bepaalde duurzame opdrachten afgesplitst. Wanneer de waarde per levering te laag is, vind je geen geïnteresseerde leveranciers.
- kleine opdrachten zijn vaak ook korte opdrachten zonder duurzaam engagement.

Maak de opdracht niet te groot

- opdrachten onder het geraamde bedrag van 30 000 € (excl. BTW) verlopen volgens een versoepelde plaatsingsprocedure op basis van aanvaarde factuur. Hierdoor kan je doelgerichter prijs vragen bij bedrijven die lokaal kunnen inspelen op de noden.
- door opdrachten of percelen te groot te maken komen heel wat kleinere bedrijven niet in aanmerking.
- een producent die een offerte moet indienen voor een langere termijn houdt rekening met een zekere afname (voordeliger) maar ook met onvoorziene omstandigheden die een nadelig effect kunnen hebben op de prijs - denk bijvoorbeeld aan een strenge winter

SPEEL HET SPEL VAN DE CRITERIA

Voor welke plaatsingsprocedure je ook kiest, de gevraagde producten zullen steeds aan bepaalde criteria moeten voldoen. In de **selectiecriteria** leg je vast wie er in aanmerking komt voor de opdracht: welke ervaring of deskundigheid moet de inschrijver kunnen voorleggen om mee te dingen naar het contract. De **technische criteria** leggen de minimumvereisten vast waaraan de voorgestelde producten moeten voldoen. Beoordelen welke inschrijver uiteindelijk het meest in aanmerking komt voor de opdracht gebeurt via de **gunningscriteria**. De prijs zal daarbij steeds een belangrijke rol spelen maar ook andere criteria zoals kwaliteit en duurzaamheid kan je meenemen in de beoordeling. Tot slot leg je in de **uitvoerings- of contractvoorwaarden** vast onder welke voorwaarden de opdracht moet uitgevoerd worden.

Technische criteria

In de technische criteria maak je de vertaalslag van al uw noden. Ook jouw wensen op vlak van duurzaamheid neem je op een realistische manier op in de technische criteria, dit op basis van je voorafgaande marktverkenning. Elke leverancier die een offerte wil indienen moet aan deze criteria voldoen om kans te maken. Met deze criteria legt u de minimale vereisten vast waaraan zeker voldoen moet worden. De doelstellingen die werden vastgelegd in de visie rond duurzaamheid moeten ook hierin zo veel mogelijk concreet worden, ze moeten echter ook haalbaar zijn voor voldoende leveranciers. De opdracht moet dus haalbaar zijn bij aanvang. Toch zijn ook hier kansen om stimulerend te werken als je de opdracht evolutief opstelt en de criteria op het einde van de uitvoering strenger zijn, bijvoorbeeld 5 % bio aan het begin; 10% vanaf het tweede jaar; ...

Ook de kenmerken van de dienstverlening worden hier al opgenomen. Voor catering neem je hier de hoeveelheden per menu op. Je kan ook vragen om bepaalde producten enkel te krijgen in vooraf bepaalde periodes en zo werken aan seizoengebondenheid.

Opgelet! Deze criteria moeten gerelateerd zijn aan het gevraagde product en moeten ook controleerbaar zijn.



LABELS EN KEURMERKEN ALS BEWIJSLAST?

De gevraagde criteria moeten controleerbaar zijn, maar het is niet altijd haalbaar om zelf heel het traject van de gevraagde producten op te volgen. Labels bieden hierop gedeeltelijk een antwoord. Labels die wettelijk zijn vastgelegd en onafhankelijk worden gecontroleerd (zoals het Europese Biolabel) kunnen perfect opgenomen worden in een overheidsopdracht. De nieuwe wetgeving op overheidsopdrachten staat ook toe om labels voor te schrijven om besteisen te definiëren. Voor private labels moet je echter ook gelijkwaardigheid toelaten, het blijft dus een aanrader om te achterliggende criteria van een label te benoemen. Zo zijn er verschillende labels rond eerlijke handel met wezenlijke verschillen in uitvoering. Zonder toelichting over de criteria zal je hen als gelijkwaardig moeten behandelen.

KANSEN VOOR LOKAAL?

“Lokaal” is geen objectief meetbare eigenschap van een product, bovendien laat de wet overheidsopdrachten niet toe om lokale leveranciers te bevoordelen. Producten die lokaal geproduceerd en geconsumeerd worden in het juiste seizoen verbruiken doorgaans minder energie (minder transport en minder opslag) en kunnen zo bijdragen aan een duurzamer aankoopbeleid. Om toch lokale producten aan te kopen én binnen de wet te blijven, wordt soms naar creatieve oplossingen gezocht.

Als lokale producten voldoen aan specifieke producteigenschappen, dan kan je die opnemen in de technische criteria bijvoorbeeld appelen van een bepaalde variëteit die in de streek veel geteeld wordt.

Kleine opdrachten met specifieke doelstellingen bieden kansen om lokaal aan te kopen: bijvoorbeeld een pakket om de streek te promoten als geschenkenmand.

Koop producten aan in het seizoen eigen aan de streek, ook bij een cateringopdracht kan je instructies op basis van de seizoenen opnemen. Producten onder het label Fair Trade zijn nooit lokaal, vraag dit criterium dus niet voor producten die ook lokaal geproduceerd worden. Een uitzondering hierop is koffie, van bonen uit eerlijke handel, lokaal gebrand door de koffiebrander.

DIT DOE JE BETER NIET!

- *een criterium toevoegen over versheid van producten uitgedrukt in "aantal uren tussen oogst en levering." Dit criterium is voor weinig producten een optie (bijvoorbeeld aardappelen kan men het hele jaar kopen, maar worden slechts in een specifieke periode geoogst). Bovendien is dit criterium niet controleerbaar en vooral heel onpraktisch voor de leverancier en ook de boer.*
- *afgelegde kilometers toevoegen als criterium. Aangezien dit los staat van de eigenheid van het product en lokale producten bevoordeelt, is dit niet toegelaten.*
- *ook criteria voor vervoer mag je niet zien als een middel om lokaal belevd te worden. Duurzame criteria voor vervoer kunnen op zich wel.*

Gunningscriteria

Hiermee bepaal je op basis van welke criteria leveranciers een streepje voor hebben. Op dit niveau neem je de criteria op waarvan je niet zeker bent dat er voldoende leveranciers aan kunnen voldoen, je weet wel dat er al enkelen kunnen voldoen. Door voldoende weging aan deze criteria te geven, stimuleer je de markt om te verduurzamen.

Veel overheden en instellingen starten voorzichtig door enkel hier duurzame criteria te integreren. De gunningscriteria geven echter geen garantie van de uitkomst, doordat het geen vereiste is en er eveneens een samenspel van criteria is.



TIP

Combineer technische criteria en gunningscriteria om een echt duurzame uitkomst te krijgen en ook de markt te stimuleren. Geef bijvoorbeeld extra punten aan degene die een hoger aandeel bio kan bieden dan hetgeen minimaal vereist is in de technische criteria.

Voor voeding kan smaak ook meegenomen worden in de beoordeling. Smaak is echter subjectief en kan geen technisch criterium zijn. Wil je smaak toch meenemen kan je de beoordeling door een smaakpanel opnemen in de gunningscriteria. Betrek ook het personeel in dit smaakpanel, hierdoor zal de uiteindelijke keuze meer aanvaard worden.

Na de aankopen

Zoals eerder al werd gezegd, heeft een duurzaam aankoopbeleid enkel kans op slagen als iedereen betrokken is. Ook na het uitschrijven en toekennen van de opdracht, is opvolging noodzakelijk.

Immers, door duurzame criteria te integreren, is de kans groot dat de producten die worden aangeboden niet meer de vertrouwde producten zijn.

Kiezen om minder voedsel te verspillen kan betekenen dat niet meer alle menuopties beschikbaar zijn op het einde van de maaltijdshift. Communiceer dus voldoende om ergernissen te voorkomen.

Betrek de medewerkers bij elke wijziging en ga in gesprek over de meerwaarde en het afgelegde traject. Een bezoek aan de leverancier waarbij de medewerkers kunnen zien vanwaar de producten komen of een leverancier die een woordje uitleg komt geven, kan wonderen doen.

Vinger aan de pols

Elke lopende opdracht is de testcase van een volgende opdracht. De noden zijn verkeerd ingeschat of wijzigen doorheen de opdracht. Met een goede opvolging van de reële consumptie en een opvolging van de markt bereidt u het vervolg voor.

Achtergrond en informatie voor een duurzaam aankoopbeleid

- **Europese aanbevelingen**

http://ec.europa.eu/environment/gpp/toolkit_en.htm

- **Gids voor duurzame aankopen**

gidsvoorduurzameaankopen.be/nl

· Raadpleeg de fiches voor voedsel en catering

- **E-draaiboek Overheidsopdrachten (03/05/2016)**

https://overheid.vlaanderen.be/sites/default/files/documenten/overheidsopdrachten/instrumenten/edraaiboek/orgawise/Wet45_en_regelgevingHome.html

- **Vereniging voor Steden en gemeenten
Steunpunt duurzame lokale overheidsopdrachten**

www.vvsg.be

◦ Contact: Leen.vandermeeren@vvsg.be; Michael.moulaert@vvsg.be

- **BioForum Vlaanderen vzw**

www.bioforumvlaanderen.be/nl/duurzaaminkopen

◦ Contact: Marijke.vanranst@biofourmvl.be

Producenten in jouw buurt

- www.rechtvanbijdeboer.be
- www.biobedrijvengids.be
- www.streekproduct.be



Seizoenkalenders

- <http://velt.nu/sites/files/content/documenten/groentekalender.pdf>
- <http://velt.nu/sites/files/content/documenten/kruidenkalender.pdf>
- <https://www.lekkervanbijons.be/groenten/seizoenskalender-groenten>
- <https://www.lekkervanbijons.be/fruit/seizoenskalender-fruit>



Lente		Zomer		Herfst		Winter																	
MAART	andijffel bloemkool broccoli groene veldslag knolselderij pauze pomp raap radis reuzensaus	APRIL	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase	MEI	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	JUNI	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	JULI	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	AUGUSTUS	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	SEPTEMBER	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	OCTOBER	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	NOVEMBER	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	DECEMBER	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	JANUARI	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel	FEBRUARI	andijffel andijfje andijve apriete blauwloof dopwiel groene heddijg koolraap pauze raap radis reuzensaus tippaase vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus vriessaus wortel

andijg groente- en fruit.
 Het is nu de beste tijd om te kiezen die hier dichtst bij
 KE. Lees het etiket!

zes kilometers zo veel
 erken. Kies altijd voor de
 etten die hier dichtst bij
 KE. Lees het etiket!

indelijke landen
 zoals: banaan, citroen,
 mango, pompoen(s),
 (spijfel) kun je ter
 in vorkasse in de

**greente- en
fruitkalender**

**velt
SAMEN
ECO
ACTIE**

Meer info en seizoenrecepten
www.groentekalender.be

Colofon

Deze brochure is een uitgave van RURANT vzw, gerealiseerd tijdens het project 'Burende boeren, impulsen voor land- en tuinbouw in het arrondissement Mechelen' en het project 'Zorg met Streeksmaak'. De inhoud kwam tot stand in samenwerking met BioForum Vlaanderen vzw en met de gewaardeerde medewerking van het Steunpunt duurzame lokale overheidsopdrachten van VVSG.

Voor vragen, extra informatie of hulp bij het uitwerken van acties

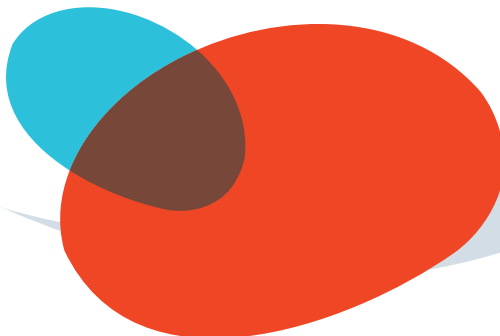
Contacteer RURANT vzw
via 014 85 27 07
of info@rurant.be

Teksten

Marijke Van Ranst (BioForum Vlaanderen vzw)
en Greet Aernouts (RURANT vzw)

Layout

Phobos&Actor



met steun van



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling
Europa investeert
in zijn platteland



LEADER
provincie Antwerpen



Provincie
Antwerpen