

#BeterAanbesteden Magazine



Editie 5, april 2023

Inhoudsopgave

| | |
|---|----|
| Beter aanbesteden? De keuze is reuze! | 3 |
| Samenwerkingsmiddag contract- en leveranciersmanagement gemeente Almere | 5 |
| Inkoop ontmoet verkoop: succesvolle ondernemers-bijeenkomst in Lelystad | 9 |
| E-learning: 'Succesvol inschrijven voor mkb'ers in groen, grond en infra' | 13 |
| MKB-vriendelijk aanbesteden op 3 A4 door Veiligheidsregio Twente | 16 |
| Beter aanbesteden door gebruik van data | 20 |
| Groot onderhoud 80 poldergemalen seriematig aanbesteed door Rijnland | 24 |
| Inkoop en bestuur: spendanalyses gemeente Hoeksche Waard | 28 |
| Tip van regiomanager(s): de aanbestedingskalender | 32 |
| Gecentraliseerde aankoopactiviteiten en aankoopcentrales | 34 |
| Behaalde Subsidie-resultaten Beter Aanbesteden 2022 | 35 |
| Nieuwe EU-wetgeving: Batterijenverordening | 37 |
| De week van... Ruud Plu | 38 |
| Colofon | 41 |



Beter aanbesteden? De keuze is reuze!

Als je dit voorwoord leest, heeft de ‘Week van Beter Aanbesteden’ al plaatsgevonden. Van 25 t/m 29 maart organiseerden we als programma Beter Aanbesteden allerlei interessante evenementen die aansluiten bij de behoeften van onze doelgroep. Inmiddels zijn er alweer 2 weken verstreken sinds deze evenementenweek. En de tijd tikt gewoon door richting het einde van het jaar. Een jaar waarin we het programma afronden en ons bezighouden met het zo goed mogelijk overdragen en inzichtelijk maken van de aanbestedingskennis. Dit zodat onze doelgroep, ook na het afronden van het programma, de aanbestedingspraktijk kan blijven verbeteren. Wat wil ik met dit alles zeggen? Een paar dingen.

Keuzestress. Nu we in het laatste jaar zijn beland van het programma Beter Aanbesteden, willen we als team nog 1 keer onze uiterste best doen om de doelgroep zo optimaal mogelijk van dienst te zijn. Daarin moeten we als programma keuzes maken: welke kennis delen we én op welke manier delen we deze kennis. Dit magazine zit dan ook weer boordevol leuke en interessante kennis en verdere informatie over aanbesteden. Zo lees je bijvoorbeeld hoe je de markt én je eigen organisatie goed kunt laten samenwerken. En hoe je beter en slimmer kan werken met tools en analyses. Ik snap best dat je je soms afvraagt waar je moet beginnen. Ik heb daar geen passend antwoord op. Het enige dat ik kan zeggen is: er is heel veel kennis en informatie beschikbaar, maak daar goed gebruik van!

Het kan altijd beter. Aanbesteden is een vak apart, daar komen steeds meer ondernemers en aanbestedende diensten achter. Onze boodschap is dan ook dat het belangrijk is om daar voldoende tijd en capaciteit voor te reserveren. Dit is uiteindelijk aan jou als lid van onze doelgroep, en wij kunnen dit als programma niet volledig beïnvloeden. Wat wij wel kunnen doen is aandacht blijven vragen voor Beter Aanbesteden en de kennis waarover wij beschikken te delen. Beter Aanbesteden houdt nooit op: daar moeten we met z’n allen aan werken én dat doen wij als programma graag. Jij toch ook?

Time flies when you're having fun. Als 'kennismakelaars' hebben wij er nog steeds plezier in om mee te helpen aan het verbeteren van de aanbestedingspraktijk in Nederland. Tegelijkertijd werken we langzaam naar het einde van het programma toe. Zo verzamelen we onder meer alle kennis en kunde over Beter Aanbesteden uit de afgelopen 4 jaar op PIANOo.nl. Daar kun je nu al veel vinden over Beter Aanbesteden én de aankomende tijd staat voor ons ook in het teken van het verder aanvullen van deze website. Ook willen we in deze afrondende fase binnen ons netwerk nog meer aanbestedende diensten bereiken en onze kennis overdragen, om op die manier van 'voordoen' tot 'zelf doen' te komen. Daar gaan we de komende tijd nog hard aan trekken. Dat komt goed. En dat doen we graag samen met jou. Dus neem voor vragen, gerust contact op met één van de [regiomanagers van het programma](#). Of benader mij via [LinkedIn](#).

Ik wens je veel plezier met het lezen van deze 5e editie van het Beter Aanbesteden Magazine.

Alex Buursema
Programmamanager Beter Aanbesteden



Ministerie van Economische Zaken
en Klimaat



V N O
N C W





Fotograaf: Paul Tolenaar

Samenwerkingsmiddag contract- en leveranciersmanagement gemeente Almere

Binnen veel gemeenten is de samenwerking tussen Inkoop en Contractmanagement nog niet vanzelfsprekend, terwijl dit wel het geval zou moeten zijn. Gemeente Almere organiseerde eind 2023 een middag over contract- en leveranciersmanagement (CLM) met als thema 'samenwerken'. Businesspartner inkoop Janneke van Rietschoten en contractmanager Tufan Baskal, allebei werkzaam bij de gemeente, vertellen hoe zij deze bijeenkomst organiseerden.

"De bijeenkomst was het initiatief van de afdeling Inkoop", vertelt Van Rietschoten. "Het doel van deze bijeenkomst was verbinden, elkaar beter begrijpen en netwerken."



Janneke van Rietschoten, businesspartner inkoop bij gemeente Almere

Een prikkelende start

“De bijeenkomst startte met een presentatie over het vernieuwde inkoopexpertisecentrum van de gemeente”, zegt Van Rietschoten. “Tjeerd Planting, regiomanager Beter Aanbesteden, deelde vervolgens zijn kennis over samenwerken. Daarna presenteerden wij een aantal stellingen op flipovers over Inkoop en CLM. Deze stellingen werden vervolgens besproken door de collega’s.”

Bewustwording creëren

Baskal vond de gesprekken tussen de verschillende collega’s bijzonder. “Voor mij was meer inzicht verkrijgen in de belevingswereld van andere collega’s erg belangrijk. Op één van de flipovers stond: wat houdt CLM precies in? Er ontstond een interessante discussie, omdat collega’s verschillend over CLM dachten. Als ik daarop terugkijk, realiseer ik mij dat we écht verschillende afdelingen zijn met diverse teams en dus ook met andere uitdagingen. Daardoor is het juist belangrijk dat we er voor elkaar zijn. We zijn gezamenlijk op zoek naar verbetering, zowel verbetering in het samenwerken als in het proces. Ook is het belangrijk om een bepaalde uniformiteit te hebben: wat willen we uitstralen richting marktpartijen?” Volgens Baskal was deze discussie een blinde vlek voor hem: “Ik dacht vóór de bijeenkomst dat er een denkbeeldige scheidingslijn bestond tussen het fysieke domein en alle andere domeinen, maar het is mij nu duidelijk dat ze sterke overeenkomsten hebben.”

“Door de groepsvorming met koplopers, wisten organisatoren de doelgroep goed af te bakenen”

Van Rietschoten herkent dit vraagstuk. “We staan allemaal voor dezelfde problematiek. De bijeenkomst zorgde voor bewustwording binnen de gemeente. Het is namelijk belangrijk dat we op één lijn zitten als het gaat om CLM en Inkoop.” Volgens haar kan dat een uitdaging zijn, omdat CLM binnen gemeente Almere heel diffuus is. Bovendien is CLM in bepaalde domeinen op een andere manier georganiseerd. “Zo krijgen collega’s binnen het sociaal domein meer te maken met beleidsmakers dan collega’s in het fysieke domein.”

Doelgroep afbakenen en deelnemers selecteren

Van Rietschoten deelt dat ze in eerste instantie alle contractmanagers had uitgenodigd voor de samenwerkingsmiddag. “We maakten gebruik van een medewerkerslijst, maar deze was deels verouderd. We brachten een groep koplopers bij elkaar. Dit waren personen van verschillende afdelingen, zoals HRM, ICT, CLM en het sociaal domein. Samen keken we naar de overeenkomsten. Wat hebben we gemeen? En welke vragen zijn er over CLM en Inkoop?” Door de vorming van een groep met koplopers, wisten de organisatoren de doelgroep goed af te bakenen. Ook was het mogelijk om de juiste deelnemers te selecteren en deze collega’s vervolgens persoonlijk te benaderen.

Doelen stellen

Belangrijke doelen van de bijeenkomst waren volgens Baskal samenkomen en netwerken. “Deze doelen hebben betrekking op collega’s die binnen de gemeente Almere hetzelfde werk – of een deel hiervan – uitvoeren of deel uitmaken van het inkoopproces. Denk aan inkoopadviseurs, aanbestedingsjuristen, contractbeheerders en contract- en leveranciersmanagers. Als ik op de sessie terugkijk, dan zijn de gestelde doelen naar mijn mening behaald.”



Tufan Baskal, contractmanager bij gemeente Almere

Van Rietschoten geeft aan dat de gestelde doelen - in het kader van het vernieuwde inkoopexpertisecentrum – belangrijk zijn. “Stel, een collega binnen het sociaal domein ontvangt een inhoudelijke vraag die hij zelf niet direct kan beantwoorden. Hij kan zijn eigen netwerk buiten de gemeente benaderen, maar misschien kan een collega van de afdeling Inkoop de vraag ook beantwoorden. Als je elkaar niet kent, is het moeilijker om je vraag bij de juiste collega neer te leggen en/of de telefoon op te pakken. Als je elkaar wel kent, weet je beter wat je aan elkaar hebt en ontstaat er een community. Vandaar dat wij als gemeente de term ‘community of practice’ hanteren voor ons expertisecentrum en onze bijeenkomsten”, vertelt Van Rietschoten.

“Het definiëren van de vervolgstappen en -acties is een must”

Evalueren en vervolgstappen definiëren

Volgens Van Rietschoten wil de gemeente dit soort bijeenkomsten vaker gaan organiseren, het liefst 2 keer per jaar. “Eerst willen we de bijeenkomsten naar een hoger niveau tillen. De basis ligt er, maar de volgende keer willen wij het nog beter aanpakken. Denk hierbij aan het verbeteren van de structuur en de indeling van de bijeenkomsten.” Baskal is het hiermee eens en vult aan: “Verder willen we de doelen van de bijeenkomsten aanscherpen en deze duidelijk communiceren richting de deelnemers. Ook is het belangrijk om aan het eind van de bijeenkomst de resultaten met elkaar te evalueren. Het definiëren van de vervolgstappen en -acties is daarbij een must. De bijeenkomsten zijn een middel om aan elkaar te laten zien wat voor afdeling Inkoop is en wie de contract- en leveranciersmanagers zijn. Het gaat echt om de onderlinge verbinding.”

Tips van Janneke van Rietschoten en Tufan Baskal van gemeente Almere over het organiseren van een CLM-middag:

- Zorg voor een goede afbakening van de doelgroep. Nodig je bijvoorbeeld alleen CLM-collega's uit of zijn beleidsmakers die contact hebben met CLM-collega's ook welkom?
- Werk met een groep koplopers. Selecteer één persoon van elke afdeling en onderzoek wat deze mensen met elkaar gemeen hebben.
- Benader de potentiële deelnemers persoonlijk.
- Maak je doelen SMART (specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden).
- Evalueer met elkaar: hoe verliep de bijeenkomst? Wat ging goed en wat kon beter?
- Stel vast wat de vervolgstappen en -acties zijn en informeer de deelnemers gedurende het vervolgproces.



Fotograaf: Paul Tolenaar

Inkoop ontmoet verkoop: succesvolle ondernemers- bijeenkomst in Lelystad

MKB-bedrijven zijn een belangrijke motor voor de Nederlandse economie. Dat vindt gemeente Lelystad ook. Daarom organiseerde zij op vrijdag 17 november 2023, tijdens de Dag van de Ondernemer, een themabijeenkomst over het lokale inkoopbeleid van de gemeente. Zeke Herwig, accountmanager Economische Zaken (EZ) bij de gemeente Lelystad, en Yvette Berkel, directeur en senior inkoopconsultant van een inkoopadviesbureau, bespreken het succes van de bijeenkomst.



Yvette Berkel, directeur en senior van een inkoopadviesbureau en Zeke Herwig, accountmanager Economische Zaken EZ bij gemeente Lelystad

“Elk jaar organiseren wij de Dag van de Ondernemer”, vertelt Herwig. “Met steeds weer een ander thema. Dit keer was het thema ‘inkoop voor lokale ondernemers’. Het idee kwam vanuit onze wethouder Economische Zaken, die in het verleden een motie indiende over het verhogen van lokale aanbestedingen. Samen met Bedrijfskring Lelystad besloten we daarom deze bijeenkomst te organiseren.”

Informeel en laagdrempelig

“De gemeente organiseerde de bijeenkomst op een vrijdagmiddag na 15:00 uur. Dat was een bewuste keuze”, deelt Herwig. “We wilden een informele setting creëren. Een bijeenkomst op maandagmiddag of dinsdag werkt niet, want ondernemers zijn dan nog druk aan het werk.”

“Mee eens”, zegt Berkel. “Het was fijn om te zien dat de opkomst, mede door deze planning, zo hoog was. Ook de mooie externe locatie en de catering, bestaande uit een hapje en een drankje, waren goede keuzes.”

Als accountmanager EZ richt Herwig zich op lokale bedrijven in Lelystad. “Om lokale ondernemers te bereiken, gebruikten mijn collega en ik ons eigen netwerk en onze eigen social mediakanalen.”

“Ik stelde mezelf de vraag: wat zou ik als ondernemer fijn vinden of willen zien?”

Inlevingsvermogen

Voor de inrichting van de bijeenkomst vond Herwig het belangrijk om zichzelf in de ondernemer te verplaatsen. “Ik stelde mezelf de vraag: wat zou ik als ondernemer fijn vinden of willen zien? Ik kom zelf uit de commerciële wereld, dan is het makkelijker om als ondernemer te denken.”

Berkel: “Dat inlevingsvermogen herken ik. Je moet je écht inleven in de behoeften van ondernemers. Naar welke informatie zijn zij op zoek? En hoe helpen wij deze ondernemers om zaken te kunnen doen met de gemeente en goed in te schrijven op aanbestedingen?”



Het succes van de themabijeenkomst was volgens Herwig niet alleen de informele en laagdrempelige opzet, maar ook omdat dit dé plek was voor discussies met de ondernemers. Zo besprak de gemeente haar inkoopbeleid met de lokale ondernemers en werden een aantal zaken getoetst met behulp van pollvragen in Mentimeter. “In een themabijeenkomst met lokale ondernemers is het belangrijk dat je als aanbestedende dienst niet alleen de nadruk legt op zenden, maar ook op ontvangen. Als je niet zorgt voor interactie, weet je ook niet of jouw boodschap aankomt”, vertelt

Herwig. Berkel: “We begonnen de bijeenkomst met de vraag of de deelnemers weleens zaken deden met de gemeente. Dat was interessant, want de helft antwoordde ‘ja’, maar de andere helft had daar nog geen ervaring mee.”

Tips van Zeke Herwig en Yvette Berkel over inschrijven op lokale/regionale aanbestedingen:

- Ga het gesprek aan met jouw gemeente. Als je iets wil, moet je zelf de eerste stap zetten.
- Bouw een netwerk op, wees zichtbaar en creëer een gunfactor bij jouw gemeente of provincie.
- Kijk of er binnen jouw regio bijeenkomsten worden georganiseerd over lokaal/regionaal aanbesteden.
- Zoek de samenwerking op bij grotere aanbestedingen. Door bijvoorbeeld een samenwerkingsverband aan te gaan met andere ondernemers of door middel van een onderaanneming.
- Bekijk de aanbestedingskalender op de website van de gemeente (of andere publieke opdrachtgevers).
- Registreer je organisatie op [TenderNed](#). Op dit platform worden veel aanbestedingen gepubliceerd.

Succes direct zichtbaar

“Het leuke aan dit soort bijeenkomsten is dat je vrijwel meteen kunt zien of het een succes is”, vertelt Herwig. “Vertrekken mensen direct of blijven ze nog hangen als het officiële gedeelte voorbij is? Als deelnemers snel vertrekken, is dat voor mij een teken dat de bijeenkomst niet interessant genoeg was voor de doelgroep. In dit geval bleef iedereen nog borrelen om ervaringen uit te wisselen.” De kans dat ondernemers blijven voor een netwerkborrel vergroot je ook door een bijeenkomst op vrijdagmiddag te organiseren.

“Interne experts van de gemeente uitnodigen is ook belangrijk voor een succesvolle ondernemersmiddag”

Ook de wethouder sprak tijdens de bijeenkomst en bleef lang napraten met de lokale ondernemers. “De wethouder ging als één van de laatsten weg, omdat hij iedereen te woord wilde staan. Ook waren er een aantal budgethouders van de gemeente aanwezig. We merkten dat de ondernemers dit waardeerden, omdat zij de budgethouders direct vragen konden stellen over geldzaken en contractuele verplichtingen”, zegt Herwig. “Ook van de budgethouders vernam ik dat ze het prettig vonden om met ondernemers te spreken. Interne experts van de gemeente uitnodigen is dus ook belangrijk voor een succesvolle ondernemersdag. Ook sprak ik na afloop van de bijeenkomst met meerdere ondernemers die mij vragen stelden en in contact wilden komen met mijn collega’s.”

Berkel vult aan: “De lokale ondernemers die ik sprak, vonden het fijn om meer uitleg te krijgen over Europees aanbesteden. Hierna begrepen zij waarom de gemeente moet aanbesteden en hoe je als ondernemer in aanmerking komt voor een opdracht.”

Tips van Zeke Herwig en Yvette Berkel voor het organiseren van een themabijeenkomst over lokaal inkopen/aanbesteden:

- Kies een dag en een tijd die goed uitkomen voor ondernemers, bijvoorbeeld een donderdag- of vrijdagmiddag. Ook kun je de bijeenkomst op deze dagen in de avond organiseren (los van feestdagen).
- Zorg voor een laagdrempelige externe locatie en catering. Dat maakt de bijeenkomst extra aantrekkelijk.
- Durf als gemeente het gesprek aan te gaan met lokale ondernemers en blijf in contact met elkaar.
- Nodig collega's met relevante kennis over het onderwerp, zoals budgethouders, uit voor de bijeenkomst. Het is belangrijk dat deze experts ook aanwezig zijn bij de netwerkborrel om vragen te beantwoorden.
- Een themabijeenkomst kan een eerste stap zijn om contact te leggen met ondernemers: maak daar ook gebruik van.

Het programma Beter Aanbesteden stimuleert en faciliteert ontmoetingen tussen inkoop en verkoop en bundelt verkregen inzichten en tips.



E-learning: 'Succesvol inschrijven voor mkb'ers in groen, grond en infra'

Om nieuwe opdrachten binnen te halen, moeten bedrijven in grondverzet, groenvoorziening en infrastructuur steeds vaker inschrijven op openbare aanbestedingen. Dit gaat met name mkb'ers in de sector niet altijd even gemakkelijk af, merkte brancheorganisatie Cumela¹. Daarom ontwikkelde de organisatie met behulp van een subsidie van het programma Beter Aanbesteden een e-learning over het aanbestedingsproces. Dit zodat bedrijven in de sector op een snelle, laagdrempelige én deskundige manier kunnen leren hoe zij succesvol inschrijven voor opdrachten in de publieke sector. De e-learning kun je kosteloos en in je eigen tijd en tempo volgen.

MKB en publieke sector hebben elkaar nodig

De tijd dat aanbestedende diensten opdrachten onderhands gunden is voorbij. Kleinere ondernemers kregen jarenlang 'vanzelfsprekend' opdrachten voor allerlei klussen in de openbare ruimte. Tegenwoordig moeten zij zich voor hetzelfde werk eerst door een aanbestedingsproces worstelen waar ze vaak onvoldoende bekend mee zijn. Voor veel van de ruim 3000 bedrijven in de sector is dat een behoorlijke opgave. Dat is niet alleen een probleem voor de ondernemers. Opdrachtgevers hebben hun inzet ook keihard nodig. Volgens cijfers van Cumela wordt 70% van al het grondverzet-, groenonderhoud-, cultuurtechnisch- en infrawerk in Nederland namelijk door mkb'ers uitgevoerd.

¹ Cumela staat voor cultuurtechnisch- en grondverzetwerk, meststoffendistributie en loonwerk in de agrarische sector.

Meer toegevoegde waarde op de trekker dan achter een bureau

Geralde Bouw is adviseur juridische zaken bij brancheorganisatie Cumela en één van de drijvende krachten achter de ontwikkeling van de e-learningmodule. Ze legt de achtergrond uit: “Een gemiddeld 'Cumela-bedrijf' heeft ongeveer 15 medewerkers. Dit betekent dat de eigenaar meestal gewoon meewerkt in het bedrijf en vaak het gevoel heeft dat hij of zij meer waarde toevoegt als hij ‘op de trekker zit’, dan achter een bureau.”

De sector investeert in de mooiste en meest innovatieve machines en werkmethodes. Maar de specialistische kennis en kunde die je nodig hebt om succesvol in te schrijven op een aanbesteding hebben ze lang niet allemaal.



Geralde Bouw, adviseur juridische zaken bij brancheorganisatie Cumela

“In het juridische hoofdstuk van de e-learning lezen deelnemers hun rechten en plichten én hierna weten zij hoe geschillen worden opgelost”

Bouw: “Tegelijkertijd hebben we het hier wél over de bedrijven die vaak al jarenlang de sloten maaien voor bepaalde gemeenten en waterschappen. Het is voor ondernemers frustrerend dat een opdrachtgever, waar zij soms al 15 tot 20 jaar naar volle tevredenheid werk voor verrichten, ineens vraagt om zonder enige zekerheid in te schrijven via een complex aanbestedingsproces.” De brancheorganisatie heeft natuurlijk wél begrip voor het feit dat er steeds minder onderhands wordt aanbesteed. “Je merkt dat de overheidsdiensten die hier vroeger wat losser mee omgingen de regels steeds meer naleven. Accountants wijzen hen er ook steeds vaker op dat de aanbestedingsregels écht gevolgd moeten worden”, deelt Bouw.

Dicht bij de praktijk

Uit een enquête van Cumela blijkt dat vrijwel alle leden weleens aan een aanbesteding meedoen, al is dat dan vaak als onderaannemer in grotere contracten. Als belangenbehartiger merkt de brancheorganisatie dat de aandacht voor succesvol aanbesteden toeneemt, doordat haar leden hierover steeds meer vragen stellen. Die variëren van de vraag of ze überhaupt moeten meedoen aan aanbestedingen tot en met geschillen over uitkomsten van de aanbestedingsprocessen.

Bouw: “We zagen ook dat het in het aanbestedingsproces vaak misgaat dankzij kleine foutjes en onvolkomenheden. Denk aan slordigheidsfouten, zoals bijlagen vergeten mee te sturen. Ook zien we dat deze bedrijven zichzelf regelmatig tekort doen door helemaal niet mee te doen met een aanbesteding, omdat zij het een tijdrovend, ingewikkeld en/of prijzig proces vinden. Hier valt echt nog winst te behalen. Daarom ontwikkelde Cumela de Beter Aanbesteden e-learning.”

Kleine foutjes en onvolkomenheden

Het belangrijkste doel van de e-learning is dat ondernemers en betrokken medewerkers de gelegenheid krijgen om snel, grondig en in hun eigen tijd en tempo alle ins en outs van het aanbestedingsproces te leren. Cumela interviewde tal van ondernemers om de inhoud van de modules op een zo praktisch mogelijke manier aan te kunnen bieden. Bouw: “Centraal stond dat we nieuwelingen in de aanbestedingswereld de nodige basiskennis bijbrengen. De module begint daarom met een hoofdstuk met algemene informatie over aanbestedingen. Vervolgens duiken we in het proces van het inschrijven. Participanten begrijpen na het afronden van dit hoofdstuk bijvoorbeeld waarom het belangrijk is om tijdig te beginnen met een inschrijving. Ook leren zij waar je uiteenlopende praktische informatie vindt voor een inschrijving op maat en hoe je een sterk plan van aanpak opstelt. Na afloop van de module begrijpen de participanten dankzij het juridische hoofdstuk ook hun rechten en plichten én weten zij op welke manieren geschillen worden opgelost.”

“Bedrijven doen zichzelf tekort door niet mee te doen met aanbestedingen, omdat ze het tijdrovend, ingewikkeld of duur vinden. Met de e-learning is dat niet meer nodig”

Vrij toegankelijk

De e-learningmodule staat sinds begin januari 2024 online. Bouw: “We ontvangen veel positieve reacties van zowel mkb’ers als grotere bedrijven. Deze grotere bedrijven beschikken over meer mankracht, maar zien de module alsnog als een goed middel om medewerkers de basiskennis over aanbesteden bij te brengen.” Zoals eerder aangegeven is de door Cumela ontwikkelde e-learning bekostigd met een subsidie van het programma Beter Aanbesteden. Dit is één van de redenen waarom de brancheorganisatie het leerprogramma kosteloos kan aanbieden. Verder is deze e-learning niet alleen toegankelijk voor leden, maar ook voor bedrijven uit andere sectoren. Bouw: “Er is bijvoorbeeld veel belangstelling vanuit brancheorganisatie VHG (Koninklijke Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners), die een vergelijkbaar ledenbestand heeft. En we hebben inmiddels contacten met scholen voor praktijkonderwijs.”

Meer informatie over de e-learning

Wil jij de e-learning uitproberen of heb je behoefte aan meer informatie? [Klik dan hier](#). Om de module te starten, volg je een eenvoudige inlogprocedure door (geheel kostenloos) een nieuw account aan te maken. Hierdoor weet het systeem waar je bent in de e-learning en kun je deze op je eigen tempo volgen.

Inkoopproces



MKB-vriendelijk aanbesteden op 3 A4 door Veiligheidsregio Twente

Veel aanbestedende diensten worstelen ermee: hoe krijg je vakkbekwame (regionale) MKB-bedrijven zover dat ze inschrijven op jouw opdrachten? De Veiligheidsregio Twente haalde inspiratie uit een minder ingewikkelde aanpak bij aanbesteden, het zogeheten principe 'Uitgangspunt 3 A4', geïntroduceerd door de [Rijksinkoop samenwerking](#) en uitgewerkt door de Universiteit Utrecht. MKB-vriendelijk aanbesteden op (nét iets meer dan) 3 A4 blijkt ook in Twente te werken: de inrichting van 4 fitnessruimtes en het onderhoud van de overheaddeuren voor alle brandweerlocaties zijn nu in handen van gespecialiseerde lokale bedrijven.

Koude en warme functie

In de Veiligheidsregio Twente werken 14 gemeenten samen aan goede brandweezorg, rampenbestrijding en crisisbeheersing, geneeskundige hulpverlening, openbare orde en veiligheid. De brandweer is in de veiligheidsregio de grootste inkoopende partij en zij zijn dan ook leidend als het gaat om het inkoopproces, met Maarten Smelt als strategisch inkoper. Smelt weet als inkoper precies wat er speelt in de dagelijkse gang van zaken op de kazernes: "Naast mijn rol als inkoper, word ik ook regelmatig ingezet als officier van dienst. Ik combineer, zoals wij dat zeggen, mijn koude functie met mijn warme functie."

Toegevoegde waarde van partner om de hoek

Met de 14 gemeenten als 'aandeelhouders' en met een organisatie die deels afhankelijk is van cruciale brandweervrijwilligers uit de regio, is het niet onlogisch dat je ook het regionale bedrijfsleven graag betreft. Smelt: "Je kunt zo écht iets terugdoen voor de omgeving waarin je werkt." Zeker zo belangrijk is de aanvullende toegevoegde waarde die regionale partners kunnen leveren. "Neem het storings- en onderhoudswerk aan onze overheaddeuren, dat we onlangs hebben aanbesteed." De goede werking daarvan is écht van levensbelang. Het is mooi als dat werk uitgevoerd kan worden door een leverancier die dit werk technisch en organisatorisch goed beheerst én om de hoek zit."

Complexe aanbestedingen zetten de toon

Veel van de inkopen door de veiligheidsregio zijn zo specifiek, dat maar een handjevol wereldspelers als leverancier in aanmerking komt. Smelt: “Dat geldt bijvoorbeeld voor de levering van apparatuur voor ademlucht. Dit is een contract van een paar miljoen, waarin heel veel risico's op het gebied van toelevering en aansprakelijkheid worden afgedekt.” Dit soort complexe aanbestedingen zetten vaak de toon voor alle aanbestedingen. Smelt: “Inkopers zijn snel geneigd om in het beschrijvende document de halve aanbestedingswet met bijbehorende relevante jurisprudentie op te nemen om zichzelf goed in te dekken in het inkoopproces.” Een gevolg is dat MKB-bedrijven hierdoor overvraagd worden en er vaak voor kiezen om niet in te schrijven. Dit terwijl zij mogelijk uitstekend gekwalificeerd zijn voor de opdracht.



“We zoeken de beste leverancier, niet de beste verhalenschrijver”

SMART-geformuleerde uitvraag

Veiligheidsregio Twente heeft zich bij het MKB-vriendelijk aanbesteden laten inspireren door de [‘Uitgangspunt 3 A4’](#)-aanpak die de Universiteit Utrecht ontwikkelde. Smelt: “Bij de universiteit hebben ze dankzij deze aanpak bijvoorbeeld het onderhoud van alle gebouwen en plantsoenen bij regionale partijen ondergebracht. We vertaalden hun aanpak naar onze situatie. De kennis en voorbeelden vanuit het [programma Beter Aanbesteden](#) en de praktische workshop die Sander Bastianen gaf (regiomanager van het programma), hielpen daarbij.” Smelt: “De uitdaging bij deze vorm van aanbesteden is dat de aanbestedende dienst nu zélf moet doen wat vaak aan inschrijvers wordt gevraagd: een bondige, SMART-geformuleerde uitvraag samenstellen, in begrijpelijke taal.



Maarten Smelt, strategisch inkoper Brandweer Twente

Die 3 A4'tjes zijn er bij ons uiteindelijk 6 geworden, met nog een bijlage met procedures", lacht Smelt. "Maar", gaat hij verder, "het is wél allemaal opgeschreven op een duidelijke, kernachtige manier die ook strookt met de aanbestedingswetgeving." Belangrijk is daarnaast dat je als opdrachtgever realistisch bent als het gaat om wat je van leveranciers vraagt. "We zijn niet op zoek naar de beste verhalenschrijvers, maar naar de beste leveranciers. Ik wil de beste partij voor fitnessapparatuur, iemand die nadenkt over welke apparaten wel of niet goed zijn voor de brandweer", meent Smelt. Ook de manier waarop je referenties uitvraagt kan veel bepalen. Smelt: "Als we aan de leveranciers vragen om minimaal 4 fitnesszalen in te richten voor een geüniformeerde dienst, dan houd je alleen de 2 of 3 landelijke partijen over die al voor defensie of de politie werken."

Volop inschrijvingen

Aangezien weinig MKB-bedrijven gebruik maken van platforms als TenderNed of Mercell, zijn zij niet vanzelfsprekend op de hoogte van alle aanbestedingen die op de markt komen. Smelt: "Ik heb voor deze opdrachten leveranciers uit de regio benaderd om ze over de aanbestedingen te vertellen. Vervolgens mailde ik hun een link naar TenderNed." Voor geïnteresseerde leveranciers is een schouw georganiseerd, die vooral is gebruikt om iedereen praktisch wegwijs te maken in de aan te leveren documenten en procedures. De opbrengst van die inspanningen is dat er volop inschrijvingen waren en dat er voor beide aanbestedingen iets te kiezen viel. Smelt: "We waren erg blij om te zien dat bij beide aanbestedingen de regionale leveranciers écht als beste uit de test kwamen."

"Met een aanrijtijd van 5 minuten hebben we natuurlijk wél een streepje voor"

Fitwinkel (Hengelo) is als winnaar uit de bus gekomen bij de aanbesteding voor de inrichting en het onderhoud van 4 fitnessruimtes in brandweerkazernes van de Veiligheidsregio Twente. Het bedrijf is inmiddels druk met de inrichting van de eerste ruimtes, conform het winnende Plan van Aanpak. Twan van Essen, directeur bij Fitwinkel, vindt het mooi dat het (regionale) MKB door het vereenvoudigde aanbestedingsproces met 'Uitgangspunt 3 A4' meer kans heeft om te winnen. Van Essen: "Dat de documentatie voor deze tender, dankzij 'Uitgangspunt 3 A4', relatief beknopt was, wil natuurlijk niet zeggen dat inschrijvers niet grondig te werk zijn gegaan."



Twan van Essen, directeur Fitwinkel

“Dat de documentatie voor deze tender relatief beknopt was, wil natuurlijk niet zeggen dat inschrijvers niet grondig te werk zijn gegaan”

“De opdracht van de veiligheidsregio past precies bij ons”, vertelt Van Essen. “De grote fitnessketens als Basic Fit komen niet bij ons terecht, die gaan naar de wereldspelers in de markt van fitness-apparatuur. Bij het inrichten van de fitnessruimtes van een klant zoals de veiligheidsregio is het juist een voordeel dat we niet alleen heel goed materiaal leveren, maar ook om de hoek zitten.”

Lachend vervolgt hij: “Met een aanrijtijd van 5 minuten hebben we natuurlijk wél een streepje voor op leveranciers die misschien iets groter zijn en bijvoorbeeld uit Zuid-Holland of Noord-Brabant moeten komen bij een storing. Dat zie je ook terug in de prijs.”

Dat de documentatie voor deze tender door [‘Uitgangspunt 3 A4’](#) relatief beknopt was, wil natuurlijk niet zeggen dat inschrijvers niet grondig te werk zijn gegaan. Van Essen: “We hebben een compleet Plan van Aanpak uitgewerkt, met tekeningen van de indeling en een beschrijving van de manier waarop we onderhoud en service inrichten. Daar konden we ons ook echt mee onderscheiden. De aanbestedingsdocumenten waren voor ons goed leesbaar en duidelijk. Hierdoor konden we de inschrijving prima zelf, zonder externe hulp, invullen. Deze manier van aanbesteden moet een MKB-bedrijf dan ook niet afschrikken.”



Fotograaf: Sushilla Kouwen

Beter aanbesteden door gebruik van data

Data zijn een belangrijke bron van informatie om aanbestedingen (extra) goed vorm te geven, maar voor veel inkopers zijn dit soort analyses nog onbekend terrein. Ook is het verschil met marktconsultaties niet altijd bekend en is het voor inkopers vaak onduidelijk waar je de data-analyse in het inkoopproces kunt toepassen. Wout Groeneveld, specialist Tenderdata en medeoprichter van DataConsultatie, en Aletta Peelen, teamleider Inkoop en Contractmanagement bij de gemeente Utrecht, delen daarom relevante kennis over en handvatten voor succesvolle data-analyses.

“Een data-analyse is geen doel op zich, maar een middel dat helpt om uiteindelijk de juiste keuze(s) te maken in een aanbestedingsproces”, vertelt Groeneveld. “Een aanbestedende dienst analyseert eerst bestaande data: wat zegt de data en hoe kan deze informatie helpen om een (inkoop)strategie of een aanbestedingsprocedure vorm te geven? Vervolgens kun je deze resultaten toetsen door potentiële leveranciers aanvullende vragen te stellen tijdens een [marktconsultatie](#).”

Data-analyse versus marktconsultatie

“Met een data-analyse onderzoek je in de voorbereidingsfase bestaande data, om vervolgens op basis van de onderzoeksresultaten een (inkoop)strategie te bepalen voor een aanbesteding. Deze bevindingen kun je hierna toetsen bij de markt. Een marktconsultatie houdt in dat de aanbestedende dienst verschillende partijen raadpleegt over een voorgenomen opdracht. Je stelt vragen aan de markt om te bepalen of leveranciers invulling kunnen geven aan bijvoorbeeld creatieve ideeën, verduurzaming of risicobereidheid. Dankzij deze kennis kun je een scherpere uitvraag doen die beter aansluit bij de markt”, vertelt Groeneveld.

“Een data-analyse is geen doel op zich, maar een middel dat helpt om uiteindelijk de juiste keuze(s) te maken in een aanbestedingsproces”

Ook maakt Groeneveld duidelijk dat een data-analyse en een marktconsultatie los van elkaar staan. “De data-analyse hoeft de marktconsultatie niet uit te sluiten. Een aanbestedende dienst kan beide analyses los van elkaar gebruiken en kan er ook voor kiezen om één van de analyses niet uit te voeren. We zien dat steeds meer aanbestedingsprocedures worden stopgezet. Ook zien we dat het aantal aanbestedingen met maar 1 inschrijver stijgt.” Met behulp van een data-analyse en/of marktconsultatie kun je eventuele drempels voor ondernemers om in te schrijven en/of een tekort aan geschikte ondernemers voorafgaand aan de aanbesteding vaak al voorspellen.

Snel inspelen op ontwikkelingen

Groeneveld ziet belangrijke ontwikkelingen in de wereld van aanbesteden en denkt dat informatie uit data een betekenisvolle rol kan spelen. “De druk op aanbestedingen neemt toe en de wereld verandert. Denk aan duurzaamheid en innovatie. Dit betekent dat de aanbestedingen goed moeten aansluiten bij deze ontwikkelingen.” Groeneveld geeft aan dat een data-analyse hierbij kan helpen. “Gebruik data om te onderzoeken of er voldoende potentiële aanbieders zijn of om aanbestedingen op een gepaste manier vorm te geven.”

“Een data-analyse helpt om een eerste beeld te krijgen. Dit is bijvoorbeeld handig als we aanbesteden in een markt waar de gemeente geen of minder kennis van heeft”



Wout Groeneveld tijdens de Marktoriëntatie Koffie van het programma Beter Aanbesteden

Ook stijgt het aantal marktconsultaties: aanbestedende diensten bevragen potentiële leveranciers steeds vaker en doen hun best om zo goed mogelijk aan te sluiten bij de vraag van de markt. Groeneveld: “Dankzij de analyses is het mogelijk om met een scherpe uitvraag sneller in te spelen op ontwikkelingen. Deze manier van werken bespaart de opdrachtgever en -nemer tijd, geld en

capaciteit omdat de aanbestedende dienst een beter passende aanbestedingsprocedure kan toepassen. Dit is een efficiëncyslag voor zowel de inschrijvers als de aanbestedende diensten”.

Schets een eerste beeld van de markt

“Een data-analyse en een marktconsultatie zijn mooie toevoegingen in een aanbestedingsproces”, deelt Groeneveld. “Resultaten van een data-analyse kun je als aanbestedende dienst gebruiken als bewijslast, bijvoorbeeld om aan te tonen dat aannames kloppen over de markt of sector.” Peelen voegt toe: “Soms gebruiken wij als gemeente een data-analyse om te kijken hoe de markt in elkaar zit. Hoe groot is de markt volgens bestaande data? Stegen of daalden de inschrijvingen per aanbesteding in de afgelopen jaren? Welke soortgelijke aanbestedingsprocedures waren er in de afgelopen jaren? Welke trends spelen een rol? Een data-analyse helpt om een eerste beeld te krijgen. Dit is bijvoorbeeld handig als we aanbesteden in een markt waar we geen of minder kennis van hebben.”



De data-analyse in het aanbestedingsproces.

Bron: DataConsultatie

Maar wanneer pas je een data-analyse toe? Volgens Peelen is dit in de voorbereidingsfase. “Voor het toepassen van een eventuele data-analyse is het belangrijk om eerst de inkoopbehoefte in kaart te brengen. Dit zijn de (interne) behoeften en de doelstellingen. Heb je wel een data-analyse nodig? Welke informatie vind ik op TenderNed? En welke collega’s betrek ik voor meer informatie en duiding? Nadat de aanbestedende dienst de inkoopbehoefte heeft bepaald, kijk je naar een eventuele data-analyse.”

Elementen voor een goede data-analyse

Groeneveld geeft een duidelijk antwoord op de vraag: uit welke elementen bestaat een goede data-analyse? “Dit is afhankelijk van de soort aanbesteding”, vertelt hij. “Elk aanbestedingsproces is namelijk anders. Er is geen checklist die een inkoper af kan gaan voor een goede data-analyse. Als inkoper kijk je per aanbesteding wat je wel of niet weet. Soms bezit de inkoper over veel kennis van een markt en heeft hij of zij alleen bevestiging nodig. Ook kan het zo zijn dat er voor een aanbesteding niet of nauwelijks relevante marktinformatie aanwezig is. In dat geval is het goed om een data-analyse uit te voeren om tot een passende aanbestedingsstrategie te komen.” Peelen voegt toe: “Indien wenselijk kun je de informatie uit de data-analyse vervolgens toetsen door specifieke vragen te stellen aan potentiële leveranciers tijdens een marktconsultatie.”

“Als inkoper help je jezelf om een zo goed mogelijke uitvraag in de markt te zetten, met als resultaat betere inschrijvingen”

Drempel voor leveranciers verlagen

Een data-analyse ziet Peelen als een extra controle. “Bijvoorbeeld om de prijs-kwaliteit verhouding of de hoeveelheid potentiële leveranciers inzichtelijk te maken. Als uit een data-analyse naar voren komt dat bepaalde leveranciers zich altijd inschrijven en dat zij dit bij een recente aanbesteding niet hebben gedaan, dan kun je vragen: waarom reageren jullie niet?”

Wat is er aan de hand? Zo weet je als aanbestedende dienst meteen wat er speelt. Dit maakt het mogelijk om snel op trends en verdere ontwikkelingen in te spelen. Door gebruik te maken van een data-analyse en indien nodig aanvullende vragen te stellen tijdens een marktconsultatie help je jezelf als inkoper om een zo goed mogelijke uitvraag in de markt te zetten, met als resultaat betere inschrijvingen.”

Tot slot benoemt Peelen nog een ander groot voordeel: “De resultaten van de data-analyse kunnen ook dienen als bewijslast om bepaalde interne beslissingen te maken, bijvoorbeeld over beleid. Bovendien helpt de data-analyse als onderbouwing. Je legt als het ware de harde feiten op tafel: beslissende ondersteunde informatie. Data-analyses helpen je dus om kwalitatief betere én goed onderbouwde (interne) beslissingen te nemen.”

Belangrijkste tips van Wout Groeneveld en Aletta Peelen voor een succesvolle data-analyse:

- Begin met stap 1: bepaal de [inkoopbehoefte](#). Denk hierbij aan de benodigde eigenschappen van het werk, het product of de dienst. En wat is het budget, de planning en het werkproces?
- Check data en informatie, zoals gekozen procedures, aantal inschrijvers en gunningscriteria. Denk aan bronnen als TenderNed, de website van PIANOo of de Rabobank.
- Met data uit [TenderNed](#) kun je inzichten verkrijgen, maar soms is het goed om een expert te raadplegen die kan helpen met het plaatsen van deze inzichten in de juiste context.
- Maak een data-analyse visueel, bijvoorbeeld door een [infographic](#).
- Houd in gedachten dat een data-analyse een middel is voor een beter resultaat en geen doel op zich.



Groot onderhoud 80 poldergemalen seriematig aanbesteed door Rijnland

Wanneer je gelijksoortige infrastructurele projecten seriematig gunt aan een vaste groep opdrachtnemers, kun je Vervanging en Renovatie (V&R) versnellen. En het kan kostenvoordeel opleveren. Vanuit die gedachte heeft het Hoogheemraadschap van Rijnland de V&R van 80 poldergemalen gegroepeerd en als een serie gegund aan 5 aannemers. De eerste ervaringen om seriematig aan te besteden worden gedeeld door de betrokkenen. Dit zijn de opdrachtgever, één van de opdrachtnemers en stichting De Bouwcampus (de promotor vanuit opdrachtgevers en de bouwsector). Zij zijn het in grote lijnen met elkaar eens: het is voor iedereen even wennen, maar het voelt al wel als een stap vooruit.

Schaal- en efficiencyvoordelen

Maatschappelijke uitdagingen, als de energietransitie en groot onderhoud van ongeveer alles dat met infrastructuur te maken heeft, doen een enorm beroep op de schaarse capaciteit van zowel aanbestedende diensten als leveranciers. In de infrasector zijn opdrachtgevers en leveranciers van oudsher gewend om ieder project apart aan te besteden en uit te voeren. Met deze manier van aanbesteden is het niet haalbaar om de voorgenomen (maatschappelijke) opgaven (tijdig) te behalen, weten opdrachtgevers en opdrachtnemers.

Het idee achter seriematig aanbesteden is dat 'vaste' opdrachtnemers slimmer werken als ze projecten die op elkaar lijken achter elkaar kunnen uitvoeren. Op die manier wordt het werk daar waar mogelijk gestandaardiseerd. Ook kan de opdrachtnemer personeel met de benodigde (schaarse) expertises beter aan zich binden én het is mogelijk om meer te investeren in duurzaam materiaal en innovaties. De opdrachtgever profiteert ook van schaal- en efficiencyvoordelen, waardoor projecten sneller, goedkoper én beter gerealiseerd worden. Samen vergroten ze de realisatiekracht.



Mike Heuzen, projectmanager bij het Hoogheemraadschap van Rijnland

Tempo moet omhoog

Het noodzakelijke groot onderhoud aan 80 poldergemalen leende zich uitstekend voor een grondige kennismaking met seriematig aanbesteden, vinden ze bij het Hoogheemraadschap van Rijnland. Projectmanager Mike Heuzen: “Wij hebben bijna 400 gemalen, die eens in de 15 jaar aan groot onderhoud of vervanging toe zijn. Bij ons werd duidelijk dat we met de oude manier van aanbesteden het tempo van de benodigde revisies niet kunnen bijhouden. Om te voorkomen dat het door achterstallig onderhoud mis zou gaan, moesten we het programma intensiveren en gingen we op zoek naar andere manieren van aanbesteden. Zo ontstond het idee van deze raamovereenkomsten.”

Standaardiseren en industrialiseren

Bij het ontwikkelen van de seriematige aanpak deed Rijnland inspiratie op tijdens werksessies die werden georganiseerd door De Bouwcampus. Deze Bouwcampus is een initiatief van Rijkswaterstaat, Rijksvastgoedbedrijf, Bouwend Nederland, TU Delft en de grote gemeenten (G4, G32).



Zowel opdrachtgevers als -nemers weten uiteraard dat de capaciteitsknelpunten bij het vervangen en renoveren van infrastructuur groot zijn. De Bouwcampus heeft het doel de beschikbare capaciteit van opdrachtgevers en -nemers beter te benutten. Daarbij wordt gestuurd op het daar waar mogelijk standaardiseren en industrialiseren van het werk en het onderbrengen van meerdere projecten in één aanbesteding, ook wel een seriematige aanpak genoemd. Transitie manager Thijs Mackus ondersteunt opdrachtgevers en -nemers bij de implementatie van deze aanpak. Mackus: “We sleutelen aan een complexe systeemverandering. Seriematig aanbesteden vraagt om een volledig andere manier van samenwerken dan we gewend zijn en het is logisch dat de betrokken partijen tegen allerlei belemmeringen aanlopen. Wij helpen hun graag, vanuit de overtuiging dat deze transitie noodzakelijk is.”

Bekijk hier de [infographic 'Samenwerken In Gemalen Team' \(SIGT\)](#) in groot formaat.



*Thijs Mackus, Transitie manager bij De Bouwcampus.
Fotograaf: Margot Meijer*

Begrip en vertrouwen kweken

Seriamatig aanbesteden vraagt om te beginnen om onderling vertrouwen. Bij opdrachtnemers leeft bijvoorbeeld het beeld dat opdrachtgevers alle mogelijk projectrisico's voor hun rekening willen nemen. Opdrachtgevers veronderstellen dat de opdrachtnemers juist veel “risicopremie” inprijzen. Na een seriematige aanbesteding is het juist belangrijk om dat soort ideeën onderling snel en grondig te bespreken en helderheid te creëren. Mackus: “De succesfactor is samenwerking dus ga regelmatig in gesprek met elkaar.” Om de samenwerking tussen Rijnland en de opdrachtnemers goed af te trappen, is direct na de gunning een tweedaagse heisessie georganiseerd om elkaar en het werk beter te leren kennen. Wessel Nauta is directeur van raadgevend ingenieursbureau Den Boer CCI en is ook de vaste technische adviseur van één van de geselecteerde opdrachtnemers.

Lachend vertelt hij: “Ja, dat was voor iedereen wel enigszins een cultuurshock. Moesten we ineens helemaal naar Noord-Holland afreizen om met elkaar in gesprek te gaan. Gelukkig werden de sessies heel goed begeleid en zijn we hierdoor inderdaad dichter bij elkaar gebracht.”

“Het gaat opdrachtnemers om continuïteit: heb ik een constante stroom van werk voor mijn personeel?”

Sturen op continuïteit

Nauta: “Het grootste belang van de opdrachtnemers is in de eerste plaats niet de omzet. Of er in zo’n gemaal een pomp wordt geplaatst van 2 of 3 miljoen euro, daar sturen wij niet per se op. Het gaat vooral om de continuïteit: heb ik een constante stroom van werk voor mijn personeel? Het was best spannend om dat te delen met opdrachtgever en collega-opdrachtnemers, maar je merkte al snel dat we vergelijkbare achtergronden hebben: familiebedrijven met een behoorlijk lange traditie en een vergelijkbare cultuur. Een seriematige aanpak bij aanbestedingen leent zich dus heel goed voor familiebedrijven die behoefte hebben aan continuïteit van de werkzaamheden voor een langere periode.”



Wessel Nauta, directeur van raadgevend ingenieursbureau Den Boer CCI

Zo min mogelijk mini-competities

Na de kennismaking kregen 5 opdrachtnemers het werk van Rijnland gegund. Deze toebedeling was op basis van interesse, expertise en de geografische ligging van de leveranciers. Binnen de raamovereenkomst is het mogelijk om het werk te gunnen op grond van mini-competities onder de raamcontractanten. In de overeenkomst zijn deze mini-competities wel tot uitzondering gemaakt.

Heuzen: “We hebben dat heel bewust gedaan. In een samenwerking als deze moet je eigenlijk niet willen dat de opdrachtnemers steeds met elkaar concurreren. Dan stimuleer je niet dat ze kennis met ons en met elkaar delen en is het niet mogelijk om de gewenste voordelen van een seriematige aanpak te realiseren. Het grensbedrag hebben we daarom hoog ingezet, zodat we alleen bij uitzondering gebruik zullen maken van een mini-competitie.”

De inspanningen die de opdrachtnemers in de relatie met Rijnland verrichten, betalen zich door deze manier van samenwerken sneller uit en dat motiveert enorm. Nauta: “Na afloop van de heidagen, liepen uiteindelijk alle opdrachtnemers met een aantal opdrachten de deur uit. En dan wordt zo’n heisessie opeens een mooie investering.”

Juridisch veel mogelijk

Mackus van De Bouwcampus is van mening dat de casus van Rijnland bewijst dat een seriematige aanpak bij aanbesteden, inclusief de bijbehorende systeemverandering, haalbaar is en allerlei voordelen met zich meebrengt voor zowel opdrachtgever als -nemer. “Vaak wordt er geroepen over de juridische beperkingen die er zouden zijn bij van deze vorm van aanbesteden. Maar er is binnen de wet- en regelgeving echt heel veel mogelijk. In dit geval zie je dat zowel opdrachtnemers als het personeel van Rijnland echt betrokken zijn bij het vormen van de aanpak en stappen kunnen maken waarmee iedereen wint: Rijnland, de opdrachtnemers én de kwaliteit van de projecten.”

Meer informatie over en ondersteuning bij seriematig aanbesteden vind je op de [website van De Bouwcampus](#).



Fotograaf: Louis Meulstee

Inkoop en bestuur: spendanalyses gemeente Hoeksche Waard

Met een spendanalyse kun je goed inzichtelijk maken wie, wat, waar inkoop. Deze analyse helpt je om beter, voordeliger en duurzamer in te kopen. Gemeente Hoeksche Waard gebruikt een spend- en rechtmatigheidsanalyse in haar werkwijzen en processen. Strategisch adviseur Inkoop Richard Brabers en wethouder Adriaan van der Wulp vertellen hoe zij deze analyses hebben geïmplementeerd en gebruiken binnen hun gemeente.

“De spend- en rechtmatigheidsanalyse zijn belangrijke inkoopinstrumenten voor de gemeente Hoeksche Waard”, vertelt Brabers. “De spendanalyse geeft ons als gemeente inzicht in de inkomsten en uitgaven per inkooppakket en ook in het aantal leveranciers. De rechtmatigheidsanalyse gaat een stap verder, want daarmee kijken we of de inkomsten en uitgaven kloppen binnen het contract dat is aanbesteed. Deze instrumenten vormen een basis voor de gemeente, want ze geven onder andere informatie voor nieuwe aanbestedingen, het vaststellen van de juiste aanbestedingsprocedures en het inzichtelijk maken van het percentage dat we lokaal hebben ingekocht.”

“Hoe vaker je een spendanalyse maakt, hoe accurater de data zijn. Én op basis van actuele data maak je betere beslissingen”

Eigen werkwijze

“Gemeente Hoeksche Waard is op 1 januari 2019 ontstaan na het samenvoegen van 5 gemeenten (Binnenmaas, Cromstrijen, Korendijk, Oud-Beijerland en Strijen). Deze herindeling had veel effect op de inkoopfunctie en -organisatie. Ook steeg het inkoopvolume flink. Daarmee nam de complexiteit van inkoop toe”, vertelt Brabers. “Enerzijds behalen wij hierdoor schaalvoordelen, zoals grotere inkoopvolumes, maar anderzijds overschrijden meer contracten de [Europese aanbestedingsgrens](#). Daarom zijn onze contracten na de herindeling daar waar mogelijk samengevoegd en centraal geregistreerd. Vanaf dat moment startte de gemeente ook met spend- en rechtmatigheidsanalyses.”



Unitmanager Inkoop Martin Scherpenisse en Gedeputeerde Harry van der Maas van de provincie Zeeland

Kwaliteitsanalyses voor meer inzicht

Van der Wulp geeft aan dat de gemeente inmiddels haar eigen werkwijze hanteert voor het uitvoeren van de spend- en rechtmatigheidsanalyse, mede dankzij de toepassing van de [Beter Aanbesteden-methodiek](#). Zo voert de gemeente de analyses ieder kwartaal uit. Van der Wulp: “Over het algemeen omvat de gemiddelde spendanalyse minimaal 3 tot 4 jaar aan (inkoop)data om trends en eenmalige inkopen te onderscheiden. Bij de jaarlijkse accountantscontrole laat je een analyse uitvoeren om onrechtmatigheden te identificeren en te voorkomen. Wij voeren nu zelf de analyses uit voor tussentijdse inzichten. Het draagt bij aan bewustwording van de eigen inkoopprocessen. Ook geeft het ons de mogelijkheid om bij de volledige analyse op deze inzichten voort te borduren. Hoe vaker je de spendanalyse uitvoert, hoe accurater de data zijn. En op basis van actuele data maak je betere beslissingen.”

Inzicht in de inkomsten en uitgaven

Volgens Brabers geven de spend- en rechtmatigheidsanalyse gemeentebreed inzichten in de uitgaven per inkooppakket, dit is in het kader van de Aanbestedingswet 2012 van essentieel belang. Als gemeente zijn we één aanbestedende dienst. De opdrachtwaarde (en aanbestedingsprocedure) moeten we baseren op de totale opdrachtwaarde van alle teams. De gemeente wil graag inzicht in wat er in de toekomst wordt ingekocht. Dat weet je nooit exact, maar door de analyses kun je als aanbestedende dienst wel een inschatting maken.”

Wethouder Van der Wulp vult aan: “Ondanks dat we deze analyses ieder kwartaal uitvoeren, is het nog steeds belangrijk om terug te kijken. De uitdaging is om de inkoopprocessen en -systemen aan de voorkant zodanig in te richten dat de spend- en rechtmatigheidsanalyse in de toekomst (grotendeels) overbodig worden.”

“Met een spendanalyse breng je in kaart voor welk bedrag je bij iedere crediteur inkoopt. Dat geeft veel nieuwe inzichten”

Uitgaven per crediteur

“Bij een aanbesteding is het niet altijd duidelijk hoeveel je als gemeente aan een crediteur gaat uitgeven. Met een spendanalyse breng je in kaart voor welk bedrag je bij iedere crediteur inkoopt. Dat geeft veel nieuwe inzichten”, vertelt Van der Wulp. “Onze gemeente werkt in een periode van 4 jaar met meer dan 6.000 crediteuren. We zagen dat we van één crediteur 1.000 facturen ontvingen. Vervolgens pakten we de rechtmatigheidsanalyse erbij, want gaat dat wel goed? Moet de facturering niet anders worden georganiseerd? Uit wat voor bedragen bestaan de facturen? Zo legden we op basis van de spendanalyse meerdere (nieuwe) raamovereenkomsten vast. Met deze overeenkomsten kunnen we als gemeente sneller producten en diensten afnemen. Door deze aanpak zitten we als gemeente bovenop onze eigen inkoopactiviteiten. Dat is een groot voordeel.”



Gemeentebreed toepassen

Brabers vertelt dat de spend- en rechtmatigheidsanalyses niet alleen van de afdeling Inkoop zijn. “We zien het als een kruisbestuiving. Beide analyses passen we gemeentebreed toe. Vóór het uitvoeren van de analyses wisten veel teams niet wat ze in totaal inkochten. Inmiddels is er gemeentebreed inzicht in de inkoopactiviteiten. De spendanalyse is beschikbaar in onze standaard analyse- en rapportagetool.”

Verder vertelt Brabers dat de gemeente samenwerkt met Purfaction, een externe analist, voor de uitgebreidere analyses en om data inzichtelijk te maken. “Wij leveren het bestand van onze financiële afdeling aan, vervolgens zet de analist de belangrijkste data op de goede plek.”

Volgens wethouder Van der Wulp kunnen organisaties sinds de invoering van de spend- en rechtmatigheidsanalyse beter sturen op de doelen die het bestuur wil bereiken. “Deze verbeteringen en constatering dragen bij aan zowel de rechtmatigheid als de doelmatigheid. Niet alleen werken de verschillende teams intern beter samen, maar ook extern plukken we er de vruchten van. Denk

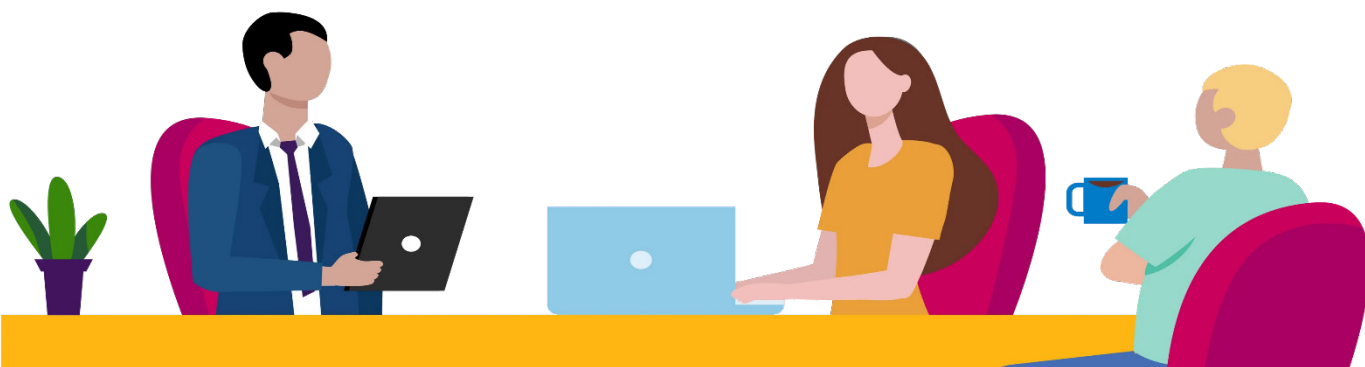
bijvoorbeeld aan de eerder genoemde nieuwe raamovereenkomsten. Zo zie je maar: een goede spend- en rechtmatigheidsanalyse heeft meerdere voordelen.”

Tips van Adriaan van der Wulp en Richard Brabers voor het implementeren en gebruiken van een spend- en rechtmatigheidsanalyse:

- Voer elk kwartaal de spend- en rechtmatigheidsanalyse uit voor tussentijdse inzichten. Én bouw hierop voort tijdens de volledige analyse.
- Betrek (inkoop)collega's bij de spend- en rechtmatigheidsanalyse (zoals contractbeheer en -management). Dit zorgt namelijk voor bewustwording en nieuwe inzichten in de inkoopprocessen.
- Ontwikkel een systematiek (eventueel met een externe partner) waarbij je de gegevens kunt hergebruiken. Dit scheelt dubbel werk, aangezien je steeds 4 jaar terugkijkt.
- De analyse kun je deels uitbesteden, maar maak ook gebruik van interne kennis voor de duiding van de inzichten.
- Pas op dat je niet dezelfde aanpak/systematiek hanteert voor de spendanalyse en de rechtmatigheidsanalyse. De rechtmatigheidsanalyse gaat namelijk een stap verder, want je moet in deze analyse ook een *audittrail* en een onderbouwing inzichtelijk kunnen maken.

Als bestuurder (meer) impact maken met inkoop?

[Luister naar de podcastserie van Beter Aanbesteden](#). Hierin spreekt aanbestedingsexpert Kim Schofaerts met ervaren bestuurders over de impact van inkoop. 4 afleveringen, 4 gasten en 3 casussen.



Tip van regiomanager(s): de aanbestedingskalender

Het programma **Beter Aanbesteden** heeft 4 regiomanagers als aanspreekpunt. Als 'kennismakelaars' helpen zij organisaties die de aanbestedingspraktijk willen verbeteren. In deze editie delen 2 regiomanagers, Tessa Willigendael-Schrama van regio Zuid-Nederland en Hans Bakker, regiomanager ondernemers, hun belangrijkste tips.

Tessa: "We zien een trend waarin er steeds minder inschrijvers zijn voor aanbestedingen. Ondernemers moeten keuzes maken. Zeker wanneer er meerdere gelijksoortige aanbestedingen op hetzelfde moment in de markt worden gezet.



*Tessa Willigendael-Schrama, regiomanager Beter Aanbesteden Zuid-Nederland.
Fotograaf: Hans Roggen*

Wanneer je als aanbestedende dienst je opdracht tijdig aankondigt via een aanbestedingskalender op je website en/of via sociale media, kan een ondernemer hier al vroegtijdig capaciteit voor reserveren. Zo vergroot je de kans dat je meer inschrijvers krijgt voor jouw aanbesteding.

Het is raadzaam om de aanbestedingskalender ook af te stemmen met omliggende gemeenten en andere publieke opdrachtgevers, zodat er in een regio niet teveel soortgelijke aanbestedingen in een bepaalde periode plaatsvinden. Er zijn verschillende publieke opdrachtgevers die al werken met een openbare aanbestedingskalender, zoals de gemeente Helmond.

En nóg een tip: je hoeft niet meteen een complete kalender te publiceren. Begin klein, doe ervaring op en vul de kalender vervolgens aan.”



*Hans Bakker, regiomanager Beter Aanbesteden Midden-Nederland.
Fotograaf: Marieke Duijsters*

Hans: “Ondernemers vragen om plannings. Deze kun je prima delen in de vorm van een aanbestedingskalender. Zeker als de planning ook regionaal is afgestemd. Laatst sprak ik een ondernemer die overwoog om in te schrijven voor een opdracht. Maar hij had ook gehoord dat er in de regio misschien een aanbesteding zou komen die beter bij zijn organisatie past. Helaas kon hij deze aanbesteding niet in de planning van de betreffende gemeente terugvinden. Wat doe je dan als ondernemer?”

Het is belangrijk dat opdrachtgevers de opdrachtnemers helpen door ze via een kalender vroegtijdig te informeren over aankomende aanbestedingen. Ook kan sociale media een belangrijke rol spelen in het aankondigen van ([meervoudig onderhandse](#)) aanbestedingen. Voorbeelden van gemeenten die dit doen zijn Steenwijkerland en Rijssen-Holten.”

Heb je vragen over bovenstaande tips of wil je zelf ook handvatten ontvangen voor beter aanbesteden? Maak dan een afspraak met één van de [regiomanagers van het programma Beter Aanbesteden](#).



Gecentraliseerde aankoopactiviteiten en aankoopcentrales

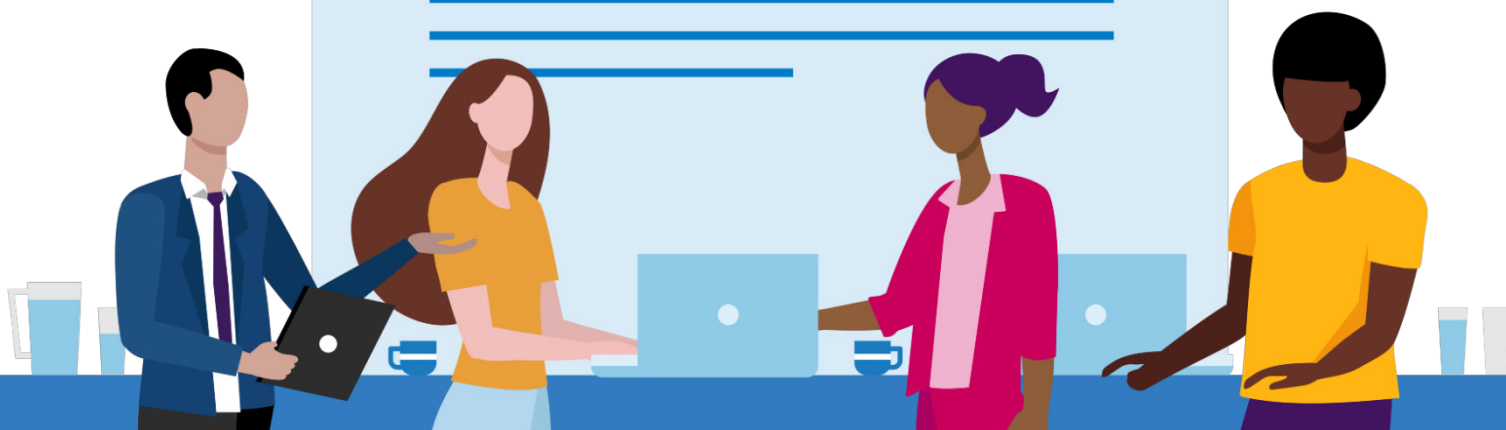
De Aanbestedingswet 2012 bevat voorwaarden voor het plaatsen van overheidsopdrachten via een aankoopcentrale (artikel 2.11). Dit is een aanbestedende dienst die op permanente basis diensten, leveringen en/of werken inkoop voor aangesloten publieke organisaties.

Een aankoopcentrale koopt op permanente basis gebundeld in waardoor schaalvoordelen behaald kunnen worden. Op 2 verschillende manieren kan een aankoopcentrale opdrachten voor aangesloten aanbestedende diensten verkrijgen:

- **Rol als groothandel** Een aankoopcentrale koopt de leveringen en diensten (geen werken) op eigen naam in. De centrale slaat deze eventueel op (groothandel) zonder dat een aangesloten aanbestedende dienst daar direct opdracht voor geeft.
- **Rol als tussenpersoon** Een aankoopcentrale is - namens de aangesloten aanbestedende diensten - tussenpersoon voor het aanbesteden van opdrachten, het beheren van een dynamisch aankoopstelsel of het afsluiten van raamovereenkomsten. In deze rol kan een aankoopcentrale ook werken aanbesteden.

[Lees hier verder over het leveren van aanvullende diensten, verantwoordelijkheden en de toepassing van aankoopcentrales.](#)

Beoordelingscommissie



Behaalde Subsidie-resultaten Beter Aanbesteden 2022

In 2022 werd de subsidieregeling Beter Aanbesteden voor het eerst aangeboden. Zowel aanbestedende diensten als ondernemersorganisaties ontvingen een subsidie om de aanbestedingspraktijk in hun regio of branche te verbeteren. Het totale subsidiebudget van €400.000 werd verdeeld over 18 sterke initiatieven. Het overgrote deel daarvan was gericht op verbetering van de aanbestedingspraktijk voor zowel aanbestedende diensten als ondernemers. 3 resultaten lichten we hier uit.

Beter aanbesteden door kwaliteit en impact Sociaal Werk

Nederland

Aanbestedingen worden gegund aan de inschrijver met de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI), veelal op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV). Branche-vereniging Sociaal Werk Nederland zag haar leden worstelen met BPKV als gunningscriterium in aanbestedingsprocedures. Het proces leidde tot extra lasten, terwijl er vaak al een structureel tekort is aan mensen en middelen.



Met 3 sessies op verschillende plekken in het land ging Sociaal Werk Nederland de dialoog aan over aanbestedingen tussen gemeenten en leveranciers in het sociaal domein. Het doel was effectiever en efficiënter aanbesteden op kwaliteit en impact als het gaat om sociaal werk. Er waren 2 lokale dialoogsessies met gemeenten en leden. In het najaar werd een inspiratiebijeenkomst georganiseerd met Stichting RIJK voor sociale werkorganisaties, gemeenten en andere stakeholders.

[Bekijk de inspiratiegids Succesvol partnerschap met dialoog voor meer informatie over dit initiatief.](#)

MKB-bijeenkomsten Beter Aanbesteden voor fusiegemeente

Voorne aan Zee

Fusiegemeente Voorne aan Zee (bestaande uit onder andere de voormalige gemeenten Brielle, Hellevoetsluis en Westvoorne) wil graag dat het lokale MKB een goede kans maakt bij aanbestedingen. Het aanbestedingsproces werd door de mkb'ers als moeilijk ervaren en ze dachten geen kans te maken. Ook was er onwetendheid over waarom de gemeente moet aanbesteden. Voorne aan Zee vond dit een gemiste kans, want het lokale MKB is van grote waarde voor de nieuwe gemeente en is erg belangrijk voor de regionale economie.



Voor het vergroten van de kennis onder (lokale) mkb'ers over aanbesteden organiseerde Voorne aan Zee MKB-bijeenkomsten. Enkele onderwerpen en vragen die aan bod kwamen:

- Hoe kan ik zakendoen met de overheid en andere publieke organisaties?
- Hoe werkt inschrijven via TenderNed?
- Hoe vergroot ik mijn kansen bij een aanbesteding?
- Welke secundaire doelstellingen wil de overheid realiseren met inkoop?

'Closing the gap' tussen inkopende organisaties en ondernemers

Stichting Social Enterprise NL - In theorie zou het allemaal zo makkelijk moeten zijn. Nederlandse overheden hebben een jaarlijkse inkoopkracht van meer dan €85 miljard en volop ambities om onze samenleving duurzamer en inclusiever te maken. Tegelijkertijd zijn er steeds meer organisaties die hun dienstverlening inzetten als middel om duurzame en inclusieve ambities te realiseren, ook wel 'sociale ondernemingen' of 'impactondernemingen' genoemd. Toch gaat een groot deel van de inkoopkracht van overheden niet naar deze organisaties. En, belangrijker nog, hoe kunnen we aanbestedende diensten en het sociale en duurzame MKB dichterbij elkaar brengen? Met een compacte handreiking hoopt Social Enterprise NL deze kloof te verkleinen, oftewel 'closing the gap'. De stichting ontwikkelde de breed inzetbare handreiking na diverse verdiepingsgesprekken met aanbestedende diensten en Mkb'ers.

[De overige subsidieresultaten uit 2022 vind je op de website van PIANOo.](#)



Nieuwe EU-wetgeving: Batterijenverordening

De afgelopen tijd zijn verschillende Europese wetten in werking getreden die impact hebben op de aanbestedingspraktijk. Een voorbeeld van een nieuwe sectorale Europese wet is de Batterijenverordening. Per augustus 2023 zijn aanbestedende diensten verplicht om batterijen en vergelijkbare producten te kopen met een zo klein mogelijk milieueffect gedurende de gehele levenscyclus. De komende jaren worden nog meer nieuwe Europese wetten verwacht die van invloed zijn op de aanbestedingspraktijk.

Europees aanbesteden was lange tijd relatief overzichtelijk. Naast de aanbestedingsrichtlijnen waren er enkele Europese wetten met verplichtingen ten aanzien van overheidsopdrachten. Denk bijvoorbeeld aan de rechtsbeschermingsrichtlijnen ([89/665/EEC](#), [92/13/EEC](#) en [2007/66/EC](#)) die in Nederland zijn opgenomen in de Aanbestedingswet.

Door de opkomst van sectorale wetten in de afgelopen jaren, nam het aantal Europese wetten sterk toe. De focus ligt in deze wetten steeds meer op 'what to buy' en 'from who (not) to buy', in plaats van 'how to buy'.

Een sectorale wet focust zich meestal op een bepaalde productgroep of een bepaald proces. Ook bevat een sectorale wet, naast verplichtingen voor de markt, één of enkele bepalingen met verplichtingen voor overheidsopdrachten. Het gaat soms om een verordening, die direct rechtskracht heeft in Nederland. Of het betreft een richtlijn die EU-lidstaten vervolgens eerst moeten omzetten naar nationaal recht.

Wil je meer informatie over de nieuwe Europese wetgeving? [Kijk dan op de website van PIANOo.](#)



Fotograaf: Marieke Duijsters

De week van... Ruud Plu

Met 35 jaar werkervaring kent Ruud Plu, bestuursvoorzitter bij Nevi en directeur en bestuurder bij Intrakoop, het inkoopvak als geen ander. Hij weet ook: inkoop blijft mensenwerk, want samenwerken en kennis delen zijn de sleutels tot goede en betaalbare zorg. We nemen een kijkje achter de schermen bij Plu: hoe ziet zijn werkweek eruit, welke uitdagingen komt hij tegen en wat kunnen aanbestedende diensten leren van inkoop in de zorg?

“Mijn gemiddelde werkweek is divers, gevuld met uiteenlopende gesprekken en overleggen”, vertelt Plu. “Zo sprak ik afgelopen maandag met de Raad van Toezicht van Intrakoop (inkoopcoöperatie voor de zorg), bestaande uit bestuurders van zorgorganisaties. De leden van deze raad controleren en toetsen ons beleid. Ook ontvang ik advies over bepaalde vraagstukken, bijvoorbeeld over de koers die ik wil volgen met Intrakoop. Het leuke aan deze overleggen is dat je dankzij deze zeer ervaren bestuurders allerlei nieuwe inzichten krijgt. Dat is zeer inspirerend.”

“De zorg moet toegankelijk blijven. Dat vraagt om een krachtig inkoopbeleid waarin duurzaamheid een actueel thema is”

Daarnaast overlegde Plu deze week 2 keer met Nevi (de beroepsvereniging voor inkopers) over de werving van bestuurders en inkoopprofessionals voor de ledenraad. “Tijdens deze overleggen bespraken we onder meer hoe we meer leden van Nevi kunnen enthousiasmeren om de ledenraad te besturen. Vanuit mijn rol ga ik zowel inhoudelijk als procesmatig te werk.

Verder vul ik mijn werkweek in met afspraken met zorgorganisaties, nieuwe leden van Nevi, leveranciers en samenwerkings-partners van Intrakoop. Ook spar ik regelmatig met collega’s en het

managementteam van zowel Nevi als Intrakoop over zaken als de marketingstrategie. Kortom, mijn gemiddelde werkweek is divers en ik doe veel nieuwe inzichten op.”



Ruud Plu, bestuursvoorzitter bij Nevi en directeur en bestuurder bij Intrakoop

Ideeën en visies delen

Plu verkondigt zijn ideeën en visies ook op het podium. Zo opende hij op 8 februari jl. het Zorgcongres met Tom Hoeben, voorzitter van Nevi Zorg. Dit jaarlijkse event is bedoeld voor alle inkoopspecialisten in de zorg. “Tijdens de opening spraken Hoeben en ik over vernieuwing, verjonging en vergroening, omdat dit actuele thema’s zijn binnen de zorg. Het Zorgcongres is dé plek om jaarlijks samen met inkoopexperts en belanghebbenden uit de zorgsector te reflecteren. Ook denken we gezamenlijk na over oplossingen voor belangrijke uitdagingen en hoe we de kansen die voor ons liggen het best kunnen benutten.”

Plu probeert zaken in beweging te brengen. “Zorgorganisaties hebben grote uitdagingen als het gaat om de beschikbaarheid en betaalbaarheid van personeel en middelen. Ook moet de zorg toegankelijk blijven. Dat vraagt om een krachtig inkoopbeleid, waarin duurzaamheid een actueel thema is. Deze uitdagingen bieden tegelijkertijd ook prachtige kansen voor inkoopspecialisten om met goede oplossingen te komen voor actuele thema’s.”

Samenwerken is belangrijk

Plu’s belang bij het bevorderen van een goede samenwerking is ook terug te zien in het samenwerkingsverband Zorg Inkoop Netwerk Nederland. “Dit netwerk wil grip krijgen op de beschikbaarheid van medische hulpmiddelen”, zegt Plu. De coalitie lanceerde in 2023 het Landelijk Meldpunt Tekorten Medische Middelen, waar zorgorganisaties en leveranciers (potentiële) tekorten kunnen melden. “We ondersteunen met onze expertises inkoopafdelingen van zorgorganisaties.” Volgens Plu is deze samenwerking via het netwerk nodig omdat de maatschappelijke opgave voor de zorg groot is.

“Ik leerde weerstanden te overbruggen door met organisaties en leveranciers te werken vanuit verschillende belangen. De win-win zit in de potentiële overlap tussen deze belangen”

Zoals eerder genoemd houdt Plu zich bezig met de thema’s beschikbaarheid en betaalbaarheid van middelen en personeel in de zorg. “Dit betekent dat er bij het aanbesteden beter gekeken wordt of

single sourcing (een leveringsstrategie waarbij materialen bij één leverancier worden besteld) wel de beste oplossing is. Soms is het beter als de opdracht wordt gegund aan een partij die iets hogere tarieven rekent dan vooraf was beoogd, om op die manier bijvoorbeeld de beschikbaarheid te kunnen garanderen. Dus weeg de voor- en nadelen van bepaalde keuzes goed af binnen je aanbesteding.”

Vaardigheden en mijlpalen

Plu heeft in de afgelopen 35 jaar veel geleerd over het inkoopvak, maar ook over consultancy, bestuur én over zichzelf. “Ik leerde hoe ik vakbekwaam te werk moest gaan. Als inkoper of bestuurder realiseer je gestelde doelen niet door met je vuisten op tafel te slaan. Een belangrijke vaardigheid die ik heb geleerd is om weerstanden te overbruggen door met organisaties en leveranciers te werken vanuit verschillende belangen. De win-win zit ‘m in de potentiële overlap tussen deze belangen.”



Verbinding en valkuilen

Als Plu in 2019 kiest voor Intrakoop, pakt hij de kans om te werken aan meer verbinding in de zorgsector. “Daar leerde ik de laatste 5 jaar hoe ik verschillende partijen bij elkaar kan brengen om tot een goed inkooptraject te komen. Dat vraagt weer om andere vaardigheden, zoals over je eigen schaduw heen springen.”

Inkoop is een krachtig middel

Intrakoop is voor het overgrote deel niet aanbestedingsplichtig, maar dat is dan ook het enige verschil met aanbestedende diensten. Iets waar aanbestedende diensten van kunnen leren is volgens Plu de manier van samenwerken en weten wat er nodig is. “We houden rekening met verschillende stakeholders. Samenwerken met verschillende organisaties is heel complex, omdat je rekening houdt met verschillende belangen. Bij Intrakoop gaat dat gepaard met diepgaande kennis over materie én om zorgspecifieke kennis. Bij individuele aanbestedende diensten is deze kennis vaak dunner gezaaid. Vraag je als inkoper af wat je nodig hebt om een aanbesteding te doen. Wat hebben anderen nodig voor de uitvoering? En zoek naar onderlinge samenwerking om dit proces te versterken.

Het leuke aan het inkoopvak is volgens Plu dat inkoop een krachtig middel is waarmee je daadwerkelijk het verschil kunt maken. “Dit doe je bijvoorbeeld door samen met de markt doelstellingen te realiseren op het gebied van duurzaamheid, innovatie en social return. Impact maken via inkoop intrigeert mij heel erg, omdat ik altijd op zoek ben naar wat mij in beweging brengt. Met inkoop lukt dat en daar geniet ik van.”

Colofon

#BeterAanbesteden Magazine

Publicatiedatum

11 april 2024

Vormgeving en eindredactie

Future Communication

Beeld

DPI

Inhoud en communicatie

Team Beter Aanbesteden

Met dank aan alle geïnterviewden.

Email

info@pianoo.nl