

FICHE: ALGEMENE AANKOOPSTRATEGIE

In 3 tips:

- Zoek niet naar het ideale product, dit bestaat bijna nooit. Begin met het verwijderen van de minst duurzame elementen uit uw aankoopbeleid
- Kies in functie van de prioriteiten van uw onderneming
- Laat een actieplan opmaken door CODUCO via het [project Buysmart](#)

We leggen hieronder in detail uit waarom!

Duurzaamheidsstrategie uitgelegd met een glas wijn

Een veel gehoorde klacht bij de zoektocht naar de meest duurzame wijn is: « Het is onmogelijk het ideale product te vinden ; het ene product is biologisch maar niet lokaal, het andere is fair trade en biologisch maar komt uit Zuid-Amerika en de lokale producten zitten niet in een herbruikbare fles. De meest duurzame wijn bestaat gewoon niet ».

Geen paniek, het antwoord is eenvoudig: de meest duurzame wijn bestaat inderdaad niet want in vele gevallen zijn criteria in tegenspraak met elkaar. Zo bestaat er geen Belgische fairtradewijn want het fairtradelabel wordt enkel gegeven aan producten uit het Zuiden. En ook een Belgische biologische wijn is erg moeilijk te vinden, zeker aan een goede prijs.

We moeten dus de zaken omkeren: zoek niet langer naar de beste wijn, maar stop met het kopen van de minst duurzame wijnen. Zorg ervoor dat u nooit meer een fles wijn koopt die aan geen enkele duurzaamheids criterium voldoet. Vermijd dus niet-lokale, niet-biologische, niet-fairtrade wijn in een niet-herbruikbare fles.

Ineens er keuze te over: kies in functie van uw prioriteiten voor of biologisch wijn of lokale wijn of fairtradewijn. Zijn het er teveel naar uw zin, voeg dan één voor u prioritair criterium toe. Blijven er nog teveel flessen over, voeg een derde criterium toe.

Zo beslist u zelf hoe ver u wil gaan, zet u continu stappen naar meer duurzaamheid en bespaart u uzelf de frustraties van de zoektocht naar de ideale wijn.

A) Echte strategie

Het verhaal van de wijn illustreert goed de problemen die bedrijven ondervinden wanneer ze een duurzame aankoopstrategie willen opzetten. Door te zoeken naar de meest duurzame producten ontstaan problemen: het budget wordt overschreden, de kwaliteit is niet voldoende of er komen geen offertes binnen. Om dit te vermijden, stellen we voor de zaken om te keren.

Zorg ervoor dat 50-80 % van de markt niet kan deelnemen aan uw offertevraag omdat de producten niet voldoen aan uw prioriteiten. Zo kan u het accent leggen op afvalvermindering, lager energieverbruik, lokale leveranciers, CO2-uitstoot, sociale criteria... Hierbij is het belangrijk te beseffen dat uw prioriteiten niet noodzakelijk dezelfde zijn als deze van een ander bedrijf. Bepaal dus zorgvuldig welke uw prioriteiten zijn en integreer deze in uw aankoopstrategie.

Leg vervolgens minimale duurzaamheidsvereisten op aan de producten en diensten die u wenst aan te kopen. Kies deze vereisten zo dat een deel (50-80 % van de markt) niet langer uw leverancier kan zijn.

Vervolgens kan u uit de overgebleven leveranciers de beste offerte kiezen. Hierbij is de prijs een doorslaggevend criterium, maar natuurlijk staat niets u in de weg om eveneens duurzaamheidscriteria in rekening te brengen bij de keuze tussen de verschillende offertes.

B) Voordelen van de « omgekeerde » strategie

Er zijn twee grote voordelen van deze omgekeerde strategie.

Ten eerste moet u zich niet langer het hoofd breken over welke nu het beste product in de markt is. U kan werken op basis van uw prioriteiten en stap voor stap bijkomende duurzaamheidselementen in uw aankoopbeleid integreren met steeds hetzelfde doel voor ogen: een groot deel van de markt uitsluiten omdat ze niet voldoen aan uw duurzaamheids- en kwaliteitsvereisten.

Met deze werkwijze kan u continu werken aan een duurzamer aankoopbeleid, zonder dat u voor onaangename verrassingen komt te staan zoals producten van slechte kwaliteit of budgetoverschrijdingen.

Een tweede voordeel is dat de markt gestimuleerd wordt om de slechtste producten uit het gamma te halen, omdat deze niet langer voldoen aan uw eisen. Als alle bedrijven een reeks minimale eisen in hun aankoopstrategie introduceren, zullen de producten die weinig of niet duurzaam zijn geen afzetmarkt meer vinden en niet langer geproduceerd worden. Hierdoor zal de markt in zijn geheel duurzamer worden.

C) Meer informatie

Spreekt deze methodologie u aan? Aarzel dan niet ons te contacteren voor meer informatie. Op onze website kan u terecht voor onze gratis opleidingen, praktische tips en een helpdesk voor al uw vragen rond intelligent aankopen. Ook bieden we persoonlijke begeleiding aan voor de opmaak van een duurzaam aankoopbeleid.

D) Begeleiding opmaak actieplan

Wil u hulp op maat bij de opmaak van een actieplan en/of een aankoopstrategie? Doe dan beroep op CODUCO. In het kader van het project « duurzaam maar niet duurder » wordt 80 % van ons werk gefinancierd door het Brussels Gewest. Hierdoor kan u snel en goedkoop een actieplan laten opmaken zodat u makkelijker aan de slag kan om uw aankoopbeleid te verduurzamen. Meer info [hier](#).