

Kompas

Circulair kantoormeubilair

inkopen



Interreg
North Sea



Co-funded by
the European Union

CEO



1. Waarom deze gids?

Nederland wil in 2050 volledig circulair zijn, en de overheid wil daarin met haar inkoop vooroplopen: het Rijk streeft naar een klimaatneutrale bedrijfsvoering en 50% minder primair grondstoffengebruik in 2030, en volledig circulair in 2050.¹ Voor overheden en publieke instellingen is dat geen vrijblijvende ambitie meer: veel overheden en publieke organisaties hebben zich via ondertekening van het Manifest MVOI verbonden aan het opstellen en uitvoeren van een eigen MVOI-actieplan.² Maar 2030 is om de hoek, en 2050 dichterbij dan het lijkt. Om de doelen te halen moet het tempo omhoog, en niet bij enkele spelers, maar in de hele markt. En precies dáár ligt de kracht van publieke inkoop.

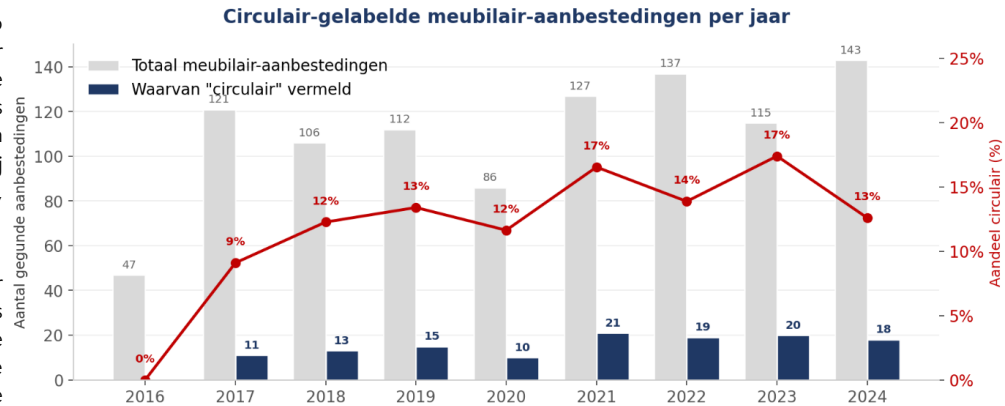
Nederlandse overheden, Rijk, provincies, gemeenten en waterschappen, kopen samen voor ongeveer €116 miljard in (cijfer 2023).³ Die inkoop weegt zwaar op het milieu: volgens onderzoek van het RIVM is overheidsinkoop goed voor 18% van de Nederlandse klimaatvoetafdruk en bijna een kwart (circa 23%) van het grondstoffenverbruik van alle inkoop in Nederland (cijfers 2019).⁴ Gaan overheden ánders inkopen, dan valt er een flinke milieuwinst te behalen.

En het effect reikt verder dan alleen de directe impact. Inkoop is ook een signaal. Wat publieke organisaties structureel vragen, gaat de markt produceren; wat ze structureel níet meer vragen, zal langzaam verdwijnen. Daar bovenop heeft de overheid een voorbeeldfunctie naar het bedrijfsleven: als grote publieke opdrachtgevers laten zien dat circulair niet alleen kan maar normaal is, volgt de rest. Inkoop is in dat opzicht een van de sterkste, en tegelijk goedkoopste, instrumenten die de publieke sector in handen heeft om de circulaire transitie te versnellen.

Datzelfde geldt voor het stimuleren van innovatie en het mkb. De Aanbestedingswet bevat bepalingen die betere mkb-toegang ondersteunen.⁵ Toch doen juist de kleine, gespecialiseerde circulaire aanbieders, refurbishers, herstoffeerders, biobased/circulaire meubelmerken en start-ups, zelden mee aan grote publieke aanbestedingen. Niet omdat ze niet willen, maar omdat de manier van uitvragen hen onbedoeld buitensluit. Bouw je je tender zo dat zij wél meekunnen doen, dan doe je twee dingen tegelijk: je opent de markt voor circulaire innovatie én je versterkt het bredere mkb-landschap.

Wat de data laat zien

Voor kantoormeubilair is de circulaire trend voor de uitvraag al in gang gezet. Tussen 2016 en 2024 groeide het aandeel aanbestedingen dat expliciet “circulair” uitvraagt van vrijwel nul naar zo’n 17% in 2023 (eigen analyse Tendernet data binnen het CEO-project; indicatief).⁶



Maar wie naar de winnaars kijkt, ziet dat de markt smal blijft. Bij de 994 gegunde meubilair-aanbestedingen wonnen drie gevestigde leveranciers, Gispén, Ahrend en EromesMarko, samen 44,5% van alle opdrachten (waarbij Ahrend en Gispén beiden onder Koninklijke Ahrend vallen). In het circulaire segment is die concentratie nog scherper: daar bedienen dezelfde 3 samen bijna 60%, met daarnaast slechts 18 andere winnaars tegenover 208 in de bredere markt. Deze 3 spelers zijn niet voor niets dominant: ze hebben de koploperspositie gepakt op het circulaire vraagstuk én beschikken over de capaciteit, de voorraad en de organisatie om grote opdrachten te bedienen. Die rol blijft de markt nodig hebben.

En meubilair is geen uitzondering. De Europese Rekenkamer signaleerde in 2023 een al jaren afnemende concurrentie om overheidsopdrachten in de EU, het gemiddeld aantal inschrijvers per procedure bijna halveerde, van 5,7 naar 3,2 (2011–2021).⁷ Het Rijk maakt verbetering van mkb-deelname daarom tot speerpunt.

TenderNed laat daarnaast zien dat hoewel 68% van de onderzochte opdrachten aan het mkb wordt gegund, het mkb vooral kleinere en middelgrote opdrachten wint, terwijl grote aanbestedingen vaker naar het grootbedrijf gaan.⁸ Circulaire meubilair-aanbestedingen zijn vaak grote raamovereenkomsten en hierbij kunnen de kleinere spelers vaak niet aan de eisen voldoen.

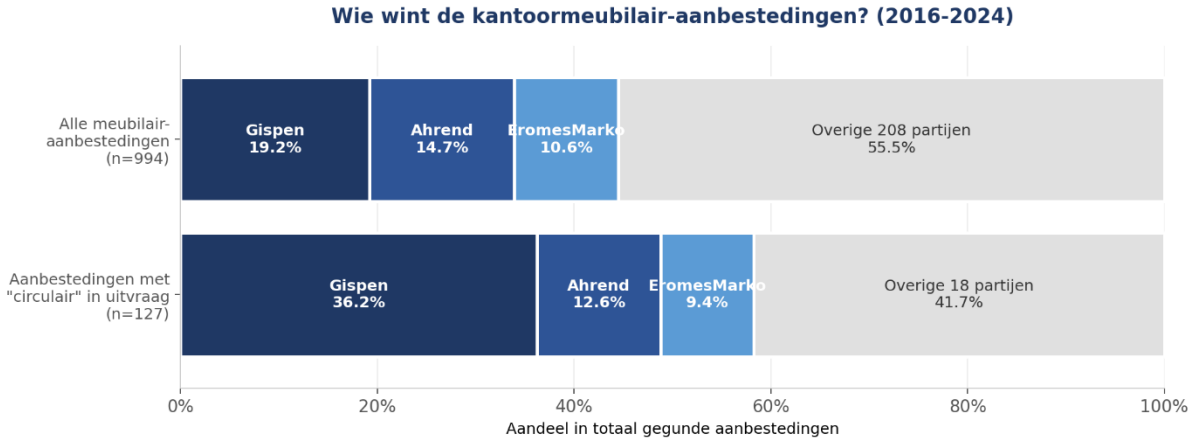
Hoewel er dus een goede start is gemaakt met circulair aanbesteden vallen er twee dingen op. Het tempo is te laag: een aandeel dat rond de 13% à 17% blijft hangen, brengt ons niet bij het doel dat de overheid in 2030 zoveel mogelijk circulair inkoopt. En, belangrijker voor deze gids: de manier waarop we uitvragen lijkt gespecialiseerde partijen, innovatieve start-ups en het mkb, vaak onbedoeld uit te sluiten. Hetzelfde uitvraagpatroon dat de markt smal houdt, houdt ook de circulaire transitie smal. Zolang een handvol gevestigde partijen het overgrote deel van de circulaire opdrachten wint, blijft een groot deel van het gespecialiseerde aanbod onderbenut, en blijft de versnelling van innovatie en diversiteit, waar de markt juist op wacht, uit.

De markt is er klaar voor

De Nederlandse markt voor circulair kantoormeubilair geldt inmiddels als één van de meest ontwikkelde, en dient zelfs als voorbeeld voor andere sectoren.

Aan de basis daarvan stonden drie grote aanbestedingen die de toon zetten: van Alliander, het Universitair Medisch Centrum Utrecht en de Rijksoverheid. Toen de Rijksoverheid in 2016 een als een van de eerste productgroepen een circulaire visie op kantoormeubilair vaststelde, kwam de sector als geheel in beweging. De grote leveranciers hebben hun productie en verdienmodellen aangepast; nieuwe partijen zijn opgestaan, van refurbishers en herstoffeerders tot gespecialiseerde aanbieders van tweedehands meubilair. En marktpartijen werken zelfs gezamenlijk aan meer eenduidige circulaire begrippen, onder meer via de Nederlandse Praktijkrichtlijn (NPR 8313) voor circulaire kantoor- en leeromgevingen.⁸

En het loont. Universiteit Utrecht bracht de aanschaf van nieuw meubilair met 80% terug, zonder in te leveren op kwaliteit of uitstraling.⁹ En de interne Rijksmarktplaats van de Rijksoverheid, waar overtollig meubilair onderling wordt herverdeeld, bespaarde in 2013–2015 gemiddeld ca. €6 miljoen per jaar aan nieuwe aanschaf.¹⁰ De grootste winst zit in minder inkopen en meer hergebruiken, dat bespaart fors en verlaagt de druk op grondstoffen en CO₂. De markt kan het dus aan, en het loont. De vraag is dus niet óf, maar hoe je meer partijen laat meedoen.



Wat deze gids doet

Deze gids laat zien aan welke knoppen je kunt draaien om in je uitvraag meer ruimte te maken voor circulaire innovatie en mkb. Die knoppen zitten door je hele uitvraag heen, in proces, eisen, gunning, contract en bewijs, en samen bepalen ze of die ruimte er ook echt komt.

Er zijn al veel bouwstenen voor circulair inkopen beschikbaar. De MVI-criteria bieden kant-en-klare minimumeisen en gunningscriteria per productgroep, en PIANOo en ikwilcirculairinkopen.nl bieden achtergrond, stappenplannen en praktijkvoorbeelden. Wat ontbreekt, is de vertaalslag van deze losse instrumenten naar een samenhangende werkwijze specifiek gericht op meubilair, en daarin voorziet deze gids.

Per opdrachttype maakt de gids inzichtelijk welke knoppen bepalend zijn, in welke volgorde en hoe ze op elkaar ingrijpen, inclusief de vraag of inkoop überhaupt nodig is, of dat minder aanschaf of hergebruik volstaat. Zo hoeft de inkoper de losse instrumenten niet meer zelf bij elkaar te zoeken, en zijn ze meteen toepasbaar op kantoormeubilair, met voorbeeldteksten die je richting geven bij het vormgeven van je tender.

Hoe de gids is opgebouwd

De gids bestaat uit twee delen: het **Kompas** en de **Atlas**. Het Kompas geeft de oriëntatie: waarom deze gids er is, wat circulair inkopen tegenhoudt, in welke volgorde je circulaire keuzes maakt en hoe je het vervolg gebruikt. De Atlas maakt dit meer concreet. Daarin loopt de gids per opdrachttype- onderhoud, reparatie en refurbishment, gebruikt meubilair, nieuw circulair meubilair (meubilair dat circulair is ontworpen: met hergebruikte of biobased materialen, demontabel zodat onderdelen te vervangen zijn, en met terugname aan het einde van de levensduur), en terugname en verwerking- langs vijf knoppen waar je aan kunt draaien: inkoopproces, minimumeisen, gunningscriteria, contractafspraken en passend bewijs. Het laatste hoofdstuk gaat over hoe je deze andere manier van werken goed in je organisatie laat landen.

Wat deze gids wel en niet is

Deze gids is ontwikkeld binnen het CEO Interreg-project als praktische, richtinggevende publicatie, op basis van openbare bronnen, projectervaring, diverse werksessies en een eerste analyse van aanbestedingsrichtlijnen, wetten en criteria.

Het is uitdrukkelijk geen juridisch advies en geen juridisch getoetst modelbestek. Voorbeeldteksten, termijnen, percentages en bewijsconstructies zijn richtinggevend en moet je aanpassen aan de concrete opdracht; laat definitieve aanbestedingsstukken daarom altijd toetsen door je eigen inkoop- en juridisch adviseur.

Het laat zien aan welke knoppen je kunt draaien en geeft, met voorbeeldteksten, richting binnen de ruimte die de regels bieden. Stem de eisen, waarden en termijnen af op jouw situatie en laat ze altijd juridisch toetsen. Velden tussen vierkante haken [] vul je altijd zelf in.

Verder is het ook geen lesboek over aanbesteden: we gaan ervan uit dat je het inkoopproces kent, en leggen vooral de circulaire invulling ervan uit.

Voor wie

Voor inkopers, projectleiders, contractmanagers en adviseurs bij overheden en publieke instellingen, gemeenten, provincies, waterschappen, rijk, universiteiten, hogescholen, zorginstellingen, en ook voor bedrijven met of zonder ervaring met circulariteit. Wie net begint, leest een hoofdstuk van voor naar achter. Wie ervaren is, leest de eerste regels van een knop en pikt eruit wat hij of zij nodig heeft.

Hoe deze gids tot stand kwam

Deze gids komt voort uit het Interreg-project CEO (Circular Economy Office, North Sea Region), waarin partners uit zes landen samenwerken aan circulariteit in de kantooromgeving. De basis ligt in de werksessies van het project, waaronder “Circular procurement as a driver for innovation”. Daaruit kwam één knelpunt steeds terug: aanbestedingen worden vaak te streng of te productspecifiek uitgevraagd, waardoor circulaire en kleinere aanbieders onbedoeld worden uitgesloten. Die constatering staat niet op zichzelf: PIANOo wijst er al langer op, en ook het Rijk maakt betere mkb-toegang tot aanbestedingen tot speerpunt.

De familie waarin deze gids past

Deze gids hoort bij een familie van publicaties uit het CEO-project (Interreg North Sea). Voor de juridische verdieping is er de CEO Regulations Guide; voor ontwerpprincipes de CEO Circular Furniture Design Guide; voor stoffering en textiel de Atlas of Circular Textiles; voor circulaire verdienmodellen de CEO Circular Business Models Guide.

Daarnaast verwijzen we in deze gids actief naar verschillende bronnen o.a. [Pianoo](#), [ikwilcirculairinkopen.nl](#), [CircuLaw](#), de [MVI-criteria](#) en [de NAMI-publicaties](#) (Niet, Anders en Minder Inkopen). Wanneer je meer verdieping wil, kun je daar extra informatie vinden over specifieke onderwerpen.



2. Wat houdt circulair en innovatief inkopen tegen

Als circulair inkopen technisch en juridisch kan, en de markt er klaar voor is, waarom gebeurt het dan zo weinig op brede schaal? Wie aanbestedingen voor kantoormeubilair onder de loep neemt, ziet vijf patronen in de uitvraag telkens terugkomen, en bij elk ervan is het resultaat vaak hetzelfde. Vaak winnen dezelfde leveranciers, niet omdat de circulaire of innovatieve alternatieven ontbreken, maar omdat de uitvraag zo is opgebouwd dat alleen de grote gevestigde partijen er volledig aan kunnen voldoen.

Deze vijf patronen zijn al langer bekend als belemmeringen voor mkb-toegang tot publieke aanbestedingen. PIANOo wijst er ook expliciet op.¹² Bekeken vanuit circulair oogpunt werken ze één-op-één ook in het nadeel van circulaire en innovatieve aanbieders. Daarachter zit telkens hetzelfde mechanisme: inkopers hebben weinig tijd, zijn vaak geen specialist in meubilair, en behandelen ook catering, schoonmaak en talloze andere dossiers. Een certificaat checken kost vijf minuten, een werkwijze beoordelen een uur. Wat zich ontwikkelt is dus geen onwil, maar een werkpatroon waarin gemak en snelheid winnen van inhoudelijke afweging. De vijf patronen hieronder zijn daar elk een voorbeeld van.

Te grote opdrachten zonder percelen. Wanneer je een uitvraag schrijft voor duizenden werkplekken in één pakket, meubilair, montage, reparatie en refurbishment, alles ineen, kan alleen een grote totaalleverancier inschrijven. Een bedrijf dat alleen gespecialiseerd is in refurbishment of een leverancier van een volledig circulaire bureaustoel valt automatisch af. Niet door wat ze kunnen, maar door wat ze niet aankunnen aan aanbod en/of volume. De Aanbestedingswet vraagt ook om die reden om opdrachten in beginsel in percelen te splitsen, en als je dat niet doet, moet je dat motiveren ("comply or explain").¹³ In de praktijk wordt te vaak voor het gemak van één-grote-opdracht gekozen.

Disproportionele eisen; vragen om certificaten zonder alternatief bewijs. Een veelvoorkomende reflex bij circulariteit is om bewijs te vragen via certificering: Cradle to Cradle, EU Ecolabel, FSC, ISO 14001. Logisch op het eerste gezicht, die labels zeggen iets over duurzaamheid, en je hoeft zelf de inhoudelijke kennis niet te hebben om te beoordelen. Een vakje afvinken is sneller dan een werkwijze doorlezen. Maar certificering is voor innovatieve start-ups en gespecialiseerde mkb'ers vaak een duur en bewerkelijk proces waar ze niet (tijdig) aan kunnen voldoen. De Aanbestedingswet en de Gids Proportionaliteit¹⁴ vragen om eisen en bewijsmiddelen die in verhouding staan tot de opdracht. Vraag daarom niet automatisch om certificaten, maar bepaal eerst wat je daadwerkelijk wilt aantonen. Kan een aanbieder dezelfde relevante kwaliteit aantonen met een testverslag, een onderbouwde verklaring of een referentie, bied daarvoor dan ruimte. Houd daarbij rekening met de wettelijke voorwaarden voor het accepteren van gelijkwaardig en alternatief bewijs.¹⁵

Productgericht specificeren in plaats van functioneel. Wanneer je in je Programma van Eisen het type product beschrijft, een specifieke maatvoering, een specifieke uitvoering, een specifiek materiaal, leg je de oplossing al vast voordat de markt iets kan laten zien. Soms is dat terecht: voor uniforme inpasbaarheid en maximaal hergebruik zijn standaardafmetingen of een vast formaat handig. Maar bij andere aspecten van dezelfde uitvraag werkt het beperkend. Een uitvraag voor in hoogte verstelbare werkplekken kan bijvoorbeeld vragen om de afmetingen en de verstelfunctionaliteit, maar de uitvoering (elektrische motor of handslinger) openlaten. Dat opent bijvoorbeeld ook de deur voor refurbished bureaus die met de hand te bedienen zijn. Hetzelfde kan voor akoestische panelen, vergaderzaalmeubilair of vloerbedekking. Functioneel specificeren betekent: beschrijven wat het moet doen, niet hoe het eruit moet zien.¹⁶

Laat of geen marktorientatie. Veel inkopers schrijven hun uitvraag op basis van wat ze weten, uit eerdere aanbestedingen, of uit gesprekken met de leveranciers die ze al kennen. Het echte probleem is daarmee niet dat de uitvraag toevallig bij één bepaalde partij past, maar dat je niet weet wat de markt inmiddels kán. En het circulaire aanbod beweegt snel: refurbishers werken met nieuwe technieken, fabrikanten experimenteren met biobased materialen, nieuwe verdienmodellen komen op. Wie de markt niet vroeg betreft, schrijft uit wat hij of zij al kent, en mist daarmee makkelijk wat er sinds de vorige aanbesteding aan circulaire oplossingen bij is gekomen. Een marktconsultatie aan de voorkant, een paar gerichte vragen aan een diverse groep aanbieders, geeft je dat actuele beeld. Artikel 2.25 van de Aanbestedingswet erkent dit instrument expliciet,¹⁷ en bij circulair inkopen is het bijna onmisbaar.

Gunnen op de laagste prijs. Bij gelijke geschiktheid wint vaak wie het goedkoopst aanbiedt. En zelfs als de gunningsformule "beste prijs-kwaliteitverhouding" heet, blijkt prijs in de praktijk vaak de doorslaggevende factor, kwaliteit weegt op papier mee, maar het verschil in prijs is zo groot dat het kwaliteitsdeel zelden kantelt. Dat is voor circulair een serieus probleem, want een kwalitatief circulair meubel dat twintig jaar meegaat, repareerbaar is en uit verantwoorde materialen bestaat, heeft een hogere aanschafprijs dan een goedkoop, verlijmd meubel dat na vijf jaar bij het grofvuil staat. Op aanschafprijs verliest het altijd; over de levensduur wint het meestal. Wie alleen op aanschafprijs gunt, sluit dus de aanbieders uit die juist op duurzaamheid en levensduur het sterkst zijn. Hoe je hier in de praktijk mee omgaat, komt in de Atlas terug bij de gunningscriteria. En wees je ervan bewust: gunnen op uitsluitend prijs vraagt in het aanbestedingsrecht doorgaans om een aparte motivering.¹⁸



Hoe het anders kan

Vijf patronen, één rode draad: ze kiezen allemaal voor wat snel en eenvoudig lijkt. Maar wat je aan gemak wint, verlies je aan circulariteit, diversiteit en innovatie in de markt.

Circulair en innovatief inkopen vraagt om vier verschuivingen in de manier van werken. Geen verandering die je in één aanbesteding realiseert, maar een richting waarin elke volgende uitvraag een stap kan zijn.

Van oplossing vastleggen naar behoefte uitvragen. Van leunen op certificaten naar breder kijken naar wat een aanbieder werkelijk in huis heeft. Van de markt pas leren kennen ná de uitvraag naar haar vroeg betrekken. Van één grote opdracht aan één partij naar een uitvraag waar meerdere partijen op in kunnen schrijven. En als overkoepelend principe: van gunnen op laagste prijs naar circulariteit en levensduur als doorslaggevende factor.

Zo gebruik je de rest van de gids

Hoofdstuk 3 geeft de keuzeladder waarin je circulair inkopen aanpakt; van "niets nieuws" tot "nieuw, maar circulair". Hoofdstuk 4 introduceert de Atlas en de vijf knoppen waar je per opdrachttype aan kunt draaien. In de Atlas zelf vind je per opdrachttype welke knoppen het zwaarste tellen, met voorbeelden en formuleringen die je direct kunt gebruiken. En het laatste hoofdstuk gaat over hoe je deze andere manier van werken in je organisatie laat landen, niet als losse aanbesteding, maar als nieuwe werkwijze.

3. Moet je wel inkopen? De beslisvolgorde

Circulair inkopen begint met een ongemakkelijke vraag: moet er eigenlijk wel iets nieuws komen? De meest circulaire inkoop is de inkoop die niet plaatsvindt. Pas als het antwoord "ja, er moet iets gebeuren" is, wordt de vraag wát je uitvraagt.

Gebruik deze volgorde als beslishulp. De gedachte erachter is de R-ladder uit de circulaire economie¹⁹; hoe hoger op de ladder, hoe minder nieuwe grondstoffen je nodig hebt.

Stap 1 — Daag de behoefte uit. Heb je het echt nodig? Kan een ruimte anders worden gebruikt, kan eenzelfde functie worden ingericht met minder meubilair, bijvoorbeeld met multifunctioneel of flexibel in te delen meubilair dat meebeweegt met het gebruik. Dit is geen inkoopvraag maar een interne afweging, samen met de gebruiker. Het levert vaak de grootste winst op en kost niets. Denk aan multifunctioneel of flexibel meubilair dat meerdere functies vervult of aan hybride werken: minder vaste werkplekken betekent simpelweg minder bureaus en stoelen.

Stap 2 — Benut wat je al hebt. Staat er elders in je organisatie meubilair dat past? Veel overheden onderschatten hun eigen voorraad. Een interne inventarisatie, eventueel ontsloten via een meubelmanagementsysteem of een interne of externe marktplaats waarop afdelingen overtollig meubilair aanbieden voorkomt nieuwe inkoop. Het Rijk gebruikt hiervoor de Rijksmarktplaats, met een besparing van ongeveer €6 miljoen per jaar in 2013–2015.²⁰ Ook hier valt meestal niets aan te besteden, op een eventueel meubelmanagementsysteem of platform na, het is vooral een kwestie van intern goed organiseren en administreren.

Stap 3 — Laat bestaand meubilair langer meegaan. Moet er tóch iets gebeuren, kijk dan eerst of onderhoud, reparatie of refurbishment volstaat. Dit is wél een inkoopopdracht: je vraagt een dienst uit. Zie de Atlas, hoofdstuk Onderhoud, reparatie en refurbishment.

Stap 4 — Laat gebruikt meubilair leveren. Is bestaand meubilair opknappen geen optie, dan kun je gebruikt of refurbished meubilair uit de markt laten leveren in plaats van nieuw. Ook dit is een volwaardige uitvraag. Zie de Atlas, hoofdstuk Gebruikt meubilair laten leveren.

Stap 5 — Koop nieuw, maar circulair. Pas als de stappen hierboven niet volstaan, koop je nieuw, en dan zo circulair mogelijk: lang meegaand, demontabel, uit verantwoorde materialen, met afspraken over wat er straks mee gebeurt. Zie de Atlas, hoofdstuk Nieuw circulair meubilair.

Moet je wel inkopen?

Doorloop de circulaire beslisvolgorde. Pas als hergebruik niet volstaat, volgt een inkoopopdracht.

1 Daag de behoefte uit

Echt nodig? Kan dezelfde functie met minder of multifunctioneel meubilair?

Minder of geen inkoop

2 Benut wat je al hebt

Nog goed? Hervreiden of intern hergebruiken.

Intern hervreiden

3 Laat bestaand opknappen

Onderhoud · reparatie · refurbishment

A / Onderhoud & refurbishment

4 Laat gebruikt meubilair leveren

Tweedehands of refurbished uit de markt

B / Gebruikt meubilair

5 Koop nieuw, maar circulair

Lange levensduur · demontabel · terugname

C / Nieuw circulair

ALTIJD / Regel wat er na gebruik gebeurt

D / Terugname & verwerking

Routes combineren kan, bijvoorbeeld via percelen (A + C).

En altijd: regel wat er na gebruik met de meubels en materialen gebeurt. Bij elke opdracht hoort de vraag wat er met het meubilair en de materialen gebeurt als ze ooit weer vrijkomen: terugname, hergebruik, hoogwaardige verwerking. Dat regel je grotendeels in je eisen en contractafspraken en soms vraag je het apart uit. Zie de Atlas, hoofdstuk Terugname en verwerking.

Puur of gemengde aanbesteding

De volgorde is een voorkeur, geen wet. Vaak combineer je routes. Voordat je begint, maak je één strategische keuze die de rest van het inkoopproces vormgeeft: vraag je om één route, zoals alleen refurbishment of alleen hergebruikt, of een mix van circulair en nieuw?

Puur. Je vraagt alleen die circulaire route uit. De leverancier biedt aan wat hij kan opknappen of in voorraad heeft, afhankelijk van wat de markt op dat moment kan leveren. Dit geeft de meeste circulaire winst.

Gemengd. Je laat de leverancier circulair aanbieden waar dat kan en nieuw circulair waar dat moet. Praktischer wanneer specialistisch meubilair (bijvoorbeeld ergonomische bureaustoelen of in hoogte verstelbare bureaus) niet altijd hergebruikt of refurbished beschikbaar is, en wanneer je grotere volumes in één keer wilt afnemen. Zo'n combinatie los je in één uitvraag op, bijvoorbeeld via percelen (zie de Atlas).



Workshop 'circular procurement as driver for innovation in office furnishing' in het kader van Interreg CEO.

4. Hoe je deze gids gebruikt: De 5 knoppen

De rest van de gids, de Atlas, is ingedeeld naar wat je uitvraagt: een dienst (onderhoud, reparatie of refurbishment), gebruikt meubilair, nieuw circulair meubilair, of terugname en verwerking. Elk van die opdrachttypen vraagt je circulair uit door aan dezelfde vijf knoppen te draaien. Die vijf knoppen zijn de kern van deze gids.

Inkoopproces: alles wat je dóét vóór en rond de uitvraag: een marktconsultatie houden (de markt vóór de uitvraag bevragen over wat er al mogelijk is), je opdracht in percelen splitsen, samenwerking met kleinere partijen stimuleren, of een bijzondere procedure kiezen zoals het innovatiepartnerschap (een procedure voor oplossingen die nog niet op de markt zijn: je omschrijft de behoefte, bedrijven ontwikkelen een oplossing, en na een ontwikkelfase kun je die afnemen). Hier bepaal je de speelruimte.

Minimumeisen: de harde "moet"-eisen in je Programma van Eisen. Hier kies je tussen productgericht en functioneel specificeren, beschrijven wat iets moet kunnen in plaats van welk product het moet zijn.

Gunningscriteria: waarop je punten geeft en dus de inschrijvers laat concurreren. Hier bepaal je hoe zwaar circulariteit weegt ten opzichte van prijs, bijvoorbeeld via een plan van aanpak op de R-strategieën.

Contractafspraken: de voorwaarden voor de looptijd: onderhoud, terugname, eigenaarschap, en clausules die ruimte geven aan experiment en doorontwikkeling tijdens het contract.

Passend of alternatief bewijs: wat een inschrijver mag aanleveren om aan te tonen dat hij voldoet. Hier zit veel van de winst voor kleine en innovatieve partijen: referenties of een beschrijving van de werkwijze toestaan in plaats van dure, verplichte certificaten.

Niet elke knop komt bij elk opdrachttype even sterk terug. Bij een refurbishment-dienst draait het zwaartepunt om het inkoopproces en de contractafspraken; bij nieuw meubilair juist om minimumeisen, gunningscriteria en bewijs. Daarom tonen we per hoofdstuk in de Atlas alleen de knoppen die er echt toe doen.

Hoe een knop eruitziet. Elke knop in de Atlas volgt dezelfde opbouw, zodat je snel je weg vindt: wat het is (in één of twee zinnen), mag dit (of het binnen de regels kan en waar je die regels vindt), in je uitvraag (op welke plek het landt en hoe je het formuleert), een voorbeeldtekst om aan te passen aan je eigen situatie, meer weten (een link naar een paar bronnen met meer informatie over het onderwerp) en bij let op lees je wat er in de praktijk vaak misgaat en wat je er tegen kan doen. Sommige knoppen zijn gemarkeerd als minder bekende route. Dat zijn de mogelijkheden die in de praktijk weinig worden gebruikt omdat inkopers niet wéten dat ze mogen, juist daar valt vaak winst te halen.

Twee onderdelen verdienen bij het lezen extra aandacht:

Hoe je "Mag dit?" leest. "Ja" betekent: dit kan binnen de aanbestedingsregels. We helpen je op weg door bij de knop te verwijzen naar waar je meer informatie vindt, de Aanbestedingswet, de Gids Proportionaliteit of de MVI-criteria. Zorg wel dat je aan de voorwaarden voldoet en het eerlijk en passend toepast; laat de definitieve uitwerking daarom altijd toetsen door je eigen inkoop- of juridisch adviseur.

Hoe je een "Voorbeeldtekst" leest. Richtinggevend, geen kant-en-klare juridisch getoetste tekst. Pas waarden, termijnen, bewijsmiddelen en formuleringen aan je eigen opdracht en markt aan, en laat de definitieve tekst altijd juridisch toetsen.

Voor je begint

Een circulaire aanbesteding vraagt meer voorbereidingstijd, en werkt het beste wanneer je vroeg de juiste mensen rond de tafel hebt: de interne opdrachtgever, de duurzaamheidsmanager, je financieel adviseur, je contractmanager, en bij voorkeur een ambassadeur op bestuurlijk niveau. Niet pas vlak voor publicatie, maar al in de fase waarin de behoefte nog wordt bepaald.

Hoe je circulair inkopen structureel in je organisatie laat landen, en wie welke rol vervult, werkt het laatste hoofdstuk uit.

Hoe meer je daarvan al vóór de start meeneemt, hoe beter. Maar het hangt sterk af van waar jouw organisatie nu staat. En wacht vooral niet tot alles op orde is: een eerste aanbesteding is vaak juist de katalysator die nodig is om intern zaken in beweging te krijgen.

Aan welke knoppen kun je draaien?

Per opdrachttype zie je waar de nadruk ligt. De uitwerking van iedere knop staat in de Atlas.

OPDRACHT	INKOOPPROCES	MINIMUMEISEN	GUNNING	CONTRACT	BEWIJS
A Onderhoud & refurbishment	Marktconsultatie Percelen Vraagbundeling	Veiligheid, kwaliteit en uitvoering	Plan van aanpak werkwijze	Looptijd & raamcontract Onderhoud & reparatie Monitoring	Referenties Alternatief bewijs
B Gebruikt meubilair	Marktconsultatie	Functioneel specificeren Staat & kwaliteit	Meer direct hergebruik Langere garantie	Garantie Terugname	Referenties Demonstratie Inspectie
C Nieuw circulair	Marktconsultatie Percelen Co-creatie	Functioneel specificeren Circulair ontwerp Materiaalkeuze	Circulair / biobased % LCA / EPD	Terugname Levensduurgarantie Onderhoud	Keurmerken of gelijkwaardig Materialenpaspoort
D Terugname & verwerking	Marktconsultatie	Verwerkingshiërarchie Rapportage	Hoogwaardige verwerking Sociale criteria	Eigenaarschap Aansprakelijkheid	Verificatie verwerkingsroute
VOOR ELKE OPDRACHT BRUIKBAAR Marktconsultatie · percelen · sociale criteria · belonen boven minimumeisen					

Atlas

Circulair kantoormeubilair inkopen

Interreg
North Sea



Co-funded by
the European Union

CEO



A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair



Vitra circle

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

Voordat je nadenkt over nieuw kopen, ook als dat circulair nieuw is, kijk je of bestaand meubilair niet langer mee kan. Onderhoud & reparatie van een paar (kapotte) stoelen, opnieuw stofferen van een serie banken, of een complete refurbishment-ronde waarin meubilair wordt gedemonteerd, opgeknapt en als-nieuw teruggeleverd: het zijn allemaal volwaardige inkoopopdrachten. Je vraagt geen product uit maar een dienst, en dat verandert hoe je je uitvraag opzet.

Bij dit type opdracht draait het vooral om de knoppen inkoopproces, gunningscriteria, contractafspraken en passend of alternatief bewijs.

A. 1 Inkoopproces

1.1 Inkoopproces: Marktconsultatie

Wat het is. Vóór je je uitvraag publiceert, ga je in gesprek met de markt om te toetsen wat haalbaar is, welke partijen er zijn en hoe je opdracht het beste kunt vormgeven. Dat kan via een schriftelijke uitvraag (Request for Information), een plenaire bijeenkomst, of individuele gesprekken.

Mag dit? Ja. Marktconsultatie is een reguliere voorbereidingsactiviteit, expliciet erkend in de Aanbestedingswet (art. 2.25). Voorwaarde: dat je passende maatregelen neemt zodat geen partij een ongerechtvaardigde voorsprong krijgt, en je gebruikt de uitkomsten alleen om je uitvraag te verbeteren, niet om naar één leverancier toe te schrijven.²¹

In je uitvraag. Doe het op twee momenten: één keer bij het bepalen van scope en ambitie (oriënterend, breed), en één keer vlak voor publicatie (om je concept-uitvraag te toetsen). Stel concrete vragen: “is een refurbishment-ronde van 100 bureaustoelen binnen zes maanden haalbaar?”, “wat is een redelijke garantietermijn op herstoffering?”, “welke onderdelen kunt u nalevering garanderen?”. Geen open “wat kan er allemaal?”.

Voorbeeldtekst: “De aanbestedende dienst overweegt een opdracht voor het opknappen en herstofferen van circa [aantal] bureaustoelen [merken/types] en nodigt geïnteresseerde partijen uit voor een marktconsultatie. Doel: inzicht krijgen in (a) de haalbaarheid van het volume binnen [periode], (b) gangbare prijsstellingen voor herstoffering en mechanisch onderhoud, (c) marktstandaarden voor garantie na refurbishment, en (d) eisen die de markt redelijk acht ten aanzien van bewijs van vakbekwaamheid. Reacties worden anoniem verwerkt; de uitkomsten worden in geanonimiseerde vorm meegestuurd met de aankondiging van de opdracht.”

Meer weten?

[PIANOo — Marktconsultatie: betrek de markt](#)

[CircuLaw — Circulair meubels inkopen na een marktconsultatie](#)

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

1.2 Inkoopproces: Percelen

Wat het is. Je opdracht in stukken splitsen, zodat verschillende partijen op verschillende delen kunnen inschrijven. Dat kan langs het type werk (perceel 1: reparatie kleine onderdelen; perceel 2: complete refurbishment), langs meubelsoort (perceel 1: zitmeubilair; perceel 2: plaatmeubilair), of langs volume. Vooral nuttig als één partij je hele opdracht waarschijnlijk niet aankan, of als je MKB, start-ups en lokale spelers meer kans wilt geven.

Mag dit? Ja. De Aanbestedingswet stuurt op percelen: bij een samengevoegde opdracht beoordeel je of verdeling in percelen passend is, en niet-splitsen moet je motiveren ("comply or explain").²²

In je uitvraag. Beschrijf elk perceel met eigen omvang, looptijd en eisen. In de aankondiging vermeld je of inschrijvers op één, meerdere of alle percelen mogen inschrijven (dat bepaal je zelf).

Let op, maximum per inschrijver. Wil je het aantal percelen dat één inschrijver wint beperken (om te spreiden over meer leveranciers), regel dan twee dingen vooraf: noem het maximum in de aankondiging, én leg een objectieve, niet-discriminerende verdeelregel vast voor het geval iemand op méér percelen als beste eindigt (bijvoorbeeld: hij krijgt de percelen met zijn hoogste score). Stel je geen maximum, dan is dit niet nodig.²³

Let op. Baseer de perceelindeling op een actueel meubeloverzicht (wat heb je, in welke staat, volume) anders wordt de indeling een gok en trek je de verkeerde partijen aan.

1.3 Inkoopproces: Gezamenlijke vraagbundeling

(Joint Statement of Demand)

Minder bekende route

Wat het is. Met meerdere overheden samen aan de markt laten zien dat er een serieuze, blijvende vraag is naar b.v. circulair refurbishment-werk, vóór je tot een gezamenlijke of parallelle uitvraag overgaat. Dat geeft de markt het signaal dat investeren in deze capaciteit loont. Vooral als je eigen volume klein is, maar je wel structureel circulair wilt opknappen. De CEO Regulations Guide noemt dit een Joint Statement of Demand (JSD): door gedeelde prioriteiten te bundelen en de collectieve marktvraag te versterken, stimuleer je circulaire oplossingen. Vooral nuttig als je eigen volume klein is, maar je wel structureel circulair wilt inkopen.²⁴

In Nederland zie je hiervan een verwante aanpak: de Buyer Group; een samenwerking van opdrachtgevers die de vraag harmoniseert door hun ambities en uitgangspunten voor de uitvraag op elkaar af te stemmen, via een gezamenlijke marktvisie en inkoopstrategie. Zo krijgt de markt vanuit verschillende opdrachtgevers een herkenbare richting, zonder dat zij daarvoor hun inkoopvolumes hoeven samen te voegen. De Buyer Group Kantoormeubilair publiceerde in januari 2026 zo'n gezamenlijke Marktvisie circulair kantoormeubilair.²⁵

Mag dit? Ja. Zowel een gezamenlijke verklaring als een Buyer Group is een voorbereidingsinstrument, geen aanbestedingsprocedure. Voorwaarde: maak geen afspraken die de mededinging beperken.

In je uitvraag. Ondertekenen van een gezamenlijke verklaring met een aantal andere overheden, met daarin: gedeelde ambitie, indicatieve volumes per organisatie, beoogde tijdlijn. Daarna kun je zelf aanbesteden, of samen, dat is een keuze.

Let op. Zo'n gezamenlijke aanpak valt of staat met een trekker. Wijs vooraf één organisatie of persoon aan die de samenwerking tussen de deelnemers coördineert, de gedeelde ambitie, de planning en de stap naar de uitvraag. Zonder die trekker blijft het bij een papieren verklaring.

Meer weten?

[Europa decentraal — Percelen](#)

[PIANOo — Vormgeven van een opdracht](#)

[PIANOo — Buyer Group Kantoormeubilair](#)

[CEO — Legal Frameworks Guide \(Interreg North Sea\)](#)

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A. 2. Minimumeisen

2.1 Minimumeisen: Veiligheid, kwaliteit en uitvoering

Wat het is. Bij een dienst leg je geen producttechnische producteisen vast in een Programma van Eisen, maar wél een ondergrens aan veiligheid, kwaliteit en uitvoering. Die eisen verschillen weinig van wat je bij een gewone (lineaire) uitvraag zou stellen; daarom lichten we hier vooral uit wat circulair ánders is.

Mag dit? Ja. Eisen aan veiligheid, kwaliteit en uitvoering zijn standaard onderdeel van een dienstenopdracht.

In je uitvraag. De vertrouwde eisen, veiligheid en Arbo (bijvoorbeeld de geldende NEN-EN-normen voor bureaustoelen en bureaus) en een afgesproken kwaliteitsniveau, neem je op zoals je gewend bent. Twee dingen pak je circulair anders aan: accepteer een opgeknapt of refurbished resultaat met een vooraf afgesproken, acceptabel niveau van gebruikssporen (in plaats van "gloednieuw"); en sta gelijkwaardige reserveonderdelen en materialen toe (niet per se van het originele merk), zodat repareren en hergebruiken mogelijk blijft.

Let op. De operationele afspraken, responstijden, onderhoudsfrequentie, meldpunt, horen bij de contractafspraken (knop 4), niet hier. Houd minimumeisen en contractafspraken uit elkaar, zodat je niet twee keer hetzelfde vraagt.

Voorbeeldtekst. "Het door de opdrachtnemer opgeleverde, opgeknapte, gerepareerde of gerefurbisht, meubilair voldoet aan de volgende minimumeisen: (a) het is veilig en functioneel en voldoet aan de relevante veiligheids- en Arbo-eisen, waaronder de van toepassing zijnde NEN-EN-normen voor bureaustoelen en bureaus; (b) vervangen onderdelen en toegevoegde materialen zijn ten minste gelijkwaardig aan het origineel in functie, veiligheid en levensduur; (c) het meubilair verkeert in de in bijlage [x] omschreven] staat, zonder gebreken die de functie, veiligheid of representativiteit aantasten."



A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A. 3. Gunningscriteria

3.1 Gunningscriteria — Plan van aanpak werkwijze

Wat het is. Bij onderhoud, reparatie en refurbishment is h e een partij het werk uitvoert vaak belangrijker dan welke materialen hij gebruikt. Een gunningscriterium op basis van een plan van aanpak geeft inschrijvers de ruimte om hun werkwijze te laten zien.

Mag dit? Ja. Je kunt de voorgestelde werkwijze beoordelen als onderdeel van de beste prijs-kwaliteitverhouding.²⁶ Beoordeel hoe de inschrijver jouw opdracht uitvoert, bijvoorbeeld hoe hij levensduur verlengt, kwaliteit borgt en onnodige vervanging voorkomt. Maak vooraf duidelijk waarop je beoordeelt, hoe je punten toekent en hoe zwaar de onderdelen meewegen. Houd de gevraagde uitwerking proportioneel

In je uitvraag. Vraag een beknopt plan (geen boekwerk, geef een paginalimiet) en beoordeel op concrete punten.



VEPA, meubels en inrichtingsoplossingen

Voorbeeldtekst. "De inschrijver levert een plan van aanpak (maximaal X A4) waarin per type bewerking (mechanisch herstel, herstoffering, reiniging, eventuele vervanging van onderdelen) wordt beschreven: welke werkmethode wordt toegepast, welke materialen worden gebruikt, hoe wordt omgegaan met onderdelen die niet hergebruikt kunnen worden, en hoe het eindresultaat wordt gecontroleerd. Het plan wordt beoordeeld op [vakinhoudelijke kwaliteit, milieu-impact van de gebruikte methode en materialen, en concreetheid van de kwaliteitsborging]."

Meer weten?

PIANOo — Beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV)

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A. 4. Contractafspraken

4.2 Contractafspraken — Looptijd & raamovereenkomst

Wat het is. Onderhoud, reparatie en refurbishment zijn zelden een eenmalige klus. Versleten zittingen, kapotte wieltes en beschadigd plaatmateriaal komen door de jaren heen continu voorbij. Een raamovereenkomst voor meerdere jaren, waarbinnen je opdrachten plaatst wanneer ze zich aandienen (call-off), werkt beter dan losse opdrachten. De keuze die je vooraf maakt: hoe lang loopt het contract, wel of niet verlengbaar, en sluit je af met één opdrachtnemer of meerdere.

Mag dit? Ja. Raamovereenkomsten zijn een standaardvorm in de Aanbestedingswet (art. 2.140 lid 3.). De wet stelt een maximumduur van vier jaar, met de mogelijkheid om dit te overschrijden bij gemotiveerde uitzondering, wat bij onderhoud en refurbishment-werk goed te verdedigen valt b.v. als de leverancier moet investeren in refurbishment-capaciteit die zich pas over meerdere jaren terugverdient.²⁸

In je uitvraag. Kies bewust voor één of meerdere opdrachtnemers. Eén opdrachtnemer geeft een sterkere relatie en lagere coördinatielasten; meerdere opdrachtnemers geven flexibiliteit en spreiden continuïteitsrisico. Bij onderhoud en refurbishment werkt een combinatie vaak goed: meerdere opdrachtnemers op de raamovereenkomst, met onderlinge verdeling per perceel of per type bewerking. Bouw ook in dat de relatie tussentijds geëvalueerd wordt, met expliciete momenten waarop ambitie en werkwijze kunnen worden aangescherpt, circulariteit ontwikkelt zich namelijk gedurende de contractperiode.

Let op. Beleg het evaluatieritme bij een contractmanager of facilitair coördinator. Een lange raamovereenkomst zonder evaluatiemomenten bloedt dood; te korte looptijden ontmoedigen leveranciers om te investeren in circulariteit.

Voorbeeldtekst. "De raamovereenkomst loopt [vier jaar/langer met deugdelijke motivering] en wordt gesloten met [één/ X opdrachtnemers per perceel]. Nadere opdrachten worden op basis van de behoefte verstrekt. De geraamde omvang is [aantal/waarde]; de maximale omvang van deze raamovereenkomst is [aantal/waarde]. Er wordt geen minimumafname gegarandeerd. Bij meerdere opdrachtnemers worden nadere opdrachten verdeeld volgens de vooraf beschreven verdeelregel [invullen] Jaarlijks bespreken opdrachtgever en opdrachtnemer(s) de resultaten op de afgesproken KPI's, knelpunten in de uitvoering en mogelijkheden om de circulaire prestaties verder te verbeteren."

Meer weten?

PIANOo —
Raamovereenkomsten

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A. 4. Contractafspraken

4.3 Contractafspraken — onderhoud & reparatie

Wat het is. Twee soorten afspraken die in één contract samenkomen.

Preventief onderhoud, om problemen voor te zijn: periodieke conditie-checks, smeren van mechaniek, vastdraaien van losse onderdelen.

Correctief onderhoud (reparatie), na een melding: een gebroken armleuning vervangen, een kapotte zitting opnieuw stofferen, een ladekast die niet meer sluit weer recht zetten. In de praktijk regelt één leverancier vaak beide; in je contract leg je per soort apart vast wat je verwacht.

Mag dit? Ja. Onderhoud en reparatie leg je gewoon vast als contractafspraken, daar gelden geen bijzondere aanbestedingsregels voor.

In je uitvraag. Leg vier dingen vast. Voor preventief onderhoud: frequentie (één keer per jaar, één keer per twee jaar) en scope (welke meubelstukken, welke handelingen). Voor reparatie: reactietijd na melding (binnen vijf werkdagen voor niet-urgent, binnen één werkdag bij veiligheidsrisico), de prijsstructuur (vaste vergoeding per ingreep, of uurtarief plus materiaal), en de drempel waarboven jij eerst akkoord moet geven.

Let op. Laat melden via één centraal meldpunt (facilitair-loket), niet via losse collega's. Minder reparatiemeldingen na de jaarlijkse ronde is je eerste teken dat het preventief onderhoud werkt.

Voorbeeldtekst. "Onderhoud. De opdrachtnemer voert jaarlijks een preventieve onderhoudsronde uit op het volledige in scope vallende meubilair-bestand. De ronde omvat: controle op stabiliteit en veiligheid, smeren van bewegende delen, vastdraaien van schroef- en boutverbindingen, en signalering van slijtage die op korte termijn tot reparatie leidt. Per ronde wordt een rapport opgeleverd met de toestand van het meubilair en aanbevelingen voor reparatie of vervanging.

Reparatie. Voor reparaties op afroep geldt een reactietijd van uiterlijk [vijf] werkdagen tussen melding en aanvang werk, gerekend op werkdagen tussen [8.00 en 17.00 uur]. Bij meldingen met een veiligheidsrisico (bijvoorbeeld een gebroken gasveer of instabiele constructie) geldt een reactietijd van uiterlijk [één] werkdag. Reparaties tot een waarde van € [bedrag] voert de opdrachtnemer uit zonder voorafgaande toestemming; reparaties daarboven legt hij ter goedkeuring voor, met een offerte op basis van de in de raamovereenkomst afgesproken tarieven."

Meer weten?

MVI-criteria Kantoormeubilair – 018.016 (plan van aanpak circulaire economie) en 018.002 (nalevering onderdelen)

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A. 4. Contractafspraken

4.4 Contractafspraken — Monitoring op meubel- en materiaalbehoud

Wat het is. Meetbare KPI's op wat er circulair gebeurt, zowel op **meubelbehoud** (hoeveel stuks zijn dankzij onderhoud, reparatie of refurbishment in functie gebleven, en met welke levensduurverlenging) als op **materiaalbehoud** (wat gebeurt er met meubilair dat alsnog uit roulatie gaat: hergebruik in andere toepassing, recycling, of afval), zodat je over jaren kunt zien of de circulaire ambitie ook wordt waargemaakt.

Mag dit? Ja. Monitoring-KPI's zijn standaard contractuele instrumenten. De Handreiking Monitoring en contractuele borging MVI (PIANOo) behandelt onder meer nulmeting, KPI's, rapportage en bijsturing.²⁹

In je uitvraag. Vraag drie dingen op contractniveau. Eén: een nulmeting bij start van het contract, wat staat er, in welke staat, welk materiaal. Twee: KPI's op **meubelbehoud**, aantal behandelde stukken, gemiddelde levensduurverlenging per stuk, percentage van de oorspronkelijke voorraad dat in functie blijft. Drie: KPI's op **materiaalbehoud** voor wat alsnog uit roulatie gaat, percentage materiaal teruggebracht in andere toepassing (hergebruik elders), percentage gerecycled, percentage als afval afgevoerd. Plus een vast rapportageritme (jaarlijks is gangbaar) met een ingebouwd bijsturingsmoment als doelstellingen niet worden gehaald.

Let op. Wijs één vaste lezer van de jaarrapportage, meestal de facilitair manager, duurzaamheidsmanager of contractmanager, aan die de cijfers echt met de doelen vergelijkt, en koppel het jaargesprek aan een bestaand evaluatiemoment.

Voorbeeldtekst. "De opdrachtnemer voert binnen drie maanden na ondertekening van de overeenkomst een nulmeting uit van het in scope vallende meubilair-bestand: aantal en type stukken, materialen, geschatte resterende levensduur. De opdrachtnemer rapporteert jaarlijks aan opdrachtgever over: (a) aantal en type behandelde meubelstukken, en de gemiddelde levensduurverlenging per stuk; (b) percentage van de oorspronkelijke voorraad dat in functie is gebleven; (c) voor meubilair dat alsnog uit roulatie is gegaan: percentage materiaal teruggebracht in een andere toepassing (hergebruik elders, refurbishment voor andere afnemer), percentage gerecycled, percentage als afval afgevoerd. Bij significante afwijking van de doelstellingen, meer dan [15%] onder het afgesproken percentage gedurende twee opeenvolgende rapportageperiodes, treden partijen in gesprek over bijsturing van de werkwijze."

Meer weten?

[Handreiking Monitoring en contractuele borging MVI \(PIANOo\)](#)



HUMAN OFFICE, circulaire kantoorinrichting

A. Onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair

A.5 Passend of alternatief bewijs

5.1 Passend of alternatief bewijs — Kiezen voor referenties in plaats van certificaten

Wat het is. Bij onderhoud, reparatie & refurbishment-werk komt het er vaak op aan dat een partij het ambacht beheerst, niet dat ze ISO-gecertificeerd zijn. Door referenties van vergelijkbare uitgevoerde opdrachten toe te staan als bewijs van vakbekwaamheid, geef je kleinere en gespecialiseerde partijen ook een kans.

Mag dit? Ja. De Aanbestedingswet staat referenties toe om vakbekwaamheid aan te tonen. De Gids Proportionaliteit vraagt daarbij om ervaring die aansluit op de essentiële onderdelen van de opdracht.³⁰

In je uitvraag. Vraag je daarnaast een kwaliteitscertificaat, bepaal dan wat dit voor jouw opdracht toevoegt. Een certificaat als ISO 9001 zegt alleen dat een organisatie haar kwaliteitsprocessen op orde heeft, niet dat ze goed is in refurbishment of herstoffering. Vraag daarom rechtstreeks naar wat je écht wilt weten: aantoonbare ervaring met vergelijkbaar werk.

Let op. Als je wél een certificaat eist, ben je wettelijk verplicht om ook gelijkwaardige certificaten of andere bewijsmiddelen te accepteren. Leg vooraf in je documenten helder vast welk bewijs je accepteert en hoe je dit beoordeelt. Laat de formulering van deze eisen en de gelijkwaardigheidsclausule altijd juridisch toetsen om uitsluiting en klachten te voorkomen.

Voorbeeldtekst. “De inschrijver toont vakbekwaamheid aan met een referentie van eerder uitgevoerde refurbishment- of herstofferings-opdrachten van vergelijkbare omvang, uitgevoerd in de afgelopen [X] jaar. Per referentie: een beschrijving van de scope (aantal en type meubilair), opdrachtgever, periode, en een verklaring van de opdrachtgever dat het werk naar behoren is geleverd. Een geldig kwaliteitsmanagementsysteem-certificaat (ISO 9001 of gelijkwaardig) geldt als aanvullend bewijs, maar is geen vereiste. Indien de inschrijver geen certificaat heeft, kan vakbekwaamheid ook worden aangetoond met een beschrijving van het eigen kwaliteitsproces, inclusief omgang met klachten en garantie.”

Meer weten?

[Gids Proportionaliteit](#)
[\[PIANOo\]](#)

Zie ook

Naast de knoppen in dit hoofdstuk kun je hier ook knoppen inzetten die in een ander hoofdstuk volledig zijn uitgewerkt, omdat ze daar het meest spelen:

Procedurekeuze en co-creatie (hoofdstuk C): ook bij deze uitvraag bruikbaar, bijvoorbeeld als je onderhoud, reparatie of opknapwerk wilt combineren met een oplossing die nog niet standaard op de markt is.

Sociale criteria / social return (hoofdstuk D): ook bij deze uitvraag goed inzetbaar, omdat onderhoud, reparatie en opknapwerk arbeidsintensief werk is dat geschikt is voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt; volledig uitgewerkt in knop 3.2.

Praktijkvoorbeelden

Universiteit Utrecht: percelen die de markt openen voor specialisten

De Universiteit Utrecht wil zo min mogelijk nieuw meubilair kopen: eerst hergebruiken, dan tweedehands, en pas als het echt moet nieuw. Na een geslaagde pilot met de eigen verhuizer (2018) besteedde de UU in 2020 aan en sinds 2022 loopt het contract. De kern: door de opdracht in percelen te knippen, kon op elk deel een gespecialiseerde partij inschrijven.

Percelen. Drie percelen, met maximaal hergebruik als uitgangspunt: (1) beheer en hergebruik van de eigen voorraad. Dit is het belangrijkste perceel want dit voorkomt inkoop; de opdrachtnemer beheert dat meubilair in een meubelmanagementsysteem met interne webshop, waar inkopers gratis bestaand meubilair "bestellen", (2) levering van hergebruikt meubilair, en (3) nieuw circulair als laatste optie. Elk perceel ging naar een andere, gespecialiseerde partij: een verhuizer (Convoi) met een meubelbeheerder (Alvero) voor perceel 1, tweedehands- en refurbishmetaanbieders (Workbrands, Ahrend, Gispén) voor perceel 2, en een leverancier van demontabel nieuw meubilair (EromesMarko) voor perceel 3.

Wat het opleverde. De inkoop van nieuw meubilair daalde met zo'n 80% (die kostte de UU zo'n €1,5 miljoen per jaar); in het eerste jaar vonden bijna 3.000 meubelstukken via de interne opslagroute een nieuwe plek.

Meer lezen: PIANOo, ["Circulair meubilair: de Universiteit Utrecht doet het" \(2023\)](#)

UWV: minder nieuw inkopen door ketenregie

Met het doel om in 2030 klimaatneutraal te zijn, besteedde UWV in 2021 een nieuw contract voor kantoorinrichting aan en daagde de markt uit om aan die ambitie bij te dragen. Gispén won en bouwde een keten op i.s.m. de verhuizer (Top Movers), de interieurarchitect (SYNRG) en stoffeerderijen; UWV voert zelf de regie en stuurt alle ketenpartners aan.

Beslisvolgorde: eerst niet/minder inkopen. Het uitvoeringsplan zet in op minder nieuwe inkoop: bestaand meubilair gaat vóór nieuw.

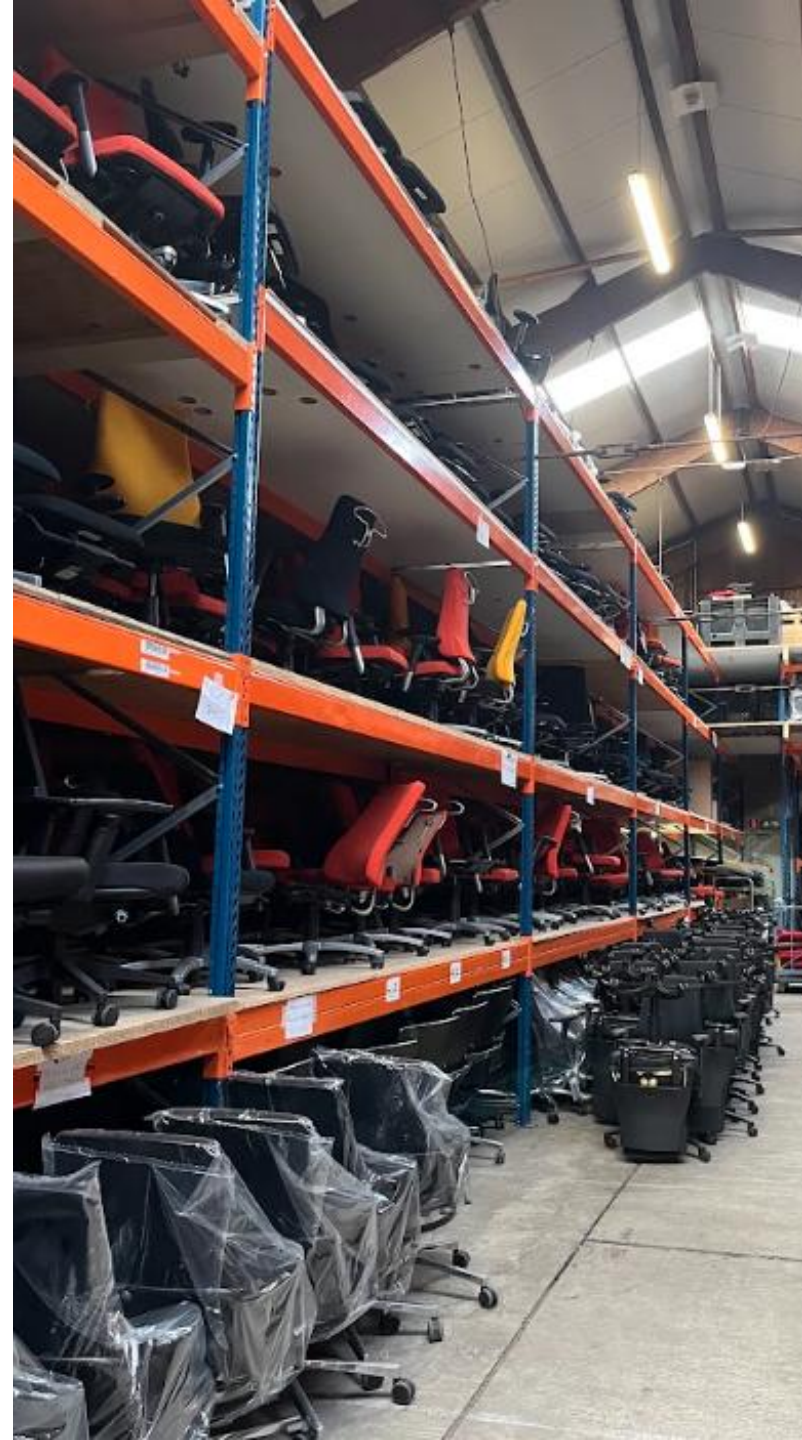
Refurbishment en hergebruik als dienst. Bestaand meubilair wordt gerevitaliseerd en de levensduur verlengd in plaats van vervangen; bij projecten wordt vooraf meer tijd in dienstverlening gestoken, wat zich bij de uitvoering terugverdient.

Sociale criteria / social return (hoofdstuk D). De revitalisatie wordt deels uitgevoerd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt; social return bedraagt meer dan 5% van de opdrachtwaarde.

Wat het opleverde. In 2024 werden 4.500 meubels direct heringezet (vanuit UWV-locaties en de centrale opslag in Uithoorn) en 6.000 gerevitaliseerd die anders nieuw waren aangeschaft. Dat leverde 55% minder nieuwe meubels, 63% lagere kosten en 358.000 kg minder CO₂ op.

Meer lezen: PIANOo / CE Delft, ["Duurzaam inkopen loont — Deel 2" \(maart 2026\)](#).

B. Hergebruikt meubilair laten leveren



HUMAN OFFICE,
circulaire
kantoarinrichting

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

Wanneer reparatie of refurbishment van je eigen meubilair niet meer mogelijk is moet je op zoek naar nieuw meubilair. Maar voor je overgaat tot nieuw kopen, kijk je of er hergebruikt meubilair beschikbaar is dat aan je behoefte voldoet. In hoofdstuk A ging het over reparatie en refurbishment van je eigen voorraad: meubilair dat je al hebt, laten opknappen. In dit hoofdstuk gaat het om hergebruikt meubilair als product inkopen bij een externe leverancier. Dat verandert hoe je je uitvraag opzet, welke partijen je benadert, en welke eisen je redelijkerwijs kunt stellen.

Drie varianten van hergebruikt

We gebruiken "hergebruikt" als overkoepelende term. Daaronder vallen drie varianten, die in oplopende mate van bewerking lopen³¹. Waarbij doorverkoop het meest duurzaam is, gevolgd door refurbished en remanufactured meubilair:

Doorverkoop: Meubilair dat door iemand anders is gebruikt en opnieuw wordt verkocht zonder noemenswaardige bewerking. Het meubilair is schoongemaakt en gecontroleerd, maar niet hersteld of aangepast.

Refurbished: Opgeknapt gebruikt meubilair. De refurbisher demonteert, reinigt, vervangt slijtage-onderdelen, herstoftteert en repareert waar nodig, het product blijft hetzelfde product maar wordt als-nieuw teruggebracht. Daarbij kan ook een nieuwe look horen (andere bekleding, ander werkblad). Let op dit is iets anders dan de refurbishment-dienst uit hoofdstuk A. Daar laat je jouw eigen meubilair opknappen; hier koop je een opgeknapt product dat van een vorige gebruiker afkomstig is.

Remanufactured: Substantieel bewerkt. Het meubilair wordt gedemonteerd en de bruikbare componenten worden in een nieuw product samengebracht. Het resultaat is zo goed als nieuw, maar door de zwaardere bewerking staat het circulair gezien onderaan de drie. In de praktijk wordt deze variant zelden apart benoemd, "refurbished" is de gangbare marktterm waar remanufactured vaak ook onder valt.

Welke variant past, hangt af van wat je nodig hebt en van wat de markt op dat moment kan leveren. En of je puur hergebruikt uitvraagt of een mix met nieuw, is een strategische keuze die je vooraf maakt (zie "Puur of gemengd uitvragen", Kompas hoofdstuk 3).

Bij hergebruikt meubilair draait het vooral om marktconsultatie, functioneel specificeren, contractafspraken over garantie en terugname, en alternatief bewijs. Gunningscriteria zijn ook hier relevant, alleen met andere accenten dan bij nieuw, denk aan het aandeel nieuw versus doorverkoop, langere garantietermijn, snellere levertijd, of sociale impact criteria.

B.1 Inkoopproces

1.1 Inkoopproces: Marktconsultatie

Wat het is. Een formele of informele dialoog met aanbieders voordat je de uitvraag definitief maakt³². Bij hergebruikt meubilair heeft marktconsultatie een specifiek doel: zicht krijgen op een markt die er anders uitziet dan die van nieuwe meubelproducenten.

De markt voor hergebruikt meubilair bestaat uit gespecialiseerde partijen, refurbishers, remanufacturers, doorverkopers, brokers, die vaak kleiner zijn en met andere businessmodellen werken dan grote meubelproducenten. Een deel van hen werkt regionaal, een deel landelijk, en de voorraad waarover ze beschikken wisselt voortdurend. Wat een leverancier vandaag in huis heeft, kan over drie maanden helemaal anders zijn.

In je uitvraag. Drie vragen zijn de moeite waard om in de marktconsultatie te stellen:

Welke aanbieders zijn er in jouw regio of segment? De markt is nationaal én regionaal, een refurbisher in Noord-Brabant kan een heel ander aanbod hebben dan een in Groningen.

Welke productgroepen kunnen ze leveren? Bureaustoelen, plaatmeubilair (bureaus, kasten), vergaderstoelen, akoestische elementen, de specialisatie verschilt soms sterk per aanbieder. Sommigen doen alles, anderen focussen op één productgroep.

Welke voorraad heeft de markt op dit moment, en hoe wisselend is die? Vraag concreet naar de orde van grootte (10 stoelen of 1000?) en naar leveringszekerheid op middellange termijn.

Let op. Bij hergebruikt is marktconsultatie bijna noodzaak: het aanbod is wisselend en de markt kan meer dan je denkt, een goede refurbisher levert stoelen die niet van nieuw te onderscheiden zijn. Ga het gesprek in met de vraag wát kan, niet met een dichtgetimmerde uitvraag.

Meer weten?

[CircuLaw — Circulair meubels inkopen na een marktconsultatie](#)
[PIANOo — Marktconsultatie: betrek de markt](#)

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

B.2 Minimumeisen

2.1 Minimumeisen: Functioneel specificeren

Wat het is. Je beschrijft de functie die het meubilair moet vervullen, niet het exacte product. Bij hergebruikt meubilair is functioneel specificeren extra belangrijk, omdat veel inkoopseisen die gangbaar zijn bij nieuw, leverbaarheid van identieke producten, originele documentatie, lange garantietermijnen, hergebruikt onbedoeld uitsluiten.

Mag dit? Ja. Functioneel specificeren wordt door de Aanbestedingswet (art. 2.76) en de Gids Proportionaliteit³² aanbevolen als manier om innovatie ruimte te geven en MKB-toegankelijkheid te borgen.

In je uitvraag. Beschrijf wat het meubilair moet kunnen, ergonomie, capaciteit, gebruiksintensiteit, en de afmetingen niet hoe het er precies uit moet zien. Geef ruimte voor variatie tussen exemplaren: bij hergebruikt is volledige uniformiteit zelden haalbaar, en eisen die uniformiteit oplegt sluiten de markt onbedoeld af.

Werk waar nodig met een stijlprofiel of stijlkader: je beschrijft de gewenste sfeer of richting (bijvoorbeeld kleurenpalet, materiaalfamilie, formeel of informeel) en laat de leverancier daarin leveren wat aansluit op zijn voorraad.

Aandachtspunt — zeven specificaties die hergebruikt onbedoeld uitsluiten.

Bij een uitvraag voor hergebruikt meubilair komen veel inkopers onbewust met eisen die alleen door nieuw kunnen worden vervuld. Zeven voorbeelden om scherp op te letten:

- Identieke producten of bijbestellingen uit dezelfde productieserie. Eisen als "bij bijbestellingen levert de opdrachtnemer producten die identiek zijn aan de eerste levering, gedurende de hele contractperiode" sluiten hergebruikt onbedoeld uit. Wat wel: Refurbishers en doorverkopers werken met wisselende voorraad en kunnen niet uit één productieserie naleveren. Wat ze wel kunnen: bij nalevering opnieuw herstofferen, lakken of afwerken naar het overeengekomen stijlprofiel, zodat de nieuwe levering visueel aansluit op de bestaande. Eis dus geen productieserie, eis een stijlprofiel.

- Strikte naleveringseis voor het complete product. Bijvoorbeeld "dezelfde stoel binnen vier weken op afroep leverbaar gedurende contractduur". Bij hergebruikt hangt dat van de actuele voorraad af, niet van een productielijn die nog draait.

Wat wel: Vraag een leveringstoezegging op functioneel niveau, hetzelfde óf een functioneel gelijkwaardig product uit de beschikbare voorraad, binnen een afgesproken, realistische termijn. Zo blijf je flexibel op het exacte item, zonder afhankelijk te zijn van één doorlopende productieserie.

- Originale documentatie en verpakking. Bij hergebruikt meubilair vaak niet meer beschikbaar, en bij refurbishment is verpakking weggevalen. Wat wel: Vraag om documentatie die de leverancier zelf aanlevert, een onderhouds- en gebruikshandleiding (eigen of overgenomen van de fabrikant), een refurbishment-rapport per type product (wat is opgeknapt en hoe), en een conformiteitsverklaring dat het product voldoet aan veiligheidsnormen. Verpakking: vraag om "passende transportbescherming", niet om originele fabrieksverpakking

- Garantie van 10+ jaar op het complete product. Bij refurbished is vijf jaar gangbaar³⁴, bij doorverkoop kan het zelfs korter zijn afhankelijk van de oorspronkelijke leeftijd. Eisen van 10 jaar of meer sluiten deze partijen uit.

Wat wel: Vraag een garantietermijn die past bij het type bewerking b.v. vijf jaar bij refurbished, drie jaar bij doorverkoop (toets dit in de markt). Wil je toch verder gaan, dan kun je een doorlopende onderhoudsverplichting vragen: tijdens de contractperiode neemt de leverancier kleine reparaties en vervangingen op zich, zonder dat dat onder een klassieke garantie valt. Dat is functioneel hetzelfde maar juridisch anders.

- Visuele uniformiteit. "Alle 200 stoelen identiek qua kleur en stoffering". Bij doorverkoop bijna onmogelijk; bij refurbishment alleen oplosbaar via herstoffering, wat vaak een hogere prijs tot gevolg heeft.

Wat wel: Werk met een stijlprofiel of stijlkader. Beschrijf kleurpalet, materiaalfamilie en sfeer; laat de leverancier daarin leveren. Wil je echte uniformiteit, eis dan uniformiteit binnen één leveringspartij, bijvoorbeeld: "alle in deze ene levering zijn dezelfde kleur", en accepteer dat een vervolg-levering een licht andere kleur kan hebben. Of vraag de leverancier om bij refurbishment standaard te herstofferen in jouw huisstijl.

- Strengere referentie-eisen. "Vijf vergelijkbare projecten van vergelijkbare omvang in de afgelopen drie jaar". Sluit kleinere refurbishers, nieuwe partijen en combinaties uit³⁵.

Wat wel: Vraag minder, en breder. "Twee tot drie referenties van vergelijkbaar werk in de afgelopen vijf jaar" in plaats van "vijf vergelijkbare projecten". Of laat combinaties toe, twee kleinere partijen die samen op een opdracht inschrijven. Of vraag in plaats van referenties om een plan van aanpak: hoe pakt de leverancier deze opdracht aan, welke werkwijze en kwaliteitsborging?

NEN-EN- normen op individueel productniveau (bijvoorbeeld NEN-EN 1335 voor bureaustoelen of NEN-EN 527 voor bureaus). Bij hergebruikt is zo'n norm vaak niet (opnieuw) getest of gedocumenteerd, en na herstoffering of reparatie niet meer één-op-één van toepassing

Wat wel: een functionele controle bij oplevering door de leverancier, met een testrapport waaruit blijkt dat het meubel voldoet aan de relevante NEN-EN-eisen (b.v. hoogteverstelling, stabiliteit, bediening). Zonder het formele certificaat op productniveau te eisen.

Let-op. De inkoper schrijft het PvE niet altijd zelf, bij grote nieuwinrichtings- of verbouwprojecten doet de interieurarchitect of inrichter dat. Bij hergebruikt meubilair komt het regelmatig voor dat de architect specs aanlevert die feitelijk alleen door nieuw te leveren zijn (uniformiteit, specifieke maatvoeringen, originele documentatie). Geef de architect vooraf expliciet de opdracht om functioneel te schrijven en lees zijn concept-PvE kritisch terug op de zeven uitsluitende eisen hierboven. Bij twijfel: trek de duurzaamheidscoördinator erbij.

Voorbeeldtekst. Het meubilair voldoet aan de volgende functionele eisen: [ergonomische eisen, gebruiksintensiteit, draagvermogen, geluidsdemping, etc.]. De inschrijver mag hergebruikt meubilair aanbieden uit verschillende productseries, mits het meubilair binnen één leveringspartij voldoet aan dezelfde functionele specificaties. Visuele variatie tussen exemplaren (kleur, stoffering, kleine gebruikssporen) is toegestaan binnen de in bijlage [x] gedefinieerde acceptatiegrenzen.

Meer weten?

PIANOo —
Stappenplan
functioneel specificeren
Gids Proportionaliteit
[paragraaf 2.6 en 3.5]

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

2.2 Minimumeisen: Acceptabele staat en kwaliteit

Wat het is. Je legt vast in welke staat het hergebruikte meubilair geleverd moet worden, technisch (werkt het, voldoet het aan veiligheidsnormen) én esthetisch (hoe ziet het eruit, hoeveel gebruikssporen zijn acceptabel). Zonder die kaders weet je niet wat je koopt, en kunnen verschillende leveranciers totaal verschillende kwaliteit leveren onder dezelfde benaming.

Mag dit? Ja. Eisen aan de staat van geleverd meubilair zijn standaard contractueel onderwerp. Voorwaarde: de eisen zijn objectief te beoordelen, niet "het meubilair ziet er netjes uit", wel "geen krassen langer dan 2 cm op zichtvlakken".

In je uitvraag. Maak onderscheid tussen drie aspecten:

Technische staat. Alle bewegende delen functioneren conform fabrieksspecificatie. Bureaustoelen voldoen aan Arbo-relevante eisen voor zit-/stahoogte, rugleuning, armleggers. Geen losse onderdelen, geen scheuren of breuken in dragende constructie.

Esthetische staat. Beschrijf wat acceptabel is. Vermijd absolute eisen ("als nieuw") en gebruik in plaats daarvan concrete grenzen: geen krassen langer dan x cm op zichtvlakken, geen vlekken of verkleuringen op stoffering die niet uit te reinigen zijn, geen zichtbare reparatiesporen op het zichtoppervlak.

Circulair ontwerp. Ook bij hergebruikt meubilair is het zinvol om aandacht te besteden aan het oorspronkelijke ontwerp: is het demontabel, repareerbaar, modulair? Een hergebruikte stoel die niet uit elkaar te halen is, blijft moeilijker te repareren dan een die wel demontabel is. Voor de ontwerp-eisen zie hoofdstuk C, knop 2.2.

Herstoffering (indien gewenst). Wil je dat de stoffering opnieuw wordt aangebracht in een specifieke kleur of stof? Specificeer dit als losse optie. Voor de eisen aan de stof, circulariteit, biobased, recyclebaar, zie hoofdstuk C, knop 2.3³⁶.

Let op. Laat de facilitair-eigenaar en eindgebruikers meebepalen welk kwaliteitsniveau werkt: kleine slijtage is vaak prima, behalve op zichtbare, representatieve plekken. Voor stoelen in de bestuurskamer geldt wellicht een ander kwaliteitsniveau dan in de kantine.

Voorbeeldtekst: Geleverd hergebruikt meubilair voldoet aan de volgende eisen: (a) alle bewegende onderdelen (zoals wielen, gasveer en verstelmechanismen) functioneren soepel en zonder gebreken; (b) bureaustoelen voldoen aan de eisen voor instelbaarheid van zithoogte, rugleuning en armleggers; (c) op zichtvlakken zijn geen krassen of vlekken groter dan 2 cm aanwezig; (d) reparaties zijn vakkundig uitgevoerd. Een steekproef bij oplevering bepaalt of de levering aan deze eisen voldoet.

Meer weten?

[NEN — Ergonomie kantoorwerkplekken](#)



Beeld gegenereerd met AI

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

B.3 Gunningscriteria

3.1 Gunningscriteria: Belonen boven de minimeisen

Wat het is. Je belooft inschrijvers die op één of meerdere aspecten verder gaan dan wat je als minimeis hebt vastgelegd. Bij hergebruikt meubilair zijn dat andere aspecten dan bij nieuw.

Mag dit? Ja. Gunningscriteria zijn standaard onderdeel van de Beste Prijs-Kwaliteits-Verhouding.

Voorwaarde: de criteria zijn objectief te beoordelen, transparant geformuleerd, en proportioneel ten opzichte van de opdracht.

In je uitvraag. Vier gunningscriteria die in de praktijk goed werken bij hergebruikt meubilair:

Aandeel doorverkoop v.s. refurbished (incl. remanufactured). Hoe minder bewerking, hoe hoger op de R-ladder, dus een betere circulaire keuze. Een hoger aandeel doorverkoop in de levering wordt hoger gewaardeerd dan refurbished, met de kanttekening dat doorverkoop alleen passend is als het meubilair zonder bewerking aan jouw kwaliteit, en stijleisen voldoet.

Garantietermijn boven het minimum. De minimeis is vijf jaar voor refurbished (zie B.4.1). Een inschrijver die acht of tien jaar garantie biedt, krijgt extra punten.

Levertijd en leveringsflexibiliteit. Bij hergebruikt meubilair is de voorraad wisselend. Een inschrijver die kan garanderen dat hij binnen vier weken kan leveren, of die flexibel kan inspelen op aanvullende vraag tijdens de contractperiode, is meer waard dan een inschrijver die alleen op afroep met lange wachttijden kan leveren.

Sociale criteria. Refurbishment is arbeidsintensief en geschikt voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het percentage werkgelegenheid dat de inschrijver via de opdracht realiseert, bijvoorbeeld via een sociaal werkbedrijf of een inclusief werkgeverschap-programma, kan een gunningscriterium zijn met een eigen weging (uitgebreid uitgewerkt in hoofdstuk D, knop 3.2).

Let op. Kies twee à drie gunningscriteria, niet meer. Hoe meer criteria, hoe meer de wegingsfactoren verwateren en hoe minder onderscheidend de uitkomst.

Voorbeeldtekst: De inschrijver wordt naast prijs beoordeeld op de volgende kwalitatieve gunningscriteria, met daaraan gekoppelde wegingsfactoren die in de aanbestedingsstukken worden gepubliceerd. (a) Aandeel doorverkoop, refurbished in de levering, waarbij een hoger aandeel doorverkoop hoger wordt gewaardeerd. (b) Garantietermijn boven het minimum van vijf jaar, met punten per extra jaar. (c) Maximale levertijd vanaf bestelmoment, met punten voor kortere termijnen. (d) Percentage werkgelegenheid via sociale werkvoorziening of inclusief werkgeverschap, met punten per procentpunt boven een vooraf vastgestelde drempel.

Meer weten?

[PIANOo — Beste prijs-kwaliteitverhouding \(BPKV\)](#)
[PIANOo — Social return in een aanbesteding](#)

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

B.4 Contractafspraken

4.1 Contractafspraken: Garantie op hergebruikt meubilair

Wat het is. De afspraken over hoe lang de leverancier instaat voor het hergebruikte meubilair na levering. Belangrijk om hier te onderscheiden van hoofdstuk A: bij A geef je garantie op het werk van de refurbisher (jouw stoelen worden opgeknapt), bij B geef je garantie op een product dat geleverd wordt (een hergebruikte bureaustoel die jij koopt). Andere terminologie, ander juridisch kader.

Wanneer je het gebruikt. Bij elke aankoop van hergebruikt meubilair. Voor refurbished meubilair geldt het MVI-criterium met een minimum van vijf jaar garantie³⁷. Voor doorverkoop (geen substantiële bewerking) is een kortere termijn redelijk.

Mag dit? Ja. Garantietermijnen op geleverde producten zijn standaard contractueel onderwerp. De redelijkheid van de termijn hangt af van het type bewerking: bij refurbished waar de leverancier het product zo goed als nieuw maakt is vijf jaar passend; bij pure doorverkoop is twee tot drie jaar gangbaar.

In je uitvraag. Maak onderscheid in de uitvraag tussen drie scenario's:

Doorverkoop: twee à drie jaar garantie op functioneren, geen garantie op cosmetische slijtage die al bij levering aanwezig was.

Refurbished (incl. remanufactured): vijf jaar garantie op alles wat refurbished is, dus inclusief vervangen onderdelen, herstoffering, en functioneren.²⁷ Bij opgeknapt meubilair dat weer naar nieuwstaat wordt gebracht, geven sommige leveranciers soms ook een langere garantie.

Specificeer ook wat de garantie dekt: gratis vervanging van onderdelen die binnen de garantieperiode kapotgaan bij normaal gebruik, reparatie op locatie, en welke onderdelen wel/niet onder de garantie vallen. Bij hergebruikt meubilair is dat onderscheid scherper dan bij nieuw, omdat sommige onderdelen al gebruikssporen hebben.

Let op. Leg vast wie de garantie bewaakt, én wat er gebeurt als een defect stuk niet één-op-één te vervangen is. Bij nieuw levert de leverancier zo een identiek vervangend exemplaar; bij hergebruikt bestaat er geen productielijn, dus een vergelijkbaar vervangstuk hangt af van de actuele voorraad.

Voorbeeldtekst. De opdrachtnemer verstrekt op refurbished meubilair een garantie van ten minste vijf jaar, gerekend vanaf de datum van oplevering. Op meubilair dat uitsluitend via doorverkoop is geleverd, geldt een garantietermijn van drie jaar. De garantie omvat: (a) gratis vervanging of reparatie van onderdelen die binnen de garantieperiode kapot gaan bij normaal gebruik; (b) reparatie op locatie van de gebruiker, behalve waar dat technisch niet mogelijk is; (c) indien vervanging noodzakelijk is en het oorspronkelijke product niet beschikbaar is, biedt de opdrachtnemer een functioneel en esthetisch gelijkwaardig alternatief aan, in overleg met opdrachtgever.

Meer weten?

MVI-criteria
Kantoormeubilair
[018.001
garantietermijn]

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

4.2 Contractafspraken: Terugname aan einde levensduur

Wat het is. De afspraak dat de leverancier het meubilair aan het einde van zijn levensduur terugneemt, voor verdere refurbishment, remanufacturing of hoogwaardige verwerking van materialen. Voor hergebruikt meubilair extra logisch: de leverancier die hergebruikt meubilair heeft geleverd, kan dat ook weer doorverkopen of refurbishen en verkopen aan een volgende gebruiker.

Mag dit? Ja. Terugname-verplichtingen zijn standaard contractueel onderwerp. MVI-criteria voor kantoormeubilair en de R-ladder principes ondersteunen dit type afspraak.

In je uitvraag. Specificeer vier elementen:

Wat wordt teruggenomen: alleen wat de opdrachtnemer zelf heeft geleverd, of ook ander meubilair dat tegelijk vrijkomt?

Wanneer wordt teruggenomen: aan einde contractduur, bij verhuizing, bij vervanging, of doorlopend op afroep?

Tegen welke condities: gratis, tegen vergoeding, of met een vooraf afgesproken restwaarde-formule?

Wat gebeurt er met het teruggenomen meubilair: vraag of de opdrachtnemer rapporteert wat er met het meubilair gebeurt (doorverkoop, refurbishment, remanufacture, recycling materialen) zodat terugname ook echt hoogwaardige verwerking betekent.

Let op. Een terugname-afpraak die niemand kent, wordt niet gebruikt. Beleg de verantwoordelijkheid bij een vaste rol (contractmanager of facilitair coördinator) en zorg dat de afspraak bekend is bij de mensen die over afvoer beslissen.

Voorbeeldtekst. De opdrachtnemer verplicht zich tot terugname van het door hem geleverde meubilair aan het einde van de gebruiksfase, of zoveel eerder als opdrachtgever dit verzoekt. De opdrachtnemer verklaart het teruggenomen meubilair zo hoogwaardig mogelijk herin te zetten: doorverkoop, refurbishment of remanufacture krijgen voorrang boven recycling. De opdrachtnemer rapporteert jaarlijks aan opdrachtgever welk percentage van het teruggenomen meubilair welke route heeft gevolgd.

Meer weten?

Hoofdstuk D
(terugname en
verwerking) voor de
bredere context van
terugname-afspraken.



Beeld gegenereerd met AI

B. Hergebruikt meubilair laten leveren

B.5 Passend of alternatief bewijs

5.1 Passend of alternatief bewijs: Referenties, demonstratie of inspectie

Wat het is. Bij hergebruikt meubilair zijn de standaard-bewijsmiddelen voor nieuw, productcertificaten van de fabrikant, testrapporten of certificaten volgens de NEN-EN-normen, milieukeurmerken en materialenpaspoorten, vaak niet meer beschikbaar, of na refurbishment niet vernieuwd. Drie alternatieve bewijsvormen werken hier beter: referenties van eerder werk, demonstratie of proefopstelling, en inspectie ter plaatse.

Mag dit? Ja. Je kunt een proefopstelling of inspectie vragen om aangeboden meubilair te beoordelen. Leg vooraf vast wat je beoordeelt, hoe je dat doet en wie de kosten draagt (een redelijke tegemoetkoming in kosten is vaak passend). Houd de gevraagde inspanning in verhouding tot de omvang van de opdracht.³⁸

In je uitvraag. Drie vormen die in oplopende mate van inspanning voor leverancier én aanbestedende dienst lopen:

Referenties met fotomateriaal. Vraag bij inschrijving om vergelijkbare eerdere opdrachten, met foto's of locatie-bezoekmogelijkheden. Houd de eisen proportioneel: vraag maximaal één referentie per kerncompetentie en sta toe dat één opdracht meerdere competenties aantoont. Onnodig strenge eisen aan omvang of een specifieke sector kunnen kleinere en nieuwere refurbishers uitsluiten.

Demonstratie of proefopstelling. Vraag de geselecteerde inschrijvers om enkele exemplaren ter plaatse (bij jou of bij hen) op te stellen, zodat je vóór gunning fysiek kunt beoordelen of de kwaliteit overeenkomt met de eisen. Bij grote opdrachten een proportionele inspanning; bij kleine opdrachten wellicht te zwaar.

Inspectie van een voorraadbatches. Bij grote opdrachten met levering vanuit voorraad: een steekproefcontrole bij de leverancier vóór levering, of een eerste-leveringscontrole na de eerste batch, met de afspraak dat het contract bij niet-voldoen kan worden bijgestuurd.

Let op. Laat de beoordeling van een demonstratie of inspectie niet alleen bij inkoop: betrek een facilitair coördinator of gebouwbeheerder met een praktisch oog voor goed functioneren en acceptabele gebruikssporen.

Zie ook

Naast de knoppen in dit hoofdstuk kun je hier ook knoppen inzetten die elders in deze gids volledig zijn uitgewerkt:

Percelen en vraagbundeling (hoofdstuk A, knoppen 1.2–1.3): ook bij hergebruikt bruikbaar, om de opdracht te splitsen, of met meerdere overheden genoeg volume te bundelen.

Co-creatie met de markt (hoofdstuk C, knop 1.3): bruikbaar als je samen met een partner een oplossing wilt vormgeven die nog niet standaard op de markt is.

Voorbeeldtekst. De inschrijver levert bij zijn aanbieding ten minste één referenties van vergelijkbaar werk in de afgelopen [X] jaar, voorzien van fotomateriaal en, bij voorkeur, locatiegegevens waar de aanbestedende dienst de geleverde producten ter plaatse kan beoordelen. Voor de drie hoogst gerangschikte inschrijvers behoudt de aanbestedende dienst zich het recht voor een proefopstelling te vragen, waarbij de inschrijver op locatie van de aanbestedende dienst (of een door beide partijen overeengekomen locatie) drie tot vijf representatieve exemplaren van de aangeboden producten toont, voor inspectie binnen vijf werkdagen. Materialenpaspoorten, conformiteitsverklaringen of certificeringen zijn welkom als aanvullend bewijs, maar niet vereist.

Meer weten?

[Gids Proportionaliteit MVI-criteria Kantoormeubilair \(018.012 – scheidbaarheid\)](#)

Praktijkvoorbeelden

Provincie Zuid-Holland: de prikkel om nieuw te verkopen weghalen

Toen de raamovereenkomst afliep en er bij een renovatie veel meubilair zou vrijkomen, besteedde de provincie Zuid-Holland (met advies van Copper8) haar kantoormeubilair circulair aan. Uitgangspunt: eerst de eigen voorraad opknappen en hergebruiken, dan tweedehands, en pas als het niet anders kan nieuw circulair. Contract: maximaal tien jaar, omvang ~ €2,5 miljoen.

- **De prikkel om nieuw te verkopen weghalen.** Een leverancier verdient normaal het meest aan nieuwverkoop, precies wat je niet wilt als je hergebruik wilt stimuleren. Zuid-Holland draaide dat om met een representatieve casus: een voorbeeldopdracht die alle inschrijvers moesten uitwerken, waarin ze werden beoordeeld op hoévél van het bestaande meubilair ze konden hergebruiken. Aanvullend telde via een koop-terugkoopmodel de hoogte van de restwaarde mee in prijs en gunning.
- **Gunnen op circulariteit.** In het BPKV-model woog circulariteit voor ruim de helft mee en prijs voor 20%. De verdeling: representatieve casus 25% (functionaliteit, circulair hergebruik, circulaire herkomst), plan van aanpak 35% (algemeen, circulair, restwaarde), proefopstelling 10% (comfort), aanbidding nieuw 10% (circulariteit beoordeeld via de tool Circular IQ), en prijs 20%.
- **Bewijs en voorbereiding (schouw).** Omdat onbekend was hoeveel meubilair er precies was en in welke staat, hield de provincie twee schouwen, zodat inschrijvers het hergebruikpotentieel goed konden inschatten. In een proefopstelling werden een gerefurbishte vergaderstoel en een nieuw zit-sta bureau beoordeeld.

Wat het opleverde. De businesscase (Copper8) raamde de circulaire aanpak over tien jaar op zo'n 30% lagere kosten (TCO) dan alles nieuw kopen. Het beoogde hergebruikpercentage (gezet op 80%) was ten tijde van het onderstaande artikel (2019) nog niet bekend.

Meer lezen: Provincie Zuid-Holland, "[Strategie Circulair Zuid-Holland](#)", Duurzaam ondernemen, "[Gispen gaat meubilair provincie Zuid-Holland maximaal circulair maken](#)", PIANOo-praktijkcase "[Provincie Zuid-Holland kiest hergebruikt kantoormeubilair](#)" (2019)

C. Nieuw circulair meubilair



ONBETAALBAAR, expert in circulaire materialen

C. Nieuw circulair meubilair

Als bestaand meubilair niet langer mee kan en de markt voor gebruikt of refurbished niet kan voldoen aan je behoefte, koop je nieuw. En kies dan voor “circulair nieuw”. Bij een circulaire nieuw-aankoop let je op vier dingen: 1) dat het meubilair lang meegaat, 2) dat het van verantwoorde materialen is gemaakt, 3) dat het straks weer uit elkaar kan tot materiaal niveau en goed te repareren is, of op onderdelen te vervangen, en 4) dat er afspraken liggen over wat er na gebruik mee gebeurt.

Om dit hoofdstuk praktisch te houden en niet onnodig dik te maken verwijzen we veel naar diverse bronnen voor verdieping. Het MVI-criteriablad kantoormeubilair geeft kant-en-klare formuleringen voor bijna elke knop. De CEO Circular Furniture Design Guide, onderdeel van dezelfde CEO Interreg-familie als deze gids, biedt meer informatie over de ontwerpprincipes erachter: levensduur, modulariteit, repareerbaarheid, demontabelheid en materiaalkeuze. Verdieping op de materiaalkeuze, vooral textiel, is te vinden in de Atlas of Circular Textiles, ook uit het CEO-Interreg project.

Bij de aankoop van nieuw circulair meubilair ligt het zwaartepunt op minimumeisen, gunningscriteria en passend of alternatief bewijs, met contractafspraken als sluitstuk over terugname en levensduur. Het inkoopproces is hier óók relevant, juist bij nieuw kun je via percelen en marktconsultatie ruimte maken voor gespecialiseerde innovatieve aanbieders die op deelterreinen vooroplopen in het circulaire aanbod.

C.1 Inkoopproces

1.1 Inkoopproces: Marktconsultatie

Wat het is. Vóór je je aanvraag publiceert, ga je in gesprek met de markt om te toetsen wat haalbaar is en waar de markt staat qua ontwikkelingen, welke partijen er zijn en hoe je opdracht het beste kunt vormgeven. Dat kan via een schriftelijke aanvraag (Request for Information), een plenaire bijeenkomst, of individuele gesprekken.

Mag dit? Ja. Marktconsultatie is een reguliere voorbereidingsactiviteit, expliciet erkend in de Aanbestedingswet (art. 2.25). Voorwaarde: je passende maatregelen neemt zodat geen partij een ongerechtvaardigde voorsprong krijgt.³²

In je aanvraag. Stel concrete vragen rond drie thema's. 1) **materialen**; welk aandeel hergebruikt, gerecycled of biobased materiaal is bij dit prijspeil realistisch te leveren, en welke materiaal-innovaties zijn in opmars (biobased schuim, gerecyclede textielvezels, plaatmateriaal met lagere emissies)? 2) **ontwerpprincipes**; welke mate van demontabelheid, modulariteit en aanpasbaarheid wordt standaard geboden, en wat vraagt een meerprijs? Welke onderdelen-nalevering kunnen leveranciers structureel garanderen, en voor hoe lang? 3) **specialisatie per productcategorie**; op welke deelterreinen (vloerbedekking, akoestiek, stoffering zitmeubilair, plaatmateriaal) zijn gespecialiseerde aanbieders actief die op één of twee aspecten verder zijn dan de gevestigde systeem-leveranciers? Dat antwoord helpt je later in je perceel-indeling (zie 1.2) en is bij uitstek de plek waar nieuwe innovaties de markt op komen.

Let op. Neem degene mee die straks de product- en materiaalkeuzes maakt: is de interieurarchitect al bekend, neem hem/haar mee, anders de facilitair- of duurzaamheidsverantwoordelijke die de keuzes stuurt. Leg de circulaire kaders vast waarbinnen een later gekozen ontwerper moet werken.

Meer weten?

PIANOo —
[Marktconsultatie: betrek de markt](#)

· [CircuLaw — Circulair meubels inkopen na een marktconsultatie](#)

C. Nieuw circulair meubilair

1.2 Inkoopproces: Percelen, ruimte maken voor kleinere en specialistische spelers

Wat het is. Je opdracht in stukken splitsen, zodat verschillende partijen op verschillende delen kunnen inschrijven. Bij nieuw circulair meubilair is dit bij uitstek het instrument om gespecialiseerde en innovatieve aanbieders binnen te halen die op deelterreinen soms verder zijn dan de gevestigde systeem-leveranciers.

Mag dit? Ja. De Aanbestedingswet stuurt op percelen: bij een samengevoegde opdracht beoordeel je of verdeling in percelen passend is, en niet-splitsen moet je motiveren ("comply or explain"). Voorwaarde: de percelen moeten echt zelfstandig uitvoerbaar zijn.⁴⁰

In je uitvraag. Drie manieren om te splitsen, die je vaak combineert. 1) **productcategorie**; vloerbedekking apart, werkplekmeubilair apart, projectmeubilair apart, akoestische panelen apart. 2) **opdrachttype**; de eenmalige levering van nieuw meubilair scheiden van het meerjarige onderhouds-, herstel- en terugname-werk. Dat geeft ruimte aan gespecialiseerde partijen die in onderhoud of terugname uitblinken maar geen nieuw meubilair fabriceren, en omgekeerd. 3) **schaal**; een hoofdperceel voor het gangbare meubilair en een innovatieperceel waarin je expliciet aan kleinere of nieuwe spelers ruimte biedt, bijvoorbeeld voor één afdeling, één etage, of één locatie.

Let op. De perceel-indeling is een strategische keuze: door slim te splitsen geef je gespecialiseerde en innovatieve aanbieders écht ruimte. Bespreek met facilitair, interieur en de duurzaamheidscoördinator waar op dit moment de circulaire vernieuwing zit, bijvoorbeeld in vloerbedekking, akoestiek, of de stoffering en het schuim van zitmeubilair, en geef die productcategorie waar het kan een eigen perceel als je innovatie wil stimuleren.

Voorbeeldtekst. "De opdracht wordt opgesplitst in drie percelen: perceel 1; werkplekmeubilair (bureaus, bureaustoelen, ladekasten, vergadertafel); perceel 2; projectmeubilair (zit- en loungemeubilair); perceel 3 textiel voor bekleding, gordijnen en akoestische toepassingen. Een inschrijver mag op meerdere percelen tegelijk inschrijven. Gunning vindt per perceel afzonderlijk plaats op basis van de in dat perceel gestelde criteria.

Meer weten?

[PIANOo — Vormgeven van een opdracht](#)

[Europa decentraal — Percelen](#)

C. Nieuw circulair meubilair

1.3 Inkoopproces: Co-creatie met de markt

Minder bekende route

Wat het is. Soms wil je een circulaire oplossing niet vooraf vastleggen, maar samen met de markt vormgeven. Dat kan met Rapid Circular Contracting (RCC): je selecteert een partner op zijn visie en Programma van Ambities, een relatief abstract functioneel niveau in plaats van een uitgewerkt technisch Programma van Eisen (PvE). Leverancier en opdrachtgever ontwikkelen en ontwerpen samen en delen inzichten en dilemma's met elkaar. Bij de circulaire herinrichting van Alliander en Gispin in 2014 kreeg het hergebruik van bestaand meubilair pas in de samenwerking vorm: oude bureaus kregen nieuwe bladen, kasten werden omgebouwd tot lockers, oplossingen die je vooraf niet in een uitvraag had kunnen vastleggen. Het inkoopproces is relatief snel en laagdrempelig, waardoor ook kleinere en innovatieve aanbieders kunnen meedoen.

Wil je verder gaan en een materiaal of product laten ontwikkelen dat nog niet bestaat, denk bijvoorbeeld aan een nieuw biobased plaatmateriaal, dan is er het innovatiepartnerschap, dat ontwikkeling én afname in één traject combineert. Zo kun je als opdrachtgever zelf innovatie aanjagen in plaats van te wachten op de markt. In het interieur zijn hier nog geen voorbeelden van, maar binnen bouw en infra gebeurt het al, bijvoorbeeld bij de ontwikkeling van biobased asfalt.

Mag dit? Ja, maar vraag in het geval van RCC altijd juridisch advies. RCC wordt breed toegepast, maar er loopt juridische discussie over de houdbaarheid (Advies 559, 2021). Zorg in elk geval voor een prijselement, een plafondbudget of vaste prijs, en specificeer de opdracht voldoende. Het innovatiepartnerschap is een reguliere procedure in de Aanbestedingswet.⁴¹

Let op. RCC doe je er niet even bij. Niet vanwege het papierwerk, dat is juist minder, maar omdat de eigenlijke oplossing pas ná gunning samen wordt bepaald. Daarvoor heb je iemand nodig die tijdens die samenwerking knopen mag doorhakken zonder elke keuze eerst aan management of bestuur voor te leggen. Ontbreekt die ruimte, dan stopt de co-creatie en loopt het traject vast.

Het innovatiepartnerschap zet je alleen in als je kunt aantonen dat de benodigde oplossing is nog niet op de markt beschikbaar, of niet op het gewenste prestatieniveau. Wil je innovatieve materialen de ruimte geven zonder dit zware traject, dan kan dat via percelen (knop 1.2) en gunningscriteria die circulair en biobased belonen (knop 3.1).



NYINK, akoestische oplossingen

Meer weten?

[AanbestedingsCafe — Rapid Circular Contracting](#)

[Hekkelman — RCC-methode: kritiek en advies \(CvAE Advies 559, 2021\)](#)

[PIANOo — Innovatiepartnerschap](#)

C. Nieuw circulair meubilair

C.2 Minimumeisen

2.1 Minimumeisen: Functioneel specificeren

Wat het is. Beschrijven wát het meubilair moet kunnen, in plaats van welk product het moet zijn. Dus: “een werkplek met een werkblad waaraan zowel zittend als staand gewerkt kan worden, geschikt voor [doelgroep], met een verwachte gebruiksduur van minimaal vijftien jaar”. Niet: “een [merknaam] bureau, model X”.

Mag dit? Ja. Functioneel specificeren is een normale en aanbevolen werkwijze; de Aanbestedingswet (art. 2.76) staat geen merken of typen toe tenzij dat onvermijdelijk is. Voorwaarde: je functionele beschrijving moet concreet genoeg zijn om inschrijvingen onderling te kunnen vergelijken.⁴²

In je uitvraag. Combineer functionele eisen met enkele harde randvoorwaarden (afmetingen, brandveiligheid, ergonomie via NEN-normen). De functionele beschrijving krijgt het zwaartepunt; de harde randvoorwaarden voorkomen dat je appels met peren vergelijkt.

Aandachtspunt. Gangbare normen zoals NEN-EN 527 (bureaus) en NEN-EN 1335 (bureaustoelen) bestrijken niet alleen afmetingen en veiligheid, maar ook sterkte- en duurzaamheidstesten. Neem je de hele norm op, dan sluit je kleine spelers uit die de NEN-norm niet hebben laten testen. Een functionele formulering van wat je echt wil borgen, stabiliteit, veilige randen, voldoende belastbaarheid, is vaak inclusiever, met de norm zelf als één van de mogelijke bewijsmiddelen.

Let op. Bij doorlopende raamcontracten schrijft inkoop het Programma van Eisen en kiest de architect of inrichter later binnen de kaders. Leg vast dat het raamcontract het uitgangspunt is voor alle nieuwe inrichting en eis een schriftelijke motivatie voor afwijkingen om zo uitzonderingen te voorkomen.

Bij grote inrichtings- of verbouwprojecten ontwerpt de architect vaak eerst, geef die expliciet de opdracht functioneel te schrijven, zonder merken of typen, en check bij twijfel via marktconsultatie of meerdere leveranciers kunnen voldoen.

Voorbeeldtekst. De inschrijver levert werkplek oplossingen die voldoen aan de volgende functionele eisen: het werkblad is in hoogte verstelbaar tussen 65 cm en 125 cm; de oplossing is geschikt voor gebruik door medewerkers met een lengte tussen 1,50 m en 2,00 m; het bureau blijft stabiel bij gebruik in de maximale stahoogte met normale werkbelasting; randen en aansluitingen zijn veilig (geen scherpe randen, geen klemrisico); het meubilair is geschikt voor een verwachte gebruiksduur van minimaal vijftien jaar bij dagelijks intensief gebruik. Alle hoofdcomponenten zijn afzonderlijk vervangbaar

Meer weten?

[PIANOo —
Stappenplan
functioneel
specificeren](#)

[CEO — Circular
Furniture Design
Guide](#)



Duriez, Lille

C. Nieuw circulair meubilair

2.2. Minimumeisen: ontwerp voor een lang leven

Wat het is. Ontwerp voor een lang leven is een ondergrens, geen wens. Een meubelstuk dat hier niet aan voldoet, sluit zichzelf na vijf jaar uit voor circulaire verwerking. Of dit wordt erg duur! Neem dit vanaf nu dus altijd op in je aanbesteding.

Twee ontwerpprincipes die samen bepalen of een meubelstuk een lang en flexibel leven kan leiden; de CEO Circular Furniture Design Guide behandelt ze als de kern van circulair meubilair-ontwerp:

- 1) **Demontabel en repareerbaar:** hoofdmaterialen en onderdelen kunnen met eenvoudige hulpmiddelen van elkaar worden gescheiden. Dat maakt twee dingen mogelijk: tijdens de gebruiksfase kunnen onderdelen worden vervangen of gerepareerd (mits ze langjarig leverbaar zijn), en aan het einde van de levensduur kunnen materialen hoogwaardig worden verwerkt.
- 2) **Modulair, aanpasbaar en gestandaardiseerd:** het meubilair is opgebouwd uit losse onderdelen die je in verschillende configuraties kunt inzetten, en die dezelfde maten en bevestigingen gebruiken over verschillende producten binnen een serie. Daardoor kan een meubelstuk een andere functie of opstelling krijgen, een hoekbank in een andere hoek, een vergadertafel die wordt uitgebreid, én kun je de look-and-feel veranderen door alleen bekleding, werkblad of armleuningen te vervangen zonder de constructie aan te raken. Een stap verder, en het waard om in marktconsultatie eens de discussie over te starten: standaardisatie tussen leveranciers, zodat onderdelen ook tussen merken uitwisselbaar worden. Daar is de markt nog niet, maar daar moet de transitie wel naartoe.

Mag dit? Ja. Het zijn productgerichte functionele eisen; standaard onderdeel van MVI-criteria.⁴³

In je uitvraag. Hier kun je je richten op de volgende eisen.

Materialen scheidbaar. Hoofdmaterialen moeten met eenvoudige hulpmiddelen van elkaar gescheiden kunnen worden, met uitzondering van onderdelen die alleen door gekwalificeerd personeel mogen worden gedemonteerd.

Onderdelen-nalevering. Tien jaar gelijkwaardige reserve-onderdelen leverbaar.

Modulair, gestandaardiseerd en aanpasbaar. Het meubilair is opgebouwd uit elementen die afzonderlijk vervangbaar zijn, dezelfde maten en bevestigingen gebruiken binnen een serie, en zonder ingrijpende bewerking in een andere opstelling of functie kunnen worden gezet.

Let op. "Demontabel" en "makkelijk repareerbaar" is snel opgeschreven, maar zonder bewijs niet te controleren. Vraag daarom een demontage-instructie, een korte handleiding of video, of een demonstratie bij oplevering: die laat zien dat het meubel echt met eenvoudig gereedschap uit elkaar kan. Zo'n instructie kun je bovendien intern delen met de mensen die het onderhoud en de reparaties uitvoeren.

Voorbeeldtekst (op basis van MVI-criteria 018.012 en 018.002). "De materialen in het meubilair moeten met eenvoudige hulpmiddelen van elkaar te scheiden zijn, om reparatie en hoogwaardige recycling te faciliteren. Deze eis geldt niet voor onderdelen die uit veiligheidsoverwegingen alleen door gekwalificeerd personeel mogen worden gedemonteerd, zoals gasveren of mechanische heffingen. Gelijkwaardige vervangende onderdelen zijn tot tien jaar na aflevering leverbaar: gratis onder garantie, of tegen marktconforme prijs daarna. Het meubilair is modulair en gestandaardiseerd opgebouwd: hoofdcomponenten kunnen afzonderlijk worden vervangen of in een andere configuratie worden ingezet zonder dat aangrenzende delen hoeven te worden vervangen, en dezelfde onderstellen, bevestigingen en maten worden gebruikt voor verschillende producten binnen een serie. Voor systeemmeubilair beschrijft de leverancier in zijn aanbieding welke aanpasbaarheids-opties het systeem biedt – bijvoorbeeld of werkplekken in verschillende configuraties opgesteld kunnen worden, of bekleding en werkbladen kunnen worden vervangen zonder de constructie aan te raken."

Meer weten?

[MVI-criteria
Kantoormeubilair — 018.012
\(scheidbaarheid\) en 018.002
\(onderdelen-nalevering\)](#)

[CEO — Circular Furniture
Design Guide](#)

C. Nieuw circulair meubilair

2.3 Minimumeisen: Materiaalkeuze

Wat het is. Inhoudelijke eisen aan de gebruikte materialen, emissies in plaatmateriaal, of eisen aan kunststof, hout en textiel. Het MVI-criteriablade heeft hier de meest uitgewerkte set criteria, met drie ambitieniveaus per onderwerp.

Mag dit? Ja. De MVI-criteriatool biedt zorgvuldig opgestelde, breed toepasbare criteria voor materialen; stem de precieze toepassing af op je opdracht.⁴⁴

In je uitvraag. Selecteer per materiaal het ambitieniveau (1, 2 of 3) dat past bij je opdracht. Voor hout altijd het strengste minimum (Dutch Procurement Criteria for Timber, MVI-criterium 018.010). Voor formaldehyde-emissies in plaatmateriaal gebruik minimaal niveau 1, de Europese ondergrens, niveau 2 of 3 is ambitieuzer en hou rekening met REACH-eisen.

Is een materiaal een groot deel van je uitvraag behandel het dan als een eigen categorie: geef het zijn eigen eisen, gunningscriteria en bewijsvraag in plaats van het onder de algemene meubilair-eisen te scharen, en kijk kritisch of je minimumeisen niet onnodig streng zijn (zie ook de inzet over textiel als uitgewerkt voorbeeld).

Let op. Laat de materiaaleisen niet alleen door inkoop schrijven. Haal de juiste kennis vroeg binnen betrek een duurzaamheids- of materiaalspecialist, of de materiaalleveranciers zelf in de marktconsultatie nog vóór je je eisen vastlegt. Dat is een eenmalige inspanning die je voor de hele looptijd realistische eisen oplevert.

Voorbeeldtekst (op basis van MVI-criteria 018.012 en 018.002). "De materialen in het meubilair moeten met eenvoudige hulpmiddelen van elkaar te scheiden zijn, om reparatie en hoogwaardige recycling te faciliteren. Deze eis geldt niet voor onderdelen die uit veiligheidsoverwegingen alleen door gekwalificeerd personeel mogen worden gedemonteerd, zoals gasveren of mechanische heffingen. Gelijkwaardige vervangende onderdelen zijn tot tien jaar na aflevering leverbaar: gratis onder garantie, of tegen marktconforme prijs daarna. Het meubilair is modulair en gestandaardiseerd opgebouwd: hoofdcomponenten kunnen afzonderlijk worden vervangen of in een andere configuratie worden ingezet zonder dat aangrenzende delen hoeven te worden vervangen, en dezelfde onderstellen, bevestigingen en maten worden gebruikt voor verschillende producten binnen een serie. Voor systeemmeubilair beschrijft de leverancier in zijn aanbieding welke aanpasbaarheids-opties het systeem biedt — bijvoorbeeld of werkplekken in verschillende configuraties opgesteld kunnen worden, of bekleding en werkbladen kunnen worden vervangen zonder de constructie aan te raken."

Meer weten?

[MVI-criteria](#)
[Kantoormeubilair](#)

CEO — Circular
Furniture Design
[Guide](#)

Voorbeeld - Circulair Textiel

Verdieping op textiel verdient een eigen kader. Het is een specialistisch onderwerp dat in dit hoofdstuk meerdere knoppen raakt, ontwerp en demontabelheid (2.2), materiaalkeuze (2.3), het aandeel circulair of biobased materiaal (3.1), de milieu-impact (3.2) en het bewijs dat je vraagt (5.1), en het bepaalt grotendeels de levensduur van een gestoffeerd meubel. Toch wordt het in meubilair-aanbestedingen zelden als eigen categorie uitgevraagd. Behandel het daarom apart en betrek een textielspecialist al tijdens de marktconsultatie dat levert realistische eisen op in plaats van gekopieerde standaardeisen.

Dezelfde aanpak, als eigen categorie behandelen en de juiste materiaalleveranciers vroeg betrekken, geldt trouwens voor elk materiaal dat een groot deel van je uitvraag vormt, zoals plaatmateriaal, schuim of akoestisch materiaal.

Waar het misgaat, en waar je op moet letten:

Snap wat de cijfers betekenen. Twee claims lopen vaak door elkaar. "Gemaakt van gerecycled materiaal" gaat over waar de vezel nú vandaan komt; "weer te recycelen" gaat over wat er aan het einde mee kan, een stof kan het één zijn zonder het ander. Bij gerecycled telt bovendien de herkomst: pre-consumer is productie- of snijafval dat nooit bij een gebruiker is geweest (feitelijk fabrieksrest), post-consumer is ná gebruik ingezameld en komt echt uit de afvalstroom, dat laatste is impactvoller. En een percentage of vezelmix, "100% recycled", of "70% wol / 30% polyester", zegt nog weinig. Het gaat om hoe de stof is opgebouwd: uit één vezelsoort of uit meerdere door elkaar, en of er coatings, een backing of lijmlagen in zitten. Juist dat bepaalt of een stof goed presteert én of hij te recycelen is. Een gecoate of verlijmd stof krijg je praktisch niet gerecycled, hoe mooi het vezelpercentage ook is. Vraag dus door op de constructie, niet alleen op het cijfer.

Overvraag niet. De meest gemaakte fout is een te hoge slijtvastheidseis. De veelgebruikte drempel van 100.000 Martindale-cycli sluit natuurlijke en gerecyclede stoffen systematisch uit, niet omdat ze in gebruik falen, maar omdat de test synthetische vezels bevoordeelt. Voor normaal kantoorgebruik volstaat een vaak zo'n 40.000. Vraag je af wat deze toepassing echt nodig heeft.

Recyclebaar is nog niet gerecycled, en levensduur weegt zwaarder. Recyclebaarheid wordt overschat. Belangrijker is hoelang een stof meegaat: een stof die twaalf jaar in gebruik blijft, is in de praktijk circulaarder dan een recyclebare stof die na drie jaar wordt vervangen. En "recyclebaar" is sowieso pas iets waard als je vóór installatie een inzamel- of terugnameroute afsprekt. Zonder die afspraak belandt de stof alsnog bij het afval. Vraag dus concreet: wat gebeurt er aan het einde van de levensduur, en wie zamelt in?

Een keurmerk is geen vrijbrief. Elk keurmerk dekt maar een deel van de keten, en een strenge keurmerkeis kan juist lokale, made-to-order en innovatieve circulaire aanbieders uitsluiten. Vraag daarom naar aantoonbaarheid, niet alleen naar een label. Let vooral op de finishing, PFAS, formaldehyde, brandvertragers. Die valt vaak buiten het keurmerk, dus vraag er apart naar. Ook een stof met een prima vezelsamenstelling kan door de finishing alsnog een problematisch product worden, en dan is de duurzaamheidsclaim weinig waard.

Wees nuchter over claims. Groene termen zeggen zonder onderbouwing weinig, dus vraag door. Bij recycled: hoeveel, en pre- of post-consumer? Bij 100% natural: alleen de vezel, of ook de finishing? Bij biodegradable: onder welke omstandigheden? Bij certified: welk keurmerk, en wat dekt het? Bij carbon neutral: echte reductie of compensatie? Onthoud daarbij twee vuistregels: natuurlijk is niet vanzelf beter dan een goed ontworpen synthetische stof, en gerecycled is meestal duurder dan nieuw.

Meer weten?

Meer achtergrond bij bovenstaande punten, en de volledige verdieping op vezelkeuze, weefstructuur, finishing, keurmerken, LCA en de komende EU-regelgeving, vind je in de [Atlas of Circular Textiles](#).



Meubelstof ontwikkeld door Enschede Textielstad, Gerecycled wol + gerecycled polyester.

C. Nieuw circulair meubilair

C.3 Gunningscriteria

3.1 Gunningscriteria: Hoger percentage circulair en biobased materiaal

Wat het is. Je belooft inschrijvers die in hun meubilair een groter aandeel hergebruikte, gerecyclede of biobased materialen toepassen. Dat aandeel wordt aangetoond met een materialenpaspoort, of via gelijkwaardig bewijsmiddel.

Mag dit? Ja. Een gunningscriterium op circulair en biobased materiaal is een standaard MVI-criterium (018.045). Voorwaarde: helder maken hoe je verschillende categorieën weegt, anders is de inschrijving niet objectief te beoordelen.⁴⁵

In je uitvraag. Maak expliciet hoe je categorieën waardeert. Drie hoofdcategorieën: hergebruikte producten of componenten, gerecycled materiaal, en biobased materiaal. Hergebruik heeft de hoogste waarde (geen verwerking nodig). Tussen gerecycled en biobased maak je een keuze afhankelijk van product, context en milieu-impact. Binnen gerecycled: post-consumer hoger dan pre-consumer. Binnen biobased: EU-reststromen hoger dan EU-landbouw of buiten-EU-reststromen.

Let op. Een percentage is een belangrijk getal, maar maar één deel van het verhaal, en leveranciers rekenen verschillend: de een telt pre-consumer productieafval mee als gerecycled, de ander alleen post-consumer materiaal dat echt uit de afvalstroom komt, dat laatste is impactvoller (zie ook inzet over textiel). Een houtvezelplaat die voor 90% uit hout bestaat maar met fossiele lijm bijeen wordt gehouden, noemt de een "biobased" en de ander niet. Vraag daarom niet alleen het percentage, maar ook de gebruikte aannames en de risico's (bijvoorbeeld een toeleverancier zonder herkomst-data), en gebruik die toelichting bij de beoordeling.

Behandel dit criterium bovendien niet als hét antwoord op de vraag of meubilair circulair is: de hoogste materiaalscore is niet automatisch de meest circulaire inschrijving. Dat is degene die hoog scoort op het geheel, materiaal, ontwerp (2.2), levensduur en terugname (4.1). Textiel laat dat goed zien: een hoog gerecycled-percentage zegt weinig als de stof na een paar jaar versleten is of niet te scheiden valt (zie de inzet over textiel). Wil je die hele impact in één maat vatten, dan kan een LCA of EPD (3.2) als aanvulling dienen, niet als vervanging.

Voorbeeldtekst (op basis van MVI-criterium 018.045). "De inschrijver toont voor de tien meest verkochte producten aan welk gewichtspercentage bestaat uit (a) hergebruikte producten of onderdelen, (b) gerecycled materiaal, met onderscheid tussen post-consumer en pre-consumer, en (c) biobased of hernieuwbaar materiaal, met onderscheid tussen EU-reststromen, EU-landbouw en buiten-EU. Het bewijs wordt geleverd via een materialenpaspoort of gelijkwaardig (zie ook knop 5.1). Het bewijs geeft inzicht in minimaal 95% van het gewicht van het product. Naarmate een groter aandeel circulair en/of biobased materiaal wordt toegepast, wordt de inschrijving hoger gewaardeerd, volgens de hieronder gepubliceerde wegingsfactoren."

Meer weten?

[MVI-criteria](#)
[Kantoormeubilair](#)

C. Nieuw circulair meubilair

C.3 Gunningscriteria

3.2 Gunningscriteria: Milieu-impact (LCA/EPD)

Wat het is. Je belooft inschrijvers die een lagere milieu-impact aantonen over de hele levensduur van hun product, onderbouwd met een Life Cycle Assessment (LCA) of een Environmental Product Declaration (EPD) of gelijkwaardige onderbouwing. Zo stuur je op meetbare milieubelasting, broeikasgasemissies, grondstofgebruik, vermesting, verzuring en meer, en niet alleen op het percentage circulair of biobased materiaal (knop 3.1).

In de bouw en GWW wordt zo'n LCA samengevat tot één bedrag in euro's, de Milieukostenindicator (MKI); voor kantoormeubilair is die geaggregeerde MKI (nog) geen gangbare marktstandaard. Vraag daarom altijd eerst via marktconsultatie uit wat haalbaar en gangbaar is.

Mag dit? een LCA-criterium is onderdeel van de MVI-criteria voor kantoormeubilair (018.047). Maar let op: grotere leveranciers hebben steeds vaker een product-LCA of -EPD, terwijl het voor kleinere en innovatieve spelers kostbaar en vaak niet beschikbaar is. Maak een LCA/EPD daarom geen harde minimeis en laat alternatief bewijs toe (zie 5.1).⁴⁶

In je uitvraag. Weeg de milieu-impact als een fictieve korting op de inschrijfprijs, zodat die direct vergelijkbaar wordt met de prijs. Leg één scope vast (cradle-to-gate of cradle-to-grave) en één functionele eenheid, anders zijn ook "standaard" LCA's of EPD's niet één-op-één te vergelijken. Sta gelijkwaardig bewijs toe voor wie geen volledige EPD heeft.

Let op. Milieu-impact via LCA of EPD is specialistisch. Laat een onafhankelijke deskundige de plausibiliteit van de cijfers checken, en zorg dat berekeningen een vergelijkbare scope hanteren.

Voorbeeldtekst. "De inschrijver levert voor de tien meest verkochte producten een LCA volgens ISO 14040/14044, een EPD volgens ISO 14025, of gelijkwaardige onderbouwing, op productniveau in een gestructureerd formaat dat onafhankelijke verificatie mogelijk maakt. De milieu-impact wordt in de gunning gewogen als een fictieve korting op de inschrijfprijs: voor elke [eenheid] lager dan een referentiewaarde van [X] per product krijgt de inschrijving een fictieve korting van [Y]. De referentiewaarde is gebaseerd op een marktconsultatie en bedoeld om reële differentiatie tussen inschrijvers mogelijk te maken."

Meer weten?

MVI-criterium
018.047 (LCA)

C. Nieuw circulair meubilair

C.4 Contractafspraken

4.1 Contractafspraken: Terugname en einde-leven

Wat het is. Afspraken over wat er met het meubilair gebeurt als het (na vele jaren) niet meer in jouw organisatie wordt gebruikt: terugname door de leverancier, doorverkoop, hoogwaardige recycling, of een combinatie. Plus afspraken over hoe je dat monitort. Het is vaak een van de zwakste plekken in de huidige praktijk: terugname afspraken bestaan vaak niet of zijn te vrijblijvend.

Mag dit? Ja. Contractuele afspraken over einde-leven zijn normaal en gebruikelijk.

In je uitvraag. Maak het een contractuele eis (niet alleen een wens), koppel het aan een rapportageplicht, en leg de verwerkingshiërarchie expliciet vast, anders interpreteert iedere leverancier "hoogwaardige verwerking" anders. De volgorde: hergebruik door derden, refurbishment, component-hergebruik, materiaal-recycling, energierugwinning, restafval.

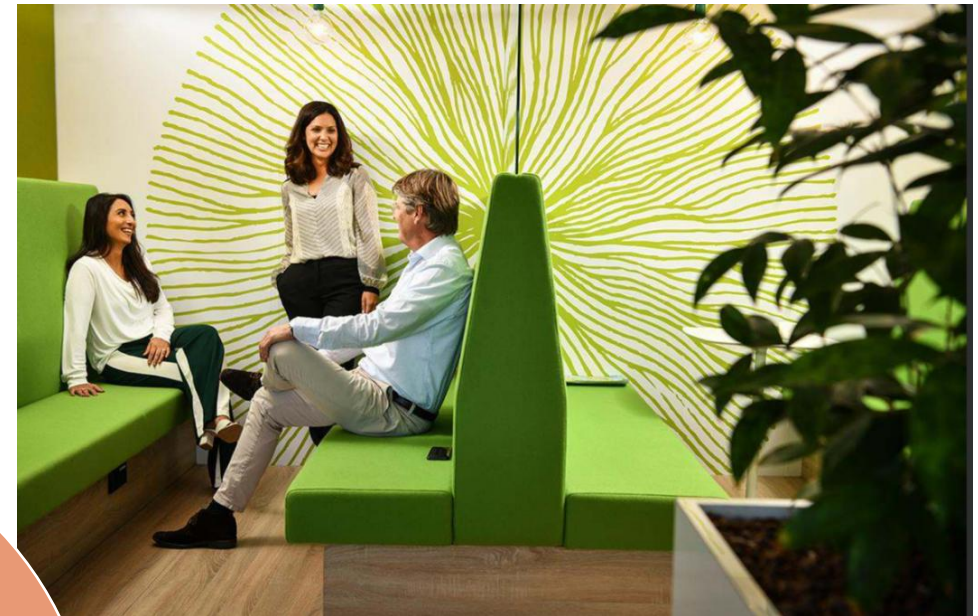
Let op. Wijs iemand aan die 'eigenaar' wordt van de terugname-afpraak, anders is de leverancier over zeven jaar misschien gefuseerd of failliet en weet niemand meer dat je nog rechten had. Leg de belofte vast op een centrale plek, met een herinnering één jaar vóór einde van de termijn.

Voorbeeldtekst. "De opdrachtnemer neemt het geleverde meubilair op verzoek terug [tot X jaar na levering / gedurende de contractlooptijd/ gedurende de gehele technische levensduur] en zorgt voor hoogwaardige herinzet of verwerking volgens de volgende volgorde: (a) hergebruik door derden in dezelfde toepassing; (b) refurbishment voor een nieuwe gebruiker; (c) component-hergebruik in andere producten; (d) materiaal-recycling; (e) energierugwinning; (f) restafval. De opdrachtnemer rapporteert jaarlijks per teruggenomen partij over: aantal en type meubelstukken, de gevolgde verwerkingsroute, en de gerealiseerde meubel- en materiaalbehoud-percentages."

Meer weten?

[MVI-criterium 018.016 \(plan van aanpak circulaire economie\)](#) — [Kantoormeubilair CEO — Circular Business Models Guide](#)

Zie ook hoofdstuk D (Terugname en verwerking).



Kantoor Oost NL

C. Nieuw circulair meubilair

4.2 Contractafspraken: Levensduurgarantie en onderhoudsverplichting

Wat het is. Twee dingen die elkaar versterken. Een **levensduurgarantie** is de toezegging van de leverancier over hoelang het meubilair onder normaal gebruik in functie blijft, en welke onderdelen tijdens die periode worden vervangen of gerepareerd. Een **onderhoudsverplichting** is de afspraak dat de leverancier tijdens de looptijd ook actief bijdraagt aan het in functie houden van het meubilair: preventief onderhoud, periodieke inspectie, of een reactietijd bij reparatie-meldingen.

Wanneer je het gebruikt. Garantie en onderhoud regel je bij elke nieuw-aankoop, maar de keuze tussen alleen garantie of óók een onderhoudsregeling hangt af van het type meubilair. Voor eenvoudige producten als kasten en tafels volstaat een garantietermijn. Voor intensief gebruikt meubilair met bewegende delen zoals bureaustoelen, in hoogte verstelbare bureaus, vergaderstoelen, is een langere garantie plus periodiek onderhoud goed te verdedigen, omdat hier de meeste slijtage optreedt en het meeste onderhoud nodig is om een lange levensduur te behalen.

Mag dit? Ja. Garantie- en onderhoudsverplichtingen zijn standaard contractueel onderwerp. Het MVI-criterium 018.001 hanteert voor nieuw meubilair tien jaar als ondergrens (en vijf jaar voor refurbished). Voor hoogwaardig circulair meubilair is tien jaar of meer gangbaar, en met een aanvullende onderhoudsregeling rek je de levensduur verder op.⁴⁸

In je uitvraag. Combineer drie afspraken: een minimale garantietermijn per productcategorie; een onderdelen-nalevering-beloofte van tien jaar (zie ook 2.2); en optioneel een onderhoudsregeling, vooral voor mechanische onderdelen en componenten met bewegende delen. Garantie en onderhoud spelen op twee knoppen: als contractuele minimumeis (hier) én als gunningscriterium. Beloon met een gunningscriterium alleen wat bóven de ondergrens uitkomt, een langere garantie of een uitgebreidere onderhoudsregeling. Punten geven voor het minimum dat je toch al eist, voegt niets toe.

Let op. Een garantie- en onderhoudsregeling is alleen wat waard als wat je ermee doet. Spreek af wie de garantie monitort (contractmanager of facilitair coördinator) en waar de garantieverklaring wordt bewaard; combineer dit met de terugname-bewaking uit 4.1, zodat één persoon overzicht houdt over de hele levenscyclus.

Voorbeeldtekst (op basis van MVI-criterium 018.001). “De opdrachtnemer verstrekt op het geleverde meubilair een garantie van ten minste [10/ 12/ 15] jaar, gerekend vanaf de datum van oplevering. De garantie omvat: (a) gratis vervanging van onderdelen die binnen de garantieperiode falen bij normaal gebruik; (b) reparatie op locatie van de gebruiker, behalve waar dat technisch niet mogelijk is. Voor mechanische onderdelen (gasveren, schroef- en boutverbindingen, scharnieren) biedt de opdrachtnemer een onderhoudsregeling: één keer per drie jaar wordt op aanvraag een visuele inspectie uitgevoerd op de geleverde bureaustoelen en in hoogte verstelbare bureaus, waarbij slijtage wordt gesignaleerd en preventief klein onderhoud wordt uitgevoerd.”

Meer weten?

[MVI-criterium 018.001](#)
[\[garantietermijn\]](#)

[PIANOo —](#)
[Contractmanagement](#)

C. Nieuw circulair meubilair

C.5 Passend of alternatief bewijs

5.1 Passend of alternatief bewijs: Keurmerken of gelijkwaardig

Wat het is. Bij eisen aan materialen, productie of milieuprestatie bepaal je eerst wat je wilt bereiken en hoe een aanbieder dat kan aantonen. Een keurmerk kan daarbij helpen, bijvoorbeeld FSC voor duurzaam hout, EU Ecolabel voor milieuprestaties of OEKO-TEX voor schadelijke stoffen in textiel. Vraag zo'n keurmerk niet automatisch: onderzoek of een testverslag, technisch dossier of andere onderbouwde documentatie de relevante prestatie ook kan aantonen. Daarmee geef je kleinere en innovatieve aanbieders ruimte die aan je eisen voldoen, maar geen keurmerk hebben of kunnen betalen.

Mag dit? Ja. Je kunt de onderliggende eisen uitvragen en een keurmerk als één mogelijke bewijsvorm noemen. Eis je een specifiek keurmerk, dan gelden wettelijke voorwaarden: je moet gelijkwaardige keurmerken accepteren en onder bepaalde omstandigheden ook andere geschikte bewijsmiddelen. Die laatste verplichting geldt wanneer een ondernemer het keurmerk buiten zijn schuld niet tijdig kon verkrijgen en aantoont aan de eisen te voldoen. Laat de eisen en de voorwaarden voor het accepteren van bewijs juridisch toetsen.⁴⁹

In je uitvraag. Beschrijf per eis welke prestatie je verlangt en welk bewijs daarvoor geschikt is. Leg centraal vast hoe je alternatief bewijs behandelt en verwijst daar per eis naar. Maak duidelijk welke onderbouwing nodig is en hoe je die beoordeelt. Zo weten aanbieders vooraf hoe zij kunnen aantonen dat hun oplossing voldoet.

Let op: een keurmerk is geen vrijbrief. Zie ook de inzet Textiel voor meer achtergrond. Vraag dus altijd door en wees scherp op wat een keurmerk feitelijk dekt. Vraag per keurmerk een korte toelichting, zodat je niet later ontdekt dat het een ander deel van het productieproces of producteigenschappen dekt dan je dacht.

Voorbeeldtekst. "Algemene bepaling over bewijsmiddelen. Waar in deze uitvraag wordt verwezen naar een specifiek keurmerk of certificaat (zoals EU Ecolabel, Cradle to Cradle, FSC, OEKO-TEX), staat de aanbestedende dienst gelijkwaardige bewijsmiddelen toe. Onder gelijkwaardig bewijs wordt verstaan: (a) een ander keurmerk of certificaat dat aantoonbaar dezelfde of strengere eisen stelt op de relevante onderwerpen; (b) een testverslag van een onafhankelijke instantie waaruit blijkt dat aan de onderliggende eis is voldaan; (c) een schriftelijke onderbouwing van de inschrijver waarin per relevante norm wordt aangetoond hoe daaraan wordt voldaan, voorzien van bewijsdocumenten (technische dossiers, verklaringen van toeleveranciers, productspecificaties). De aanbestedende dienst beoordeelt gelijkwaardig bewijs op inhoud, niet op vorm. Inschrijvers die geen keurmerk hebben, worden niet uitgesloten zolang zij aan de onderliggende eis kunnen voldoen.

Meer weten?

[Gids Proportionaliteit](#)

[MVI-criteria](#)

[Kantoormeubilair
\(018.010 hout, 018.045\)](#)

[Piano Keurmerken](#)

C. Nieuw circulair meubilair

5.2 Passend of alternatief bewijs: Materialenpaspoort

Wat het is. Een gestructureerde, productspecifieke beschrijving van wat er in een meubelstuk zit: welke materialen, in welke hoeveelheden, met welke herkomst (virgin, gerecycled, biobased, hergebruikt), en hoe ze in het product zijn samengevoegd. Het paspoort maakt zichtbaar wat anders verborgen blijft achter een productnaam of een keurmerk.

Meubilair is opgenomen als prioritaire productgroep in het vastgestelde ESPR-werkplan 2025–2030. De Europese Commissie noemt 2028 als indicatief moment voor vaststelling van productspecifieke regels. Of en vanaf wanneer een digitaal productpaspoort voor meubilair verplicht wordt, volgt pas uit die regels.⁵⁰

Een gunningscriterium op hoger percentage circulair materiaal (knop 3.1) is makkelijker te beoordelen als je een materialenpaspoort gebruikt om dat percentage te onderbouwen. En bij latere verwerking, refurbishment, terugname of hoogwaardige recycling is het paspoort de basis om te weten wat er in het product zit en wat je ermee kunt.

Mag dit? Ja. Een materialenpaspoort is een standaard MVI-instrument (criterium 018.024). Voorwaarde: vraag een gestructureerd format, anders krijg je per inschrijver een eigen, niet-vergelijkbare beschrijving.⁵¹

In je aanvraag. Drie keuzes vooraf. 1) **voor welke producten;** alle, de tien meest verkochte, of alleen de hoofdcategorieën. 2) **welke detailniveau;** gewichtpercentages per materiaalcategorie (basis), of volledige stoffelijke samenstelling tot op gewichts- en herkomstniveau (vergevorderd). 3) **in welk format;** een eigen format van de leverancier kan, maar voor vergelijkbaarheid is een gestructureerd format te kiezen. Verwijs hier naar bestaande standaarden: Madaster, het format van de Buyer Group Kantoormeubilair, of het komende Digital Product Passport conform de ESPR.

Let op. Wijs iemand aan die de paspoorten inhoudelijk kan beoordelen (duurzaamheidscoördinator of materialendeskundige), niet de inkoper alleen. Koppel de paspoorten aan je eigen administratie van het ingekochte meubilair, zodat je over tien jaar bij vrijkomen direct weet wat erin zit en welke verwerkingsroute past.

Voorbeeldtekst (op basis van MVI-criterium 018.024). “De inschrijver levert voor [alle producten/ de tien meest verkochte producten] een materialenpaspoort, in een gestructureerd format dat onafhankelijke verificatie en vergelijking tussen inschrijvers mogelijk maakt. Het paspoort bevat per product: (a) volledige materiaalsamenstelling tot op gewichtpercentage per materiaalcategorie; (b) herkomst per materiaal — virgin, gerecycled (pre-consumer of post-consumer), biobased (EU-reststroom, EU-landbouw, of buiten-EU); (c) een verklaring van demontabelheid en repareerbaarheid (welke onderdelen kunnen worden vervangen, welke verbindingen kunnen worden gescheiden); (d) een opgave van mogelijke verwerkingsroutes per onderdeel aan einde levensduur. Het paspoort geeft inzicht in minimaal 95% van het gewicht van het product. Acceptabele formats: Madaster, het format van de Buyer Group Kantoormeubilair, of een vergelijkbaar gestructureerd format dat aan deze inhoudelijke eisen voldoet.”

Zie ook

Naast de knoppen in dit hoofdstuk kun je hier ook een knop uit een ander hoofdstuk inzetten, of bewust kiezen voor een andere opzet van je aanvraag:

Vraagbundeling / Joint Statement of Demand (hoofdstuk A, knop 1.3): ook bij deze aanvraag bruikbaar, bijvoorbeeld om met meerdere overheden genoeg volume te bundelen voor een innovatiepartnerschap.

Onderhoud (knop 4.2 en 1.2): bepaal bewust of je onderhoud als onderdeel van de aankoop aanvraagt (knop 4.2) óf als apart perceel voor een gespecialiseerde partij (knop 1.2).

Meer weten?

[MVI-criterium
018.024
\(materialenpaspoort\)](#)

Praktijkvoorbeeld

PRAKTIJKVOORBEELD — HOOFDSTUKKEN C EN D

Het Rijk: nieuw circulair inkopen én terugname in één aanpak

In 2016 legde de Rijksoverheid als een van de eerste productgroepen een circulaire visie op kantoormeubilair vast, met de ambitie om 100.000 werkplekken circulair te maken. Rijkswaterstaat is als categoriehouder voor het hele Rijk verantwoordelijk voor de uitvoering. Het is een brede aanpak die meerdere knoppen uit deze gids combineert: het accent verschoof van producten leveren naar **diensten — onderhoud, reparatie en refurbishment van bestaand meubilair (hoofdstuk A)** — terwijl het inkopen van nieuw circulair meubilair (**hoofdstuk C**) en de terugname en verwerking aan het einde van de levensduur (**hoofdstuk D**) bij diezelfde aanpak horen. Hieronder lichten we de knoppen uit C en D uit.

Strengere eisen aan nieuw meubilair (hoofdstuk C). Nieuw meubilair komt er alleen als iets écht niet herbruikbaar is, en dan onder de eisen uit de circulaire visie: een hoog aandeel gerecycled of hernieuwbaar materiaal, losmaakbare onderdelen (zodat het later opnieuw bruikbaar is) en een lage milieu-impact over de hele keten.

Sturen op Total Cost of Ownership (TCO). Het Rijk rekent niet op de aanschafprijs, maar op de totale kosten over de hele levensduur — investering plus onderhoud, minus de restwaarde aan het eind. Die TCO per jaar daalt naarmate meubilair langer meegaat, dus hergebruik, goed onderhoud en een langere garantietermijn verlagen de kosten.

Verwerkingshiërarchie voor wat vrijkomt (hoofdstuk D). Voor meubilair aan het einde van de levensduur geldt een vaste volgorde van hoogwaardige verwerking: eerst hergebruik als meubelstuk elders (redistribute), dan hergebruik van onderdelen (repurpose), en pas als laatste hergebruik van materialen (recycling)

Monitoring en rapportage (hoofdstuk D). De circulaire prestatie wordt gevolgd: leveranciers leveren elk kwartaal een rapportage op afgesproken KPI's, waarmee het Rijk stuurt op circulariteit en CO₂-reductie.

Sociale criteria / social return (hoofdstuk D). Doordat het accent verschuift van producten leveren naar diensten, onderhoud, reparatie, refurbishment en verwerking, ontstaat arbeidsintensief werk waarmee mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt kunnen worden ingezet.

Wat het opleverde. Door de omvang van de opdracht kwam de hele markt in beweging: leveranciers pasten hun aanbod en verdienmodel aan. Dat is volgens de categoriemanager de grootste winst.

Meer lezen: Rijksoverheid, "[Circulaire visie kantoorinrichting 2.0](#)", Rijkswaterstaat, "[Van lineair product naar circulaire dienst](#)" (2021), Werken voor Nederland, "[Rijksinkoopbeleid zet in op hergebruik van meubilair](#)" (2021)



D. Terugname en verwerking

D. Terugname en verwerking

Soms houd je meubilair over: door krimp, herinrichting, of omdat het niet meer past bij je werkwijze. Wat je daarmee doet, is minstens zo belangrijk als wat je inkoopt. Op de R-ladder kijk je eerst of het meubilair binnen je eigen organisatie nog ergens past, eventueel via een eigen meubelmanagement-systeem of een platform als de 'Rijksmarktplaats'. Past het niet meer, dan moet het weg, en daar gaat dit hoofdstuk over.

Twee routes liggen voor je open. Je laat het terugnemen door de oorspronkelijke leverancier (neem het op in de afspraken, zie B.4.2 en C.4.1⁵²), of je belegt het bij een andere aanbieder die zich richt op terugname en verwerking.

Een gespecialiseerde verwerker apart inkopen kan zinvol zijn bij grote of structurele stromen, of als geen van je bestaande contractpartners het meubilair hoogwaardig kan verwerken. Voor kleinere stromen geeft het soms juist schaalvoordeel: een gespecialiseerde verwerker bundelt jouw volume met dat van andere opdrachtgevers en kan daardoor hoogwaardiger verwerken dan een verhuizer die afvoer er incidenteel bij doet. Inbouwen in een ander contract is praktisch als je het aantal contracten beperkt wilt houden, en werkt goed als de dragende partner al een betrouwbare verwerkingsketen heeft. De keuze hangt dus af van schaal, doelstelling en bestaande contractenlandschap.

Bij terugname en verwerking draait het om vier knoppen: marktconsultatie (welke partijen, welke routes), de verwerkingshiërarchie als minimumeis⁵³, rapportage over wat waarheen ging, en contractafspraken over eigenaarschap en aansprakelijkheid. Gunningscriteria spelen een minder grote rol dan bij nieuw, omdat de keuze tussen aanbieders meer gaat over kwaliteit van verwerking en sociale impact dan over productprestaties.

Zie hoofdstuk B, knop 4.2, en hoofdstuk C, knop 4.1 (terugname met de oorspronkelijke leverancier).

D.1 Inkoopproces

1.1 Inkoopproces: Marktconsultatie

Wat het is. Een formele of informele dialoog met aanbieders voordat je de uitvraag definitief maakt⁵⁴. Bij terugname en verwerking heeft marktconsultatie een specifiek doel: zicht krijgen op een markt die nog volop in ontwikkeling is, met sterk uiteenlopende businessmodellen.

De markt voor terugname en verwerking bestaat uit verschillende soorten partijen⁵⁵: gespecialiseerde refurbishers en remanufacturers die meubilair een tweede leven geven, brokers die meubilair doorverkopen aan andere organisaties, verhuisbedrijven die afvoer als nevenactiviteit doen, en afvalverwerkers die op materiaalniveau recyclen. Bij elk van deze partijen ligt het zwaartepunt anders op de R-ladder. Een refurbisher kan veel hoger op de ladder verwerken dan een afvalverwerker, maar accepteert ook minder volumes en stelt strengere eisen aan de staat van het meubilair.

Mag dit? Ja. Marktconsultatie is een reguliere voorbereidingsactiviteit. Voorwaarde: passende maatregelen worden genomen zodat geen partij een ongerechtvaardigde voorsprong krijgt, en je gebruikt de uitkomsten alleen om je uitvraag te verbeteren.

In je uitvraag. Vier vragen zijn de moeite waard om in de marktconsultatie te stellen:

Welke routes kun je leveren? Hergebruik elders als compleet meubel, opknappen voor een nieuwe gebruiker, of recycling van materialen. Een partij die alleen recyclet of verbrandt, is feitelijk een afvalverwerker.

Welke productgroepen kun je verwerken? En welke eisen stel je aan de staat van het meubilair? Sommige partijen doen alleen zitmeubilair of plaatmeubilair, anderen alles. Sommige accepteren alleen werkende producten, anderen ook beschadigd meubilair.

Hoe rapporteer je over de verwerking? Welk format, welk detailniveau, hoe vaak. Een partij die niet kan rapporteren over verwerkingsroutes, kan je niet helpen om te sturen op hoogwaardige verwerking.

Let op. De winst van deze consultatie zit in doorvragen op concrete feiten, niet op het profiel van een partij. Vraag per productgroep: welk deel gaat naar welke route (hergebruik, refurbishment, recycling), wie is de partner verderop in de keten, en kun je een recent voorbeeld of referentie laten zien? Zo scheid je partijen die écht hoogwaardig verwerken van wie dat alleen op papier claimt — en zie je combinaties (bijvoorbeeld een verhuizer met een vaste refurbisher) die je anders zou missen.

Meer weten?

PIANOo —
Marktconsultatie: betrek
de markt

· Buyer Group
Kantoormeubilair —
Marktvisie Circulair
Kantoormeubilair (2026)

D. Terugname en verwerking

D.2 Minimumeisen

2.1 Minimumeisen: Verwerkingshiërarchie

Wat het is. Je legt vast in welke volgorde de aanbieder verwerkingsroutes moet onderzoeken, van hoog naar laag op de R-ladder. Zonder die hiërarchie interpreteert iedere aanbieder “hoogwaardige verwerking” anders, en kan een aanbieder die alleen recycleert of zelfs verbrandt zich evengoed presenteren als circulair.

De gangbare hiërarchie volgt de R-ladder: redistribute (hergebruik op een andere locatie), repurpose (hergebruik van onderdelen in een ander product), recycle (hoogwaardig terugwinnen van materialen voor producten van hetzelfde kwaliteitsniveau⁵⁶), recover (energieterugwinning), en pas als laatste restafval. Hoe hoger op de ladder, hoe meer waarde behouden blijft.

Mag dit? Ja. Het opnemen van een verwerkingshiërarchie als minimumeis is gangbare praktijk in circulaire aanbestedingen en sluit aan op MVI-criterium 018.016 (plan van aanpak circulaire economie⁵⁷).

In je uitvraag. Beschrijf de hiërarchie expliciet en stel deze verplicht. Vraag de aanbieder om per partij vrijkomend meubilair de hoogst mogelijke route te volgen, en alleen lager op de ladder te verwerken als de hogere routes aantoonbaar niet mogelijk zijn. Dit voorkomt dat een aanbieder uit gemak alles naar recycling stuurt.

Aandachtspunt. De hiërarchie is niet absoluut. In sommige gevallen kan recycling op materiaalniveau circulair gunstiger zijn dan herverdeling op productniveau, bijvoorbeeld als het meubilair zwaar versleten is of als herverdeling lange-afstand-transport vereist. Geef de aanbieder ruimte om beargumenteerd af te wijken, mits hij dit per partij rapporteert.

Let op. De verwerkingshiërarchie heeft alleen waarde als iemand de rapportages leest en bij twijfel doorvraagt. Beleg dat bij een vaste contactpersoon (contractmanager of duurzaamheidscoördinator) en plan halfjaarlijkse gesprekken; anders wordt het een papieren afspraak en gaat alsnog alles naar recycling of restafval.

Voorbeeldtekst. De opdrachtnemer verwerkt het aangeboden meubilair volgens de volgende verwerkingshiërarchie, van hoog naar laag: (a) herverdeling als meubelstuk binnen een andere organisatie; (b) refurbishment voor een nieuwe gebruiker; (c) repurpose, waarbij onderdelen worden gebruikt in een nieuw product; (d) recycle, waarbij materialen worden teruggewonnen op een kwaliteitsniveau dat opnieuw inzetbaar is in producten; (e) energierterugwinning; (f) restafval. Per partij vrijkomend meubilair wordt de hoogst mogelijke route gevolgd. Afwijking van deze volgorde is alleen toegestaan na schriftelijke onderbouwing per partij, waarin de opdrachtnemer aantoont waarom een hogere route niet haalbaar of niet circulair gunstig is.

Meer weten?

[Rijksoverheid — Circulaire visie kantoorinrichting 2.0](#)

[RVO — R-ladder \(verwerkingshiërarchie\)](#)

D. Terugname en verwerking

D2.2 Minimumeisen: Rapportageverplichting

Wat het is. Je legt vast wat de opdrachtnemer aan je rapporteert over de verwerking: welke routes zijn gevolgd, in welke volumes, en met welk resultaat. Dat kan per partij (bij incidentele afvoer) of periodiek, per kwartaal, halfjaar of jaar (bij doorlopende stromen). Zonder rapportage is de verwerkingshiërarchie uit knop 2.1 niet te handhaven.

Mag dit? Ja. Rapportageverplichtingen zijn standaard contractueel onderwerp.

In je uitvraag. Specificeer drie elementen:

Wat gerapporteerd wordt: aantal en type meubelstukken, de gevolgde verwerkingsroute (hergebruik elders, refurbishment, hergebruik van onderdelen, of recycling), en bij afwijking van de hiërarchie de schriftelijke onderbouwing.

Frequentie: per kwartaal of halfjaar bij doorlopende stromen, per partij bij incidentele afvoer.

Format: een gestructureerd overzicht met vaste velden (Excel of een rapportage-template) dat je ook makkelijk langs je eigen administratie kan leggen, niet alleen vrije tekst. Spreek het concrete format af in de marktconsultatie of bij de eerste evaluatie van het contract

Recht op verificatie: behoud het recht om bij twijfel of via steekproef onderliggende documentatie op te vragen, of een fysieke inspectie te doen. Zie knop 5.1 voor uitwerking.

Voorbeeldtekst. De opdrachtnemer rapporteert per kwartaal aan opdrachtgever over de uitgevoerde verwerkingen, in een vooraf overeengekomen gestructureerd format. De rapportage bevat per partij vrijkomend meubilair: (a) aantal en type meubelstukken; (b) de gevolgde verwerkingsroute conform de hiërarchie in knop 2.1; (c) bij afwijking van de hiërarchie de schriftelijke onderbouwing; (d) waar mogelijk de bestemming van het meubilair of materiaal. Opdrachtgever kan op basis van deze rapportage steekproefsgewijs verificatie aanvragen.

Meer weten?

[Handreiking Monitoring en contractuele borging MVI \(Ministerie van IenW\)](#)

[MVI-criterium 018.016 \(plan van aanpak circulaire economie\)](#)

D. Terugname en verwerking

D.3 Gunningscriteria

3.1 Gunningscriteria: Aandeel hoogwaardige verwerking

Wat het is. Je belooft aanbieders die een hoger aandeel van het vrijkomend meubilair via de hogere treden van de R-ladder verwerken (herverdeling, refurbishment, repurpose) in plaats van de lagere (recycling, energierugwinning). De minimumeis is dat de hiërarchie wordt gevolgd; het gunningscriterium belooft aanbieders die daar verder in gaan dan andere.

Mag dit? Ja. Het is een gangbaar gunningscriterium binnen MVI. Voorwaarde: de criteria zijn objectief te beoordelen, transparant geformuleerd, en proportioneel.

In je uitvraag. Twee benaderingen, idealiter gecombineerd. Beide werken alleen als aanbieders een reële inschatting kunnen maken van wat ze gaan verwerken. Geef vooraf een globaal overzicht, hoeveel meubelstukken, welke hoofdgroepen, indicatie van leeftijd en staat, en nodig inschrijvers uit voor een schouw op locatie waar ze met eigen ogen kunnen zien wat er staat, eventueel ondersteund door inventarisatie via een meubel-management-systeem. Zo voorkom je dat alleen aanbieders die jouw situatie al kennen een goede inschatting kunnen maken.

Plan van aanpak. De aanbieder beschrijft hoe hij de hiërarchie in de praktijk gaat realiseren, met welke partners, voor welke productgroepen, en hoe hij omgaat met meubilair dat niet hergebruikt kan worden. Beoordeling gebeurt door een commissie. Risico: subjectiviteit in de beoordeling.

Beloven en bewijzen. De aanbieder geeft bij inschrijving het verwachte percentage per verwerkingsroute aan (bijvoorbeeld 30% hergebruik elders, 40% refurbishment, 20% hergebruik van onderdelen, 10% recycling) en in het contract wordt vastgelegd dat hij hierop wordt beoordeeld. Risico: aanbieders die het scherpst gokken winnen in plaats van de aanbieders die het beste werk leveren.

Aandachtspunt. Beide benaderingen hebben hun zwakke kant, subjectiviteit bij plan van aanpak, gokken bij beloven-en-bewijzen. Slim is om ze te combineren: een aanbieder die hoog scoort op belofte én op plan van aanpak is geloofwaardiger dan een aanbieder die alleen op één van beide hoog scoort.

Let op. Bespreek vooraf met je duurzaamheidscoördinator en facilitair manager welke percentages voor jouw productgroepen realistisch zijn. Wie 60% herverdeling belooft voor 15 jaar oude bureaustoelen die niet meer aan de Arbo-norm voldoen, belooft mogelijk meer dan haalbaar is. Iemand met inhoudelijke kennis kan dat inschatten waar de inkoper dat niet kan.

Voorbeeldtekst. De inschrijver wordt beoordeeld op (a) het beloofde aandeel verwerking via de bovenste drie treden van de hiërarchie (herverdeling, refurbishment, repurpose), uitgedrukt als percentage van het te verwerken volume, en (b) een plan van aanpak waarin hij beschrijft hoe hij dit gaat realiseren, met welke partners en voor welke productgroepen. Beide criteria worden afzonderlijk gewogen en de eindscore wordt berekend als het product van beide scores.

Meer weten?

MVI-criterium 018.016
(plan van aanpak circulaire
economie) —
Kantoormeubilair

D. Terugname en verwerking

3.2 Gunningscriteria: Sociale criteria

Wat het is. Het verwerken van vrijgekomen meubilair, demonteren, sorteren, opknappen voor herinzet en gereedmaken voor recycling, is arbeidsintensief en praktisch werk, bij uitstek geschikt voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dat maakt terugname en verwerking een kansrijke opdracht voor social return: je kunt hier een hoger percentage of een ambitieuzer plan verdedigen dan bij een gemiddelde levering, omdat er veel passend werk in zit.

Mag dit? Ja, social return is een algemeen geaccepteerde bijzondere uitvoeringsvoorwaarde (art. 2.114 Aanbestedingswet). Wil je nog een stap verder gaan en de hele opdracht uitsluitend openstellen voor sociale werkplaatsen of sociale ondernemingen? Dan kun je de opdracht voorbehouden op grond van art. 2.82. Daarbij moet ten minste 30% van hun werknemers tot deze doelgroepen behoren.

In je uitvraag. Drie mogelijke benaderingen:

Percentage social return. De aanbieder zet een afgesproken percentage van de contractwaarde in voor werkgelegenheid van mensen uit doelgroepen (uitkeringsgerechtigden, statushouders, mensen met arbeidsbeperking). Gangbaar is 5%, hoger is bij arbeidsintensieve diensten zoals sorteren, demonteren en opknappen goed verdedigbaar en kun je dus belonen middels gunningscriterium.

Samenwerking met sociale werkvoorziening. De aanbieder werkt structureel samen met een sociaal werkbedrijf (SW-bedrijf) of sociale onderneming voor demontage of sortering. Het criterium belooft aanbieders die deze samenwerking aantoonbaar hebben.

Plan voor inclusief werkgeverschap bij uitvoering van deze opdracht. De aanbieder beschrijft hoe hij inclusief werkgeverschap binnen deze opdracht organiseert, met opleidingsplekken, begeleidings-structuur, en doorstroming. Beoordeling door een commissie.

Sociaal inkopen. De aanbieder vult (een deel van) de verplichting in door zelf in te kopen bij sociale ondernemingen of PSO-gecertificeerde bedrijven.

Voor de waardering en monitoring wordt vaak de bouwblokkenmethode gebruikt: elke soort inspanning krijgt een vaste waarde, zodat de aanbieder zelf een pakket kan samenstellen dat het afgesproken percentage vertegenwoordigt. En de PSO (Prestatieladder Socialer Ondernemen) kun je gebruiken om aanbieders te herkennen die bovengemiddeld bijdragen, of als bewijs dat een aanbieder aan de eis voldoet.

Aandachtspunt. Bij specifieke eisen ("aannemen van X nieuwe medewerkers") loop je het risico dat aanbieders dat niet kunnen waarmaken, zeker als de opdrachtomvang fluctueert⁵⁸. Werk daarom liever met percentages of met structurele samenwerkingsverbanden, niet met absolute aantallen.

Let op. In de praktijk hanteren organisaties vaak een standaardpercentage (2–5% van de opdrachtsom). Omdat het verwerken van vrijgekomen meubilair arbeidsintensief en kansrijk werk is, kun je hier gerust hoger inzetten, maar toets bij je social-return-coördinator of het regionale Werkgeversservicepunt wat haalbaar is.

Meer weten?

[PIANOo — Social Return](#)

[PSO-Nederland — Prestatieladder Socialer Ondernemen](#)

[MVI-criteria sociale voorwaarden — 018.040 \(social return als eis\) en 018.041 \(hoger % als gunningscriterium\)](#)

Voorbeeldtekst. De inschrijver wordt beoordeeld op zijn bijdrage aan social return. Het percentage van de contractwaarde dat de inschrijver besteedt aan werkgelegenheid voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, dan wel aan samenwerking met een sociaal werkbedrijf voor onderdelen van de uitvoering, wordt gewogen als gunningscriterium. Beoordeling vindt plaats op basis van een door de inschrijver aangeleverd plan, inclusief beschrijving van doelgroep, omvang, en wijze van borging gedurende de looptijd van het contract.

D. Terugname en verwerking

D.4 Contractafspraken

4.1 Contractafspraken: Eigenaarschap en aansprakelijkheid

Wat het is. Bij terugname gaat het meubilair over van jou naar de aanbieder. Daar zitten juridische vragen aan vast: vanaf welk moment is hij eigenaar, wat als er schade ontstaat tijdens transport en wat gebeurt er met meubilair dat hij vervolgens niet kan verwerken?

Mag dit? Ja. Afspraken over eigenaarschap en aansprakelijkheid zijn standaard contractueel onderwerp.

In je uitvraag. Vier elementen om expliciet vast te leggen:

Moment van eigendomsoverdracht. Leg vast wanneer de eigendom overgaat, wie vanaf welk moment het risico van verlies of beschadiging draagt en wie verantwoordelijk is voor schade bij inname, transport en verwerking.

Verantwoordelijkheid voor restmateriaal. Wat doe je met meubilair dat de aanbieder niet kan verwerken? Spreek vooraf één van drie opties af: de aanbieder neemt alles mee inclusief restafval-afvoer op zijn kosten; de aanbieder selecteert vooraf en jij houdt wat hij niet wil; of de aanbieder neemt alles maar factureert het restafval-deel apart tegen een afgesproken tarief.

Aandachtspunt. Sommige meubelstukken vallen wellicht onder een lopende terugname-afpraak met de oorspronkelijke leverancier (zie B.4.2 en C.4.1). Check dit vooraf goed en filter deze stukken vooraf uit je voorraad en regel ze apart met die leverancier; aan de afvoerpartij bied je alleen het overige meubilair aan.

Let op. Bij terugname loopt het regelmatig mis bij de overdracht: de opdrachtnemer pikt op, er gebeurt iets onderweg, en niemand weet wie aansprakelijk is. Maak een korte schriftelijke inname-procedure met handtekening van beide partijen, een inventarisatie van wat overgaat, en notities over schade of bijzonderheden. Dat voorkomt later discussie.

Voorbeeldtekst. De eigendom van het ingenomen meubilair gaat na schriftelijke acceptatie op locatie over op de opdrachtnemer. Vanaf dat moment draagt hij het risico van verlies of beschadiging van dat meubilair. Vanaf dat moment is de opdrachtnemer verantwoordelijk voor verwerking conform de in dit contract vastgelegde hiërarchie. Restmateriaal dat niet kan worden verwerkt, blijft eigendom van de opdrachtnemer en wordt door hem afgevoerd als restafval, met rapportage van volume en reden.

Meer weten?

Zie ook hoofdstuk B (knop 4.2) en C (knop 4.1) voor terugname-afspraken met de oorspronkelijke leverancier



Beeld gegenereerd met AI

D. Terugname en verwerking

D.5 Passend of alternatief bewijs

5.1 Passend of alternatief bewijs: Verificatie van verwerkingsroute

Wat het is. De rapportage van de aanbieder (knop 2.2) is op zichzelf een eigen verklaring: de aanbieder zegt wat hij heeft gedaan, maar je weet niet of dat klopt. Verificatie van de verwerkingsroute is het mechanisme om die rapportage geloofwaardig te maken. Dat kan via een eigen verklaring met onderliggende documentatie, of via steekproefsgewijze verificatie of audits.

Mag dit? Ja. De Aanbestedingswet⁵² laat verschillende bewijsvormen toe. Bij twijfel mag je effectief de juistheid controleren.

In je uitvraag. Twee vormen in oplopende mate van inspanning:

Eigen verklaring met onderliggende documentatie. De aanbieder rapporteert per partij en houdt onderliggende stukken beschikbaar: vrachtbrieven, ontvangstbewijzen van vervolgpactijen, foto's. Bij twijfel of via steekproef kun je deze opvragen.

Onafhankelijke audit op steekproef. Een externe partij voert jaarlijks een audit uit op een steekproef van de gerapporteerde verwerkingen. Bij grote opdrachten proportioneel; bij kleine te zwaar.

Zie ook

Naast de knoppen in dit hoofdstuk kun je hier ook knoppen inzetten die in een ander hoofdstuk volledig zijn uitgewerkt, omdat ze daar het meest spelen:

Percelen (hoofdstuk A en C, knop 1.2): ook bij deze uitvraag bruikbaar, bijvoorbeeld om terugname en verwerking als apart perceel uit te vragen zodat gespecialiseerde verwerkers rechtstreeks kunnen inschrijven.

Terugname aan einde levensduur (hoofdstuk B, knop 4.2, en hoofdstuk C, knop 4.1): voor de afspraken over terugname door de oorspronkelijke leverancier, filter dat meubilair er vooraf uit en regel het apart met die leverancier.

Voorbeeldtekst. De opdrachtnemer levert in zijn aanbieding een beschrijving van de verwerkingsroutes en de wijze waarop hij deze borgt. Tijdens de contractperiode rapporteert hij per partij conform knop 2.2 en houdt hij onderliggende documentatie (vrachtbrieven, ontvangstbewijzen van vervolgpactijen, eventuele foto's of inspectierapporten) gedurende minimaal drie jaar beschikbaar voor steekproefsgewijze verificatie door of namens opdrachtgever. Bij grote afwijkingen tussen aangeleverde rapportages en steekproefuitkomsten heeft opdrachtgever het recht een onafhankelijke audit te laten uitvoeren, op kosten van de opdrachtnemer indien de afwijking aan zijn zijde blijkt te liggen.

Meer weten?

[Aanbestedingswet 2012](#),
[PIANOo — Handreiking](#)
Monitoring en
contractuele borging
MVI (2021).

Van aanbesteding naar werkwijze

Bij traditionele inkoop is gunning het sluitstuk. De inkoper schrijft een tender, een leverancier wint, het contract gaat de organisatie in, en de levering wordt afgehandeld. Het werk van inkoop zit erop, en de organisatie gaat verder waar ze gebleven was.

Bij circulair inkopen is gunning juist het begin. Pas daarna moeten de processen worden opgezet, intern én met de leverancier, om de ambitie waar te maken. Dit afsluitende hoofdstuk gaat over die periode na gunning, en over de organisatorische voorwaarden die nodig zijn om er een succes van te maken.

Circulair inkopen leunt op meer dan de juiste knoppen: het leunt vooral op de mensen die ze bedienen en op de werkprocessen eromheen. Denk aan een facilitair coördinator die de schouw doet, een contractmanager die de rapportages leest, een bestuurder die de ambitie draagt en een gebouwbeheerder die zorgt voor de afvoer van meubilair. Zonder die mensen, die werkprocessen, en samenwerking met de leverancier werkt geen enkele knop, hoe hard je ook draait.

Elke organisatie is anders en de juiste invulling hangt af van je structuur, cultuur en startpunt. Dit is dus geen recept. Maar een overzicht van een aantal terugkerende thema's die in vrijwel elke organisatie spelen, en die zich pas écht uitbetalen wanneer ze structureel worden ingebed en niet per aanbesteding opnieuw worden bevochten.

Een organisatievraagstuk, geen inkooptaak

Circulair inkopen is geen taak van de inkoopafdeling alleen. Het is een organisatievraagstuk dat de inkoop raakt⁶⁰. Circulair inkopen is zo sterk als de zwakste schakel. De inkoper kan de uitvraag nog zo scherp schrijven, houdt de interne opdrachtgever vast aan een productspecificatie, stuurt financiën alleen op de aanschafprijs, of bewaakt niemand na gunning de terugname- en onderhoudsafspraken, dan loopt het alsnog vast. De vraag is dus niet alleen wat je in je tender opneemt, maar hoe je organisatie als geheel circulair gaat denken.

Dat begint met de erkenning dat circulair inkopen verschillende disciplines aan tafel vraagt. En dat die samenwerking niet stopt zodra de aanbesteding is afgerond, juist in de periode daarna komen de meeste circulaire afspraken pas tot leven.

Vier rollen die in elke aanbesteding terugkomen

In elke circulaire aanbesteding spelen vier functies een belangrijke rol⁶¹. De **interne opdrachtgever** bepaalt wat er nodig is, vaak een facilitair manager, een afdelingshoofd of een gebouweigenaar. Hij of zij heeft het laatste woord over de vraag, en als die vraag te smal is gedefinieerd ("ik wil nieuwe bureaustoelen" in plaats van "ik wil dat mensen ergonomisch kunnen werken"), is er geen ruimte meer voor circulaire afwegingen. De **inkoper** weet hoe je een vraag anders kunt formuleren, welke procedure past, en aan welke knoppen je in je uitvraag kunt draaien. Hij of zij is het meest gediend bij vroege betrokkenheid, hoe later in het proces, hoe minder ruimte.

De **contractmanager** zorgt dat afspraken in de praktijk worden nageleefd. Garantietermijnen, terugnameclausules, rapportageverplichtingen: ze zijn alleen waardevol als iemand ze monitort. En een **ambassadeur** op bestuurlijk niveau geeft de rugdekking die circulaire ambities verankert, in de organisatiedoelen en in de KPI's van de mensen, zodat ze niet sneuvelen zodra ze botsen met andere belangen: budgetdruk, planning of traditie.

Daaromheen komen nog een aantal adviseurs in beeld: een **duurzaamheidsadviseur** of 'chef circulair' die de inhoudelijke kennis en ambitie bewaakt⁶²; een **financieel adviseur** die helpt bij de andere manier van rekenen die hierna aan bod komt; een **jurist** die meedenkt over contractvormen die ruimte laten voor doorontwikkeling; en een **communicatieadviseur** voor de interne communicatie en draagvlak.

Niet elke organisatie heeft al deze functies in huis, en ook niet bij elke aanbesteding hoeft je iedereen erbij te betrekken. Wel is het de moeite waard om vooraf in kaart te brengen wie binnen jouw organisatie welke rol vervult, of welke rol nog niet belegd is.

De rol die vaak ontbreekt

Eén rol is in veel organisaties niet duidelijk belegd, maar wel nodig: iemand die zorgt dat werkprocessen worden aangepast aan circulair inkopen. Dat de R-ladder standaard wordt meegenomen bij behoeftebepaling. Dat afgeschreven meubilair niet automatisch naar afval gaat maar in een interne herinzet-stroom komt. Dat de inventaris van bestaand meubilair wordt bijgehouden, dat vraag en aanbod elkaar goed weten te vinden. Dat circulaire contractafspraken, terugname, garantie, rapportage, standaard worden meegenomen in evaluaties.

Dit kan door het aannemen van een tijdelijke kwartiermaker of door het intern te beleggen bij een bestaande functie als MVI-coördinator, duurzaamheidsmanager of categorie-eigenaar of meubelmakelaar. Houd er in ieder geval rekening mee dat dit in de beginfase meer tijd en afstemming vraagt, ook in samenwerking met de gekozen aanbieder, om de werkprocessen aan beide kanten goed op elkaar te laten aansluiten.

Van aanbesteding naar werkwijze

Anders rekenen — en daarover met elkaar in gesprek

Een veelvoorkomende reden waarom circulaire ambities in de praktijk niet volledig worden benut, ligt niet bij de markt of bij de inkoper, maar bij de eigen boekhoudregels en budgetstructuren. Die zijn vrijwel altijd opgezet voor een lineaire manier van werken, en remmen daarmee vaak de circulaire keuzes die je eigenlijk wil maken.

Op drie punten wordt dat in de praktijk zichtbaar. Voor elk ervan is een werkbare aanpak, maar die vraagt vroege betrokkenheid van de juiste mensen, en een keuze die vaak niet (alleen) bij inkoop ligt.

Aanschafprijs versus levensduurkosten. Een circulair meubel is op de aanschafprijs vaak duurder dan een goedkoop lineair alternatief. Over de hele levensduur draait dat beeld om: een bureaustoel van €600 die met onderhoud twintig jaar meegaat, kost minder dan drie bureaustoelen van €250 die na zes jaar bij het grofvuil staan. Maar wie alleen op aanschafprijs stuur, ziet alleen die eerste prijs en concludeert dat circulair te duur is.

De aanpak. Neem in de business case niet de aanschafprijs als uitgangspunt, maar de Total Cost of Ownership, de totale kosten over de gebruiksperiode, inclusief onderhoud, reparatie, herstoffering en restwaarde aan het einde. Maak vooraf met financiën afspraken over welke kostenposten worden meegenomen en over welke periode wordt gerekend. In de aanbesteding zelf kun je TCO opnemen als gunningscriterium of als afwegingskader in de motivatie. De Aanbestedingswet staat toe om te gunnen op de levenscycluskosten (Total Cost of Ownership), niet alleen op de aanschafprijs.

Investerings- versus exploitatiebegroting. Bij traditionele inkoop koop je een product en valt de uitgave eenmalig op de investeringsbegroting; vervolgens schrijf je af. Een circulaire aanbesteding kan voor een deel hetzelfde mechanisme volgen, een nieuw circulair meubel is gewoon een investering, maar in veel gevallen koop je geen product maar een dienst, en dan landt de uitgave op de exploitatiebegroting als jaarlijkse kostenpost. Refurbishment van bestaand meubilair zit op de grens: je kunt het zien als een dienst (een externe partij werkt aan je meubilair) of als vernieuwing van een eerdere investering (het resultaat is een als-nieuwe stoel met garantie).

De aanpak. Maak per type opdracht een bewuste keuze, samen met financiën en control. Het uitgangspunt is dan niet alleen boekhoudkundige zuiverheid, maar ook welke route in jouw organisatie het circulaire gedrag het meest beloont. Leg deze keuzes als organisatie-afpraak vast, zodat ze niet per aanbesteding opnieuw bevochten hoeven worden.

Eigenaarschap van het meubilair over afdelingen, panden en organisaties heen. Het maximaliseren van intern hergebruik, reparatie & refurbishment van bestaand meubilair werken het beste als meubilair binnen de organisatie en over afdeling vrij kan verhuizen en ingewisseld kan worden. Echter in de praktijk knelt dit vaak: elke afdeling heeft een eigen budget, elk pand een eigen inventarislijst, en interne overdracht voelt voor de afdeling die een meubel 'afstaat' als een verlies als de ontvangende afdeling er niet voor betaald.

De aanpak. Maak een interne richtlijn dat afgeschreven meubilair vrij beschikbaar is binnen de organisatie, los van afdelingsbudgetten. Dat kan vrij eenvoudig: meubilair dat ouder is dan de afschrijftermijn valt onder een gemeenschappelijke voorraad. Wie het ophaalt, betaalt niet; wie het afstaat, hoeft het niet af te boeken.

Voor meubilair vóór de afschrijftermijn ligt het complexer, omdat er nog boekwaarde meespeelt. Er zijn dan verschillende routes denkbaar: 1.) de ontvangende afdeling neemt de restwaarde over, 2.) de organisatie zet meubilair centraal op de balans in plaats van per afdeling. Welke route past, hangt af van de schaal en de boekhoudinrichting van je organisatie. Bespreek dit vroeg met financiën, anders loop je in de uitvoering vast op de eerste keer dat een afdeling iets aan een andere wil overdragen.

Van aanbesteding naar werkwijze

Inzicht in eigen voorraad

Voor het maximaal benutten van wat je al hebt, onderhoud en refurbishment van bestaand meubilair (hoofdstuk A), en interne herinzet binnen de organisatie, heb je overzicht nodig over wat je hebt. Hoe ver je daarin gaat, hangt af van je ambitie, de omvang van je organisatie, de staat en samenstelling van je meubilair, en het aantal panden waarover het verspreid staat.

Minimaal: globaal overzicht. Een lijst per pand of per afdeling of een periodieke inventarisatieronde. Genoeg om te weten welk meubilair je hebt en in welke staat. Dit is een momentopname, geen monitoring en voldoende als je incidenteel iets wilt refurbishen of afstoten.

Maximaal: meubel-management-systeem. Voor wie circulariteit structureel onderdeel wil maken van de processen, biedt een MMS andere mogelijkheden dan een lijst. Elk stuk meubilair is geregistreerd met locatie, leeftijd, staat, onderhoudsgeschiedenis en soms ook materiaalsamenstelling. Daarmee kun je preventief onderhoud plannen voordat er iets stuk gaat, wat de levensduur verlengt. Je kunt onderbouwd kiezen tussen refurbishen en vervangen, niet op gevoel maar op basis van leeftijd, staat en onderhoudshistorie per stuk. Je houdt overzicht over meerdere panden en afdelingen tegelijk, wat interne herinzet schaalbaar maakt. En je hebt de data klaarliggen voor rapportages, duurzaamheidsverslaglegging, CSRD voor grotere organisaties, en straks het Digital Product Passport.

Een MMS is monitoring, geen momentopname. Voor grotere organisaties met veel meubilair of meerdere panden betaalt zo'n systeem zich snel terug; voor kleinere organisaties is een goede lijst en discipline om die bij te houden meestal voldoende. Voor herverdelen volstaat bij kleinere organisaties vaak een eenvoudige interne marktplaats (of een Teams- of appgroep); bij grotere organisaties beleg je het matches en herverdelen soms in een aparte rol, een meubelmakelaar (of "makelaar roerende goederen", zoals bij de Rijksoverheid).

Van transactie naar samenwerking

Bij traditionele inkoop is de relatie met de leverancier transactioneel: levering gedaan, factuur betaald, klaar. Bij circulair inkopen werkt dat anders. Een terugname-afspraken van tien jaar, een refurbishment-cyclus of preventief onderhoud zijn geen eenmalige transacties, ze vragen om het opzetten van gezamenlijke processen en om samenwerking. En circulariteit ontwikkelt door tijdens een contractperiode: de markt verandert, nieuwe technieken komen op, en circulaire ambities staan niet stil.

In het begin van zo'n samenwerking heb je tijd nodig om samen tot werkbaar processen te komen die aansluiten bij beide organisaties. Daarna gaat het erom die samenwerking levend te houden. Bouw ruimte in voor periodieke gesprekken over wat anders kan, en wees bereid om aan beide kanten werkwijzen bij te stellen wanneer omstandigheden dat vragen. Wederkerigheid hoort daarbij: als je de aanbieder vraagt om langjarige toezeggingen op circulariteit, hoort daar van jouw kant ook commitment tegenover, in continuïteit van vraag, in evaluatiemomenten die echt plaatsvinden, en in bereidheid om mee te bewegen wanneer de werkwijze in de praktijk anders blijkt dan op papier.

Tot slot

Circulair inkopen in je organisatie laten landen is geen project met een opleverdatum. Het is een transitie die zich over jaren ontwikkelt, met opdrachten waar je leert, fouten maakt, bijstuurt, en bij volgende opdrachten verder komt. Wacht niet tot alles perfect staat. Maar begin vooral, en leer onderweg.

Wat circulair inkopen vraagt is geen technische vaardigheid, maar een andere manier van werken, in je uitvraag, in je organisatie, en in je relatie met de markt. Daar ben je niet morgen mee klaar, maar je begint er wel vandaag mee. De beweging is er. De versnelling komt van jouw volgende uitvraag, en deze gids helpt je daar hopelijk bij.

Colofon

Dit rapport is opgesteld door:

Oost NL
in samenwerking met
Studio 17C - www.studio17c.nl

Mei 2026

Studio17C
CONSCIOUS CONSULTANCY



Bronnen

Alle bronnen zijn geraadpleegd in mei 2026

Beeld: De illustraties/foto's in deze gids met de opmerking 'beeld gegenereerd door AI' zijn met behulp van generatieve AI gemaakt en zijn illustratief. Ze tonen geen bestaande situaties, personen of organisaties.

1. Rijksoverheid. Inkopen met impact — inkoopstrategie van het Rijk (2019). <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/2019/10/28/inkopen-met-impact> en het Nationaal Programma Circulaire Economie 2023–2030: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/2023/02/03/nationaal-programma-circulaire-economie-2023-2030>
2. PIANOo. Manifest Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen (MVOI) — deelnemers en actieplannen. <https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen/manifest-mvoi/deelnemers-en-actieplannen-manifest-mvoi>
3. Significant Synergy / Rijksoverheid. Monitor Aanbestedingen in Nederland 2021–2023 (december 2024). <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2024/12/19/significant-synergy-monitor-aanbestedingen-in-nederland-2021-2023>.
4. RIVM. De milieu-impact van de jaarlijkse 85 miljard euro aan inkoop door alle Nederlandse overheden (2021). <https://www.rivm.nl/publicaties/milieu-impact-van-jaarlijkse-85-miljard-euro-aan-inkoop-door-alle-nederlandse-overheden>. Nieuwsbericht: <https://www.rivm.nl/nieuws/18-van-nederlandse-klimaatvoetafdruk-door-inkopen-van-overheid>
5. TenderNed. Mkb en grootbedrijf hebben dezelfde kans om aanbesteding te winnen (18 december 2023). <https://www.tenderned.nl/cms/nl/nieuws/mkb-en-grootbedrijf-hebben-dezelfde-kans-om-aanbesteding-te-winnen>
6. TenderNed, open data aanbestedingen (gunningen), gefilterd op CPV-codes 39xxx (meubilair), periode 2016–2024. Eigen analyse binnen het CEO-project. <https://www.tenderned.nl/cms/nl/aanbesteden-in-cijfers/datasets-aanbestedingen>. Methodenoot: de cijfers betreffen aantallen gegunde opdrachten, niet contractwaarde. Eén raamovereenkomst telt als één gunning, ongeacht looptijd of volume. "Circulair" verwijst naar gunningen waarin het woord "circulair" expliciet in de naam of omschrijving van de aanbesteding voorkomt. Data geraadpleegd via het TenderNed open-data portaal (peildatum: mei 2025)
7. TenderNed. Mkb en grootbedrijf hebben dezelfde kans om aanbesteding te winnen (18 december 2023). <https://www.tenderned.nl/cms/nl/nieuws/mkb-en-grootbedrijf-hebben-dezelfde-kans-om-aanbesteding-te-winnen>
8. Platform Circulair Inkopen (ikwilcirculairinkopen.nl). Waarom de meubelsector hét voorbeeld is voor de circulaire transitie. <https://ikwilcirculairinkopen.nl/meubilairsector-het-voorbeeld-voor-de-circulaire-transitie/>
9. PIANOo. Circulair meubilair: de Universiteit Utrecht doet het (december 2023). <https://www.pianoo.nl/nl/circulair-meubilair-de-universiteit-utrecht-doet-het>
10. Domeinen Roerende Zaken (Ministerie van Financiën). Verwerking van overtollige goederen van de Rijksoverheid. <https://www.domeinenr.z.nl/onderwerpen/v/verwerking-overtollige-rijksgoederen>
11. Europese Rekenkamer. Speciaal verslag 28/2023: Overheidsopdrachten in de EU (2023). https://www.eca.europa.eu/ECAPublications/SR-2023-28/SR-2023-28_NL.pdf
12. PIANOo. Thema MKB. <https://www.pianoo.nl/nl/themas/mkb>

Bronnen

13. Aanbestedingswet 2012, Deel 1, art. 1.5 (clusterverbod; opdrachten in beginsel splitsen in percelen). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
14. PIANOo. Gids Proportionaliteit (3e herziening, 2022). <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/gids-proportionaliteit>
15. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.93 (limitatieve bewijsmiddelen: referenties, testverslagen, verklaringen). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
16. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.76 (technische specificaties; functioneel of prestatiegericht). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
17. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.25 (voorafgaande marktconsultatie). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
18. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.114 (gunnen op de beste prijs-kwaliteitverhouding als hoofdregel; afwijken motiveren) <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
19. RVO. R-strategieën en de R-ladder. Geraadpleegd via rvo.nl (gebaseerd op het PBL-model, 2019). <https://www.rvo.nl/onderwerpen/circulaire-economie/r-ladder>
20. Domeinen Roerende Zaken (Ministerie van Financiën). Verwerking van overtollige goederen van de Rijksoverheid. <https://www.domeinenr.z.nl/onderwerpen/v/verwerking-overtollige-rijksgoederen>.
21. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.25 (voorafgaande marktconsultatie). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
22. Aanbestedingswet 2012, Deel 1, art. 1.5 (clusterverbod; onnodig samenvoegen van opdrachten motiveren). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
23. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.10 (opdracht in percelen; eventueel een maximaal aantal percelen per inschrijver). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
24. Circular Economy Office. Legal Frameworks Guide (2025). Interreg North Sea. <https://www.interregnorthsea.eu/ceo/legal-frameworks-guideline>
25. Buyer Group Kantoormeubilair. Marktvisie Circulair Kantoormeubilair (2026). <https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen/buyer-groups/facilitair-en-diensten/buyer-group-1>
26. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.114 (gunningscriteria). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>

Bronnen

27. RVO. MVI-criterium 018.001, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2#/23/2/nl>
28. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.140, derde lid (raamovereenkomst). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
29. Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Handreiking Monitoring en contractuele borging MVI (2021). <https://www.pianoo.nl/nl/document/19499/handreiking-monitoring-en-contractuele-borging-mvi>
30. PIANOo. Gids Proportionaliteit (3e herziening, 2022). <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/gids-proportionaliteit>
31. RVO. MVI-criterium 018.016, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2#/23/2/nl>
32. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.25 (voorafgaande marktconsultatie). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
33. PIANOo. Gids Proportionaliteit (3e herziening, 2022), par. 3.5. <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/gids-proportionaliteit>
34. RVO. MVI-criterium 018.001, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2#/23/2/nl>
35. Copper8 & Turntoo. Strategie Kantoorinrichting Rijksoverheid (2017).
36. Enschede Textielstad & Oost NL. Atlas of Circular Textiles (2026). Interreg North Sea. https://www.interregnorthsea.eu/sites/default/files/2026-05/Atlas%20of%20Circular%20Textiles_Enschede%20Textielstad_compressed.pdf
37. RVO. MVI-criterium 018.001, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2#/23/2/nl>
38. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.93 (mogelijke bewijsmiddelen). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
39. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.25 (voorafgaande marktconsultatie). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
40. Aanbestedingswet 2012, Deel 1, art. 1.5 (clusterverbod; onnodig samenvoegen van opdrachten motiveren). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>

Bronnen

41. Commissie van Aanbestedingsexperts. Advies 559 (2021) — Klacht over Rapid Circular Contracting-methode gegrond.
42. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.76 (technische specificaties; geen merken of typen tenzij onvermijdelijk). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
43. RVO. MVI-criteria 018.012 (scheidbaarheid) en 018.002 (onderdelen-nalevering), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
44. RVO. MVI-criteria materiaaleisen 018.005 (formaldehyde in plaatmateriaal), 018.010 (duurzaam hout) en 018.011 (kunststof), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
45. RVO. MVI-criterium 018.045, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
46. RVO. MVI-criterium 018.047 (LCA), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
47. RVO. MVI-criterium 018.016 (plan van aanpak circulaire economie), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
48. RVO. MVI-criterium 018.001 (garantietermijn), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
49. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.93 (mogelijke bewijsmiddelen). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
50. Verordening (EU) 2024/1781 (Ecodesign for Sustainable Products Regulation, ESPR). <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1781/oj>
51. RVO. MVI-criterium 018.024 (materialenpaspoort), Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
52. Zie hoofdstuk B, knop 4.2, en hoofdstuk C, knop 4.1 (terugname met de oorspronkelijke leverancier).
53. Rijksoverheid. Circulaire visie kantoorinrichting 2.0 (bijlage 3, Thema 3). <https://ikwilcirculairinkopen.nl/app/uploads/2021/11/Circulaire-visie-kantoorinrichting-2.0.pdf>
54. PIANOo. Marktconsultatie: betrek de markt. <https://www.piano.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/marktconsultatie-betrek-de-markt>

Bronnen

- 55. Copper8 & Turntoo. Strategie Kantoorinrichting Rijksoverheid (2017).
- 56. NEN. NPR 8313-1:2021, Circulaire kantoor- en leeromgeving — Deel 1: Definities. <https://www.nen.nl/npr-8313-1-2021-nl-280379>
- 57. RVO. MVI-criterium 018.016, Kantoormeubilair. <https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=2>
- 58. Buyer Group Kantoormeubilair. Marktvisie Circulair Kantoormeubilair (2026). <https://www.pianoo.nl/nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen/buyer-groups/facilitair-en-diensten/buyer-group-1>
- 59. Aanbestedingswet 2012, Deel 2, art. 2.93 (mogelijke bewijsmiddelen). <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032203/>
- 60. Sara Rademaker (Circular Support). Circular commissioning: a circular way of working (2023). <https://ikwilcirculairinkopen.nl/en/circular-commissioning-a-circular-way-of-working-throughout-your-organisation/>
- 61. Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Handreiking Monitoring en contractuele borging MVI (2021). <https://www.pianoo.nl/nl/document/19499/handreiking-monitoring-en-contractuele-borging-mvi>
- 62. Pieter van Meijeren. Handvatten voor circulair inkopen binnen de hoogste R-strategieën (2026). <https://ikwilcirculairinkopen.nl/handvatten-voor-circulair-inkopen-binnen-de-hoogste-r-strategieen/>