

The logo for PIANOO, featuring the word "PIANOO" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is stylized as a circle with a horizontal line through its center. To the right of the word is a solid white circle. The entire logo is set against a background of blurred orange silhouettes of people walking.

**PIANOO wil graag weten wat u van FORTE vindt.
Doe mee aan ons lezersonderzoek!**

Als wij beschikken over uw e-mailadres, ontvangt u voor 30 oktober een bericht met de link naar de online vragenlijst. Geen e-mail ontvangen en toch meedoen? Dat kan tot en met 9 november via www.PIANOO.nl (PIANOO / Enquêtes en polls)

Forte#05

Nederland en België kunnen veel van elkaar leren	03
Aanbesteden gaat nauwelijks over regels	04
TenderNed belangrijke stap verder	07
"Mijn antwoorden lijken op zo'n wegenkaart"	08

Jaargang 02, oktober 2007 - www.pianoo.nl - info@pianoo.nl

Colofon

Forte is een uitgave van PIANOO, het kennisnetwerk voor aanbesteden in de publieke sector. Postbus 20101, 2500 EC Den Haag, tel. 070 3490 777. Tekstbijdragen van Ank Benko, Carla van den Bergen, Linda de Bie en Ann-Marie Kühler. Eindredactie: Dialoog tekstbureau Den Haag. Fotografie: Loes Schleedoorn, Ontwerp Besides Purple Amsterdam. Vormgeving en druk: ministerie van Economische Zaken, afdeling PGF.

Themabijeenkomsten 'Selectie- en gunningcriteria'

Hoe zit het precies met gunnen op Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI)? En hoe gaat u om met wegingfactoren? Selectie- en gunningcriteria roepen veel vragen en discussies op. PIANOo en NEVI Publiek starten daarom in november met een serie regionale themabijeenkomsten over dit onderwerp. Kom luisteren naar interessante sprekers en wissel kennis en ervaringen uit met vakgenoten!

Wat kunt u verwachten?

De dag start met een plenair programma waarin de volgende onderwerpen aan bod komen:

- De begrippen selectie- en gunningcriteria - Ruart Jagt van Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
- MKB en selectie- en gunningcriteria - Ireen Hardenbol van MKB-Nederland
- Gunnen op waarde - PSI Bouw
- Proportionaliteit en selectie- en gunningcriteria - Thomas van Doorn van Ministerie van Economische Zaken

In de middag kunt u deelnemen aan twee workshops. U hebt de keuze uit:

- Sociale en milieuaspecten - Ditmar Waterman van PIANOo
- Marktconsultatie - Jan Pieter Papenhuizen van Significant
- Verwarring bij selectie- en gunningcriteria - Ruart Jagt van Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
- MKB-vriendelijk aanbesteden door Mirjam Maris van Van Till advocaten

Waar?

De bijeenkomsten vinden vanaf begin november plaats in Den Haag, Leusden, Enschede en Maastricht. Meer informatie over de data, locaties en (direct) inschrijven vindt u op www.PIANOo.nl (PIANOo / Bijeenkomsten en opleidingen).

Aanbestedingen 'in the picture' in Europa

Aanbesteden houdt niet alleen ons in Nederland bezig, het gebeurt op alle Europese niveaus. Aanbesteden is dan ook meer dan een zaak van de gunstigste aanbieder kiezen voor een opdracht. Het wordt steeds meer gezien als een instrument waarmee andere beleidsdoelstellingen kunnen worden gehaald. Linda de Bie, gedetacheerd in Brussel bij de Europese Commissie, rapporteert uit de Europese keuken in Brussel.

Op 31 januari 2006 hadden de nieuwe aanbestedingsrichtlijnen in alle EU-landen geïmplementeerd moeten zijn. De meeste landen hebben dit al gedaan en bekijken nu hoe ze die regels moeten toepassen en zijn bezig beleid te beschrijven. Intussen zit de Europese Commissie Europa zelf ook niet stil.

Actieplan met drie pijlers

De Europese Commissie heeft al een aantal beleidsvoorstellen ontwikkeld. Deze plannen vloeien voort uit de zogeheten Lissabon Agenda. Die agenda is opgesteld naar aanleiding van een bijeenkomst van Europese regeringsleiders in de Portugese hoofdstad. Hoofddoel was om Europa in tien jaar tijd tot het meest concurrerende werelddeel te maken. In maart 2000 heeft de Europese Raad de Lissabon Agenda aangenomen. Het is een actieplan voor de hele Europese Unie, dat steunt op drie pijlers: een economische, sociale en milieupijler. Voor elke pijler zijn acties omschreven die de lidstaten zelf in nationale actieplannen moeten uitwerken. In 2005 heeft een commissie onder leiding van de voormalige Nederlandse minister-president Wim Kok de stand van zaken gepeild in een interim evaluatierapport. De conclusie daaruit was dat er nog hard aan getrokken moest worden om de doelstellingen uit de agenda werkelijk in 2010 te bereiken.

Twee vliegen in één klap

Opvallend is dat zowel de Europese Commissie als de lidstaten zelf de aanbestedingsregelgeving steeds meer zien als een instrument waarmee naast economische ook andere beleidsdoelstellingen kunnen worden behaald. Overheden besteden immers veel tijd en geld aan hun aanbestedingen; het idee is dan ook dat ze met hun inkopen tegelijkertijd beleidsdoelstellingen kunnen realiseren op verschillende strategische beleidsterreinen. De overheid koopt in volgens de aanbestedingsregels, om belastinggeld op een efficiënte manier te besteden en die uitgaven transparant te maken. Daarmee bevordert ze ook een vrij vervoer van goederen en diensten.

Tegelijkertijd kunnen bijvoorbeeld eisen van duurzaamheid van producten bijdragen aan het realiseren van milieudoelstellingen. Zo'n vermenging van doelen is op zich geen gek idee. Men slaat immers twee vliegen in één klap. Maar de correcte toepassing van de aanbestedingsregels mag niet secundair worden. Daarom is het belangrijk om bij het schrijven van de specificaties zowel mensen met kennis van de beleidsdoelstellingen als specialisten op het gebied van aanbestedingsregels aan tafel te hebben.

Samenwerking

De laatste tijd zien we zelfs de tendens dat meerdere disciplines samen acties uitwerken met gebruik van de aanbestedingsregels. Het gaat dan bijvoorbeeld om vraagstukken op het gebied van milieu en innovatie: het zogenaamde aanbesteden voor eco-innovatie. De verwachting is dat die tendens van multidisciplinaire samenwerking voorlopig aanhoudt. Ook worden steeds vaker de mogelijkheden voor targets op deze gebieden bekeken.

Wat betekent dit voor uw organisatie?

Het is belangrijk dat uw organisatie nadenkt over de manier waarop ze met al deze nieuwe aandachtsvelden omgaat en hoe ze kennis van zowel de beleidsdoelstellingen als de aanbestedingsregels kan borgen.

Heeft uw organisatie plannen op dit gebied, volg dan de ontwikkelingen in Europa via www.ec.europa.eu

Linda de Bie
Directoraat-Generaal Interne Markt,
Europese Commissie

Aanbesteden in Nederland en België

“Nederland en België kunnen nog veel van elkaar leren”

Voor Nederland en België gelden in principe dezelfde Europese aanbestedingsregels. Maar behalve overeenkomsten zijn er toch ook verschillen. Verschillen waar we wat van kunnen opsteken, aldus Bert Baeyens, voorzitter van de werkgroep Overheidsopdrachten Belgische Vereniging voor Inkoop en Bedrijfslogistiek. Hij bepleit meer samenwerking en meer onderlinge communicatie.

Het vakgebied inkopen en aanbesteden is zowel in België als in Nederland sterk in beweging. “Tot recentelijk hebben jullie in Nederland een betrekkelijk soepel aanbestedingsregime gehad, met de nadruk op transparantie. Ondermeer de bouwfraude heeft bij jullie geleid tot een verstrakking. In België zijn we rond 1834 begonnen met een paar artikelen in de budgettaire wetgeving. Die zijn langzaam - ook onder druk van ophefmakende fraudezaken - uitgegroeid tot een gedetailleerd en omvangrijk document. Zeker voor wat betreft de aanbestedingsregels voor open en beperkte procedures, of zoals jullie dat noemen: aanbestedingen boven en onder de drempel. Zo werden ook onder de drempels de Europese richtlijnen in België zo goed als volledig toegepast. Een ander verschil met Nederland is dat in België standaard inkoopvoorwaarden gelden voor alle overheden en niet alleen voor de rijksoverheid. Nederland is nu op zoek naar striktere regels en toepassing van de Europese richtlijnen. In België is in de nieuwe wet een tendens tot meer afstand nemen van die regels onder de Europese drempels zichtbaar. Die regels worden namelijk als niet praktisch en in sommige gevallen zelfs als onzinnig ervaren. We groeien dus als het ware naar elkaar toe.”

Werkbezoekje

Niet alleen België en Nederland kunnen van elkaar leren als het om inkopen en aanbesteden gaat, dat geldt ook voor andere Europese landen. Maar er is nog weinig samenwerking, zo stelt Baeyens vast. “Het is niet een kwestie van een werkbezoekje over en weer. Het gaat om intensieve en structurele kennisuitwisseling, waarbij je oog moet krijgen voor elkaars cultuur en context. De oplossing voor een inkoopprobleem in het ene land is niet noodzakelijkerwijs ook te gebruiken in het andere land, maar je kunt er wel iets van opsteken.” Als voorbeeld noemt hij duurzaam inkopen. De ervaring leert dat bijvoorbeeld een dienstauto die in België gekwalificeerd wordt als zeer duurzaam, dat in Nederland niet is of omgekeerd. Maar niet alleen in praktische, ook in tactische en strategische kennisdomeinen zou er veel meer uitwisseling



Bert Baeyens (links) op het PIANOO-congres afgelopen juni.

moeten komen. Baeyens is enthousiast over het systeem van NEVI-hoogleraren in de masteropleidingen inkoop en de stroom aan kwaliteitsvolle onderzoeksresultaten die zij voortbrengen. “Bij jullie promoveert er geregeld iemand tot doctor met een dissertatie in inkoopmanagement; wij hebben nog maar één gepromoveerde in het inkoopvak en die is intussen verkast naar de Universiteit Maastricht.”

Publieke inkoop

Een terrein waarop Europese landen gezamenlijk veel kunnen winnen, is dat van de specifieke publieke inkoopopleiding. “Publieke inkoop wordt te vaak gezien als een annex van private inkoop. Dat is absoluut ten onrechte. Maar als je als manager Inkoop in een overheid wilt bijdragen aan het debat met de politieke autoriteit en je meer richting wilt geven aan de strategie van inkoop, dan zul je eerst je inkoopprocessen op orde moeten hebben. Dat vereist creatieve inkopers die niet aan het handje moeten lopen van de juridische dienst. Ze hoeven daarom niet alle andere regelgeving te kennen. Wel moeten ze in staat zijn om - met een grondige kennis van de spelregels voor overheidsopdrachten - doordachte keuzes te maken en het volledige proces operationeel en tactisch tot een goed einde te brengen.

Dat klaar je niet na één of twee dagen overheidsinkoop binnen de klassieke inkoopopleiding. Juist op dat vlak zouden we op z'n minst gezamenlijk een visie kunnen ontwikkelen. Ook al kunnen de accenten tussen België en Nederland dan verschillen.”

IPPC 2008: internationale kennisuitwisseling

Wilt u kennis en ervaringen uitwisselen met praktijkmensen en academici uit de hele wereld? Neem dan deel aan IPPC (International Public Procurement Conference) 2008 van 28 tot en met 30 augustus 2008 in Amsterdam. IPPC is dé internationale conferentie op het gebied van inkopen en aanbesteden. Deze derde editie van IPPC wordt georganiseerd door NEVI Publiek, PIANOO, de leerstoel Inkoopmanagement (Universiteit Twente), de leerstoel Aanbestedingsrecht (Universiteit van Amsterdam) en Rijkswaterstaat. Artikelen/voordrachten (papers) van internationale deelnemers zullen de basis van de conferentie vormen. Wilt u een onderwerp delen met vakgenoten, dien dan een paper in. Dat is tot 1 november mogelijk voor de opzet (abstract) van een full paper; de deadline voor abstracts van short papers is 1 maart 2008. Meer informatie vindt u op www.ippc2008.nl.

Gecoördineerde inkoop: wat levert het op?

“Een efficiënte, kostenbewuste organisatie koopt centraal in”, stelt Ruud Viergever (Zie het artikel hiernaast). Daarom zette zijn waterschap vijf jaar geleden een vernieuwing in van de inkooporganisatie. Dolf Gabriël, procesmanager inkopen en aanbesteden, stond aan de wieg ervan. Waterschap De Dommel koos voor de vorm ‘gecoördineerde inkoop’. Aan die keuze was een compleet verbetertraject gekoppeld.

Traject in fases

Dolf Gabriël begon met het inventariseren van de inkoopfunctie. Hij telde meer dan 4000 leveranciers. “Veel leveranciers sturen veel facturen met een geringe waarde per factuur. Dat geeft een enorme beheerslast en als je uitrekent wat dát kost, schrik je. In overleg met de gebruikers hebben we het aantal leveranciers teruggebracht tot 1600. Om de inkoopfunctie te kunnen ondersteunen hebben we daarna het ontstane voorkeursartikel en leveranciersbestand in een inkoopstelsel ondergebracht. Het inkoopproces vereist dat alle overeenkomsten beheerd en georganiseerd worden. Daarom hebben we alle overeenkomsten vastgelegd in een centraal contractenregister, dat Inkoop beheert. Nu de inkoopfunctie beheersbaar is, zijn we bezig met het organiseren van de meer strategische aankopen. Elke budgethouder legt die vast in zijn inkoopkalender. Als je alle inkoopkalenders optelt, ontstaat de ‘Dommelbrede Inkoopkalender’. Die kalender stelt me in staat om samenwerkingstrajecten te starten, bijvoorbeeld met de andere waterschappen in Brabant en Limburg waarmee we een structureel inkoopoverleg aan het opzetten zijn.”

Bestuurlijke ondersteuning

Zo’n traject verloopt natuurlijk geleidelijk. Gabriel: “Wil je het inkoopproces inbedden in je organisatie, dan heb je allereerst bestuurlijk draagvlak en bestuurlijke ondersteuning nodig. Ik kreeg het op de agenda bij het bestuur en had precies genoeg interne klanten in de processen méé om het voor elkaar te krijgen.”

3,5 miljoen euro bespaard

Wat levert gecoördineerde inkoop nu feitelijk op? “Een transparante en beheersbare geldstroom naar derden en een inkoopproces dat de directie in staat stelt haar risico’s te managen. Een professioneel inkoopproces dat verantwoordelijk is voor de vraagstelling aan de markt, de te volgen procedure en de contractvoorwaarden. Natuurlijk levert het ook geld op. Sinds we hier het inkoopstelsel invoerden, hebben we extern 3,5 miljoen minder uitgegeven.”

Dit is een gedeelte uit een interview met Dolf Gabriel.
Lees het volledige artikel op www.PIANOo.nl

*“Het bestuur of de directie
van een organisatie
moet een vernieuwende
richting aangeven.”*

Ruud Viergever

“Aanbesteden gaat nauwelijks over regels”

Bij de waterschappen klinkt de roep om professionalisering en modernisering van de inkoop misschien nog wel luider dan elders. PIANOo organiseert daarom samen met de Unie van Waterschappen een symposium voor leden van de waterschappen met de titel: ‘Inkoop en aanbesteding: meer dan regels alleen!’ Maar wat is inkopen en aanbesteden meer dan regelgeving? En wat betekent professionaliseren van de inkoop eigenlijk? We vroegen het Ruud Viergever, secretaris-directeur van het Brabantse Waterschap De Dommel en dagvoorzitter van het symposium op 24 oktober.

“Je kunt natuurlijk niet zonder regels, en aanbesteden staat er stijf van” aldus Ruud Viergever. Maar de kunst is om dat niet verstarrend te laten werken. Om binnen die regels te zoeken naar beweging en vernieuwende vormen van aanbesteden. Meestal kiezen we de bekende, eenduidige weg, waarvan we weten dat die geen problemen zal opleveren. Maar dat is niet meer van deze tijd. Het bestuur of de directie van een organisatie moet een vernieuwende richting aangeven.” Viergever is gedecideerd: regels volgen is een wettelijke verplichting en dus noodzakelijk, maar moderniseren evenzeer. Wat betekent dat?

Veel te winnen

Moderniseren betekent onder andere professionaliseren van de inkoop en daarmee het inkoop- en aanbestedingsproces. Dat is bij de waterschappen noodzaak, alleen al gezien de omvang van de organisaties. Jaarlijks geven de 26 waterschappen ongeveer 500 miljoen euro uit aan leveringen en diensten. Voor werken komt daar nog eens 750 miljoen euro per jaar bij, die grotendeels via aanbestedingen worden uitgegeven. Gemiddeld koopt elk waterschap dus voor bijna 50 miljoen euro per jaar in. Een professionele opzet van de inkoop zorgt voor financiële besparingen en maakt het eenvoudiger de aanbestedingsregels te volgen. Op dit laatste punt valt volgens Viergever nog heel wat te winnen, want de waterschappen laten hier en daar nogal wat steken vallen als het om naleving van de regels gaat. Viergever: “Op waterschapsniveau heeft inkoop lang niet altijd de positie die hij zou moeten hebben, namelijk een centrale plaats. Als je hecht aan een efficiënte, kostenbewuste organisatie is centraliseren van inkoop een must. En je moet inkoop inbedden in de organisatie. Binnen Waterschap De Dommel hebben we dit binnen vijf jaar gefaseerd voor elkaar gekregen. Centraal inkopen betekent dat alle nieuwe inkopen via het Bureau Inkoop gaan (Zie het artikel in het oranje kader). Daarvoor hebben we een mandaatregeling ingevoerd, een beslissing van de directie. Projectleiders hebben wel budget, maar kopen niet meer zelf in. Daarnaast betekent centraal inkopen kwaliteit borgen, afspraken over leveranciers en leveringsvoorwaarden vastleggen en contracten beheren. Het is natuurlijk een omslag geweest, en geen gemakkelijke omslag, maar inmiddels bewijst inkoop zijn positie.”

Vernieuwing aandurven

Vernieuwing van de interne inkooporganisatie gaat gelijk op met een andere manier van denken over inkopen en aanbesteden. “Over aanbesteden gesproken: het is lastig om de medewerkers, het bestuur, de directie en de inkopers zover te krijgen dat ze geijkte vormen durven loslaten. Een nieuwe vorm van aanbesteden zoals *Design & Construct* bijvoorbeeld vergt een andere focus van het bestuur. We moeten het aandurven om de markt, de bouwers, meer te betrekken bij het proces; durven vragen: ‘Dit is onze opgave, wil je daarover met ons meedenken?’ Dat is een nieuwe vorm van met elkaar omgaan, waarin ook een nieuwe taal gesproken wordt. Als je vraagt: ‘Wat is aanbesteden meer dan regels?’ dan kan ik zeggen: ‘Het is mindsetting, het is een bestuur dat méé moet, het is loslaten van ‘de laagst biedende krijgt de opdracht’, het gaat over integriteit en kwaliteit. Het gaat eigenlijk nauwelijks over regels, maar over héél andere zaken.”

Ruud Viergever: “Regels volgen is een wettelijke verplichting, maar moderniseren evenzeer.”



2.500e deelnemer op PIANOo-desk



Vorige maand meldde zich de 2500e deelnemer aan bij PIANOo-desk. Een belangrijke mijlpaal en daarom ontving deze deelnemer – Dennis

Claassen van de gemeente Barendrecht – een speciale taart van PIANOo. Claassen (in het midden van de foto) startte in september 2007 als inkoper bij de gemeente Barendrecht en werd direct lid van PIANOo-desk. Claassen: "Andere inkopers wezen mij erop dat het een handig instrument is. Collega's uit het inkoopnetwerk Barendrecht-Ridderkerk maken er ook gebruik van. Het principe van halen en brengen van de desk vind ik erg goed, we kunnen als inkopers veel van elkaar leren. Ik heb al verschillende handige documenten gezien die ik kan gebruiken. En ik denk dat onze gemeente zelf nog wel wat nuttige bijdragen kan leveren."

Werkt u bij een aanbestedende dienst en heeft u in uw werk te maken met inkopen en aanbesteden? Maak dan gratis gebruik van dit exclusieve netwerk, bereikbaar via www.PIANOo.nl.

Geslaagd!

Negen cursisten ontvingen in september het certificaat van de Leergang Aanbestedingsrecht uit handen van Wouter Stolwijk, directeur van PIANOo. Huib van Romburgh, jurist bij het ministerie van LNV en voorzitter van de Nederlandse Vereniging voor Aanbestedingsrecht, gaf de leergang voor de tweede keer bij PIANOo. In zeven colleges van twee uur behandelt hij daarin de meest essentiële zaken van het aanbestedingsrecht. Enige ervaring met aanbesteden is een vereiste voor deelname aan de leergang. De volgende Leergang Aanbestedingsrecht is al volgeboekt. In het voorjaar van 2008 start een nieuwe leergang. Interesse voor deze opleiding?

Kijk voor meer informatie of interviews met deelnemers op www.PIANOo.nl (PIANOo / Bijeenkomsten en opleidingen / Leergang Aanbestedingsrecht PIANOo)

Vragen over Europese regels? Dan is er kenniscentrum Europa decentraal!

Kunnen wij de opdracht voor ons groenonderhoud niet gewoon aan onze lokale Sociale Werkvoorziening vergeven? 'Even Europa decentraal bellen' is de veelgehoorde kreet binnen de decentrale overheid wanneer het om deze of andere Europese vragen gaat. Waarom zou je het jezelf als gemeente, provincie of waterschap moeilijk maken als de Europese wet- en regelgeving niet helemaal duidelijk is? Je kunt gratis gebruik maken van de kennis en expertise van het kenniscentrum!

Europese regels raken decentrale overheden op vele terreinen. Gemeenten, provincies en waterschappen zijn er zelf verantwoordelijk voor te handelen conform die Europese regels. In april 2002 richtten de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), het Interprovinciaal Overleg (IPO), de Unie van Waterschappen (UvW) en het Rijk daarom het Kenniscentrum Europa decentraal op. Dit kenniscentrum ondersteunt ambtenaren van decentrale overheden bij het toepassen van de Europese regels en informeert over de veranderingen in de Europese wet- en regelgeving.

Veel vragen over aanbestedingsrecht

Als gemeentelijke regelingen of handelingen het vrije verkeer van goederen, diensten, personen of kapitaal hinderen, kunnen zij in strijd zijn met de regels ter bescherming van de interne markt van de Europese Unie (EU). Ook het stellen van beperkingen of (vergunning)vereisten die discrimineren, is verboden. De EU wil vrije concurrentie stimuleren. Decentrale overheden moeten daarom onder meer rekening houden met de Europese aanbestedingsregels, de Europese regelgeving op het terrein van staatssteun en het Europese milieubeleid.

Uit de vele vragen die de helpdesk van Europa decentraal binnenkrijgt van decentrale overheden, blijkt dat die regels niet altijd even duidelijk zijn. In 2006 had 70% van de vragen betrekking op aanbestedingsrecht.

Vrijwel alle decentrale (beleids)portefeuilles hebben met Europese regels te maken. Soms hangen zij ook onderling samen of lopen de beleidsgebieden door elkaar heen. Daaruit komen vragen voort zoals: kan een decentrale overheid met Europese subsidiegelden één bepaald project op het gebied van duurzaam inkopen financieren zonder Europees aan te besteden en zonder hierbij ongeoorloofde staatssteun te verlenen?

Hulpmiddelen

Europa decentraal biedt gemeentebestuurders en ambtenaren verschillende hulpmiddelen voor het toepassen van Europese wet- en regelgeving. Zo staan op de website www.europadecentraal.nl overzichtelijke beleidsdossiers met per onderwerp actuele ontwikkelingen, geldende regelgeving, relevante jurisprudentie, informatiebronnen en praktijkvoorbeelden van andere overheden. Behalve informatie biedt de website verschillende praktische instrumenten, zoals checklists en handleidingen en veel gestelde vragen en antwoorden. Een CPV-zoekmachine spoort de juiste CPV-code - essentieel bij aanbestedingen - op.

Europa decentraal verstuurt wekelijks de gratis, digitale nieuwsbrief *De Europese Ster*. Decentrale overheden kunnen zich hiervoor aanmelden via de website. Verder geeft Europa decentraal handzame factsheets over actuele onderwerpen uit en een advies hoe ermee om te gaan. Onlangs verschenen de factsheets: *Veelgestelde vragen Bao en PPS: Aandachtspunten aanbesteden en staatssteun bij gebiedsontwikkeling (beide 2007)*.

Helpdesk

Europa decentraal heeft ook een helpdesk voor decentrale overheden. Een vraag stellen kan via het contactformulier op de website, of via een e-mail naar info@europadecentraal.nl. Binnen vijf werkdagen volgt een gratis antwoord. Telefonisch een vraag stellen kan ook, via tel. 070-338 10 90.

TenderNed belangrijke stap verder in ontwikkeling

Waarom draait TenderNed nog niet? Wanneer kunnen we het verwachten? Begrijpelijke vragen die Ad Coppens, projectleider TenderNed, graag beantwoordt. "Op het moment dat TenderNed landelijk wordt ingevoerd, zal het een veilig, robuust en betrouwbaar systeem zijn. Daarom sporen we eerst de zwakke plekken op, testen het systeem uitgebreid en verbeteren het waar nodig." Sinds juli 2007 werkt een projectteam TenderNed hier enthousiast aan en bereidt de landelijke uitrol voor.

Waarom wordt TenderNed nog niet landelijk gebruikt? Ad Coppens: "Het systeem moet hélemaal werken, er mag geen enkele fout in zitten. De schade zou te groot zijn als dat wel zo was. Sinds TenderNed werd overgedragen aan het ministerie van Economische Zaken en er sprake was van landelijke invoering van het systeem, hebben we aan verbetering gewerkt. Landelijke uitrol vraagt om een compleet en betrouwbaar systeem en het was dus zaak uit te zoeken waar nog fouten en ontbrekende stukken zaten. Een schat aan ervaring kwam van ProRail en het ministerie van Verkeer en Waterstaat die al aanbestedingen via TenderNed hebben gedaan. En verder hebben we technische tests gedaan: hoe sterk is het systeem, hoe veilig, is de capaciteit voldoende, is het goed te onderhouden? We zijn inmiddels op het punt dat we weten waar het nog schort, waar verbeteringen en aanpassingen noodzakelijk zijn. Nu kunnen we daarop actie ondernemen."

Projectteam

Ad Coppens heeft inmiddels versterking van een projectteam, met acht mensen die werken aan de perfectionering van TenderNed. "Vier mensen zijn als het ware 'aan de voorkant' bezig met TenderNed. Zij werken aan het systeem en de landelijke invoering ervan. De functioneel beheerder houdt in de gaten hoe het systeem functioneert en stuurt de softwareontwikkeling aan. De juridisch adviseur ziet erop toe dat TenderNed alle regels, reglementen en procedures volgt die de wet voorschrijft.



V.l.n.r. de manager gebruikersbegeleiding, functioneel beheerder, officemanager, functioneel ontwerper, controller, communicatie adviseur, projectsecretaris, projectleider en juridisch adviseur.

De manager gebruikersbegeleiding is bezig met de planning van de landelijke uitrol. Dat gaat bijvoorbeeld om: hoe organiseren we de opleidingen, de technische ondersteuning en de helpdesk? De communicatieadviseur is er om de introductie van het systeem in goede banen te leiden. Verder hebben we een projectsecretaris die samen met de manager gebruikersbegeleiding de *pilots* begeleidt en die de stuurgroep en de klankbordgroepen ondersteunt. Dan zijn er nog twee mensen die zich meer met de bedrijfsvoering van het project bezighouden: de controller van het projectteam bewaakt de planning en de kwaliteit; de officemanager zorgt ervoor dat het team kan draaien."

Stapsgewijze uitrol

Terug naar de vraag wanneer we TenderNed kunnen verwachten. Als de nieuwe aanbestedingswet van kracht wordt - halverwege volgend jaar - is publiceren

via TenderNed een wettelijke verplichting. Dan is de publicatiemodule dus in elk geval klaar. Coppens: "Daarna plannen we een stapsgewijze uitrol van TenderNed." Om te kunnen werken met TenderNed is er overigens ook bij de aanbestedende diensten nog werk te verzetten. Behalve de praktische kant, leren omgaan met het systeem, moet ook het inkoopproces geschikt zijn om TenderNed te gebruiken. Ad Coppens: "Je moet erover nadenken hoe je inkooporganisatie is ingericht, zorgen dat de bevoegdheden geregeld zijn. Zie het systeem ook als een instrument om de professionaliteit op een hoger niveau te brengen. In TenderNed zit veel kennis en ervaring van zeer professionele inkooporganisaties. Als je ermee werkt, gebruik je dus in feite die kennis."

“Mijn antwoorden lijken op zo’n wegenkaart”

Gebruikers van PIANOo-desk zullen zijn naam ongetwijfeld kennen: Ruart Jagt mengt zich vaak enthousiast in het gesprek met een antwoord, een mening of een tegenvraag. Uitgebreid en met steekhoudende argumenten probeert hij een inkoop- of aanbestedingsprobleem tot op het bot te ontleden. “Het gaat me erom ingewikkelde materie terug te brengen naar huiskamerwerkelijkheid.”

“Neem een wegenkaart van Nederland. Daarop kun je precies zien hoe het land in elkaar zit. Maar als je op straat bent, lijkt het nergens op die wegenkaart. Zo zit het vaak ook met inkoop- of aanbestedingsonderwerpen waarover we het hebben op bijvoorbeeld PIANOo-desk. Ik zoek naar de hoofdlijnen en probeer die scherp te houden; mijn antwoorden lijken op zo’n wegenkaart, het is nooit een specifiek advies.”

Terug naar de basis

In gesprek met Ruart Jagt, Coördinator Departementaal Inkoopbeleid bij het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK), gaat het vooral over de filosofie die aan het aanbestedingsvak ten grondslag ligt. Als het aan hem ligt, hebben we het dan eigenlijk ook over het gewone, dagelijkse leven. “Er is altijd een abstract niveau waarop de zaken eenvoudig zijn. Dat klinkt paradoxaal, maar zie het zo: door diepgaand te filosoferen over één enkele situatie kom je soms in zo’n ingewikkelde gedachteklauwen terecht dat het wel steeds ingewikkelder lijkt te worden. Als je in staat bent die specifieke situatie in een breder, abstracter perspectief te zien, wordt het soms ineens veel simpeler! Ik probeer aan de ene kant dat algemene niveau op te zoeken, maar ook een vraag terug te brengen naar huiskamerwerkelijkheid.” Terug naar de basis dus. “We durven ons boerenverstand niet meer te vertrouwen. Maar wat heeft het voor zin om een nieuwe conclusie te bedenken voor een probleem waarvoor mensen jaren geleden al een oplossing bedacht hebben. Waarover tegeltjeswijsheden aan de muur hangen. Dáár streef ik naar: om ingewikkelde materie terug te brengen tot een uitspraak op zo’n tegeltje.”

Professionele inkoopfunctie

Hot issue in de inkoopwereld is de roep om professionalisering. Kunnen we dit ook het best allereerst op een algemeen niveau benaderen?

“Als je het over professionaliseren hebt, gaat het niet alleen om betere naleving van aanbestedingsregels. In breder perspectief - of zo je wilt op algemener niveau - gaat het erom dat je je inkooporganisatie inricht op een professionele inkoopfunctie. En de inkoopfunctie is eigenlijk de weerspiegeling van hoe je denkt over de hele bedrijfsvoering; wat je daarin zelf doet, wat een ander doet, op welke manier en in welk ritme je daar het beste met anderen afspraken over kunt maken. Als je er zo tegenaan kijkt, beschouw je de inkoopfunctie als onderdeel van het primaire proces en niet als ondersteuning van dat proces. Volgens mij ben je dan bezig met professionaliseren.”

De theorie loslaten

Jurist Ruart Jagt, ‘bij toeval’ in de inkoop en aanbesteding terechtgekomen, heeft heel wat ervaring waar hij uit kan putten. Van prille uitzendkracht bij het Centraal Orgaan opvang Asielzoekers, waar hij de basis legde voor een contractbeheersysteem - tot bedrijfsjuridisch adviseur en bemiddelaar bij het ministerie van Defensie; en van ICT-inkoopadviseur/jurist bij het ministerie van Sociale Zaken tot Coördinator Departementaal Inkoopbeleid bij BZK nu. Gemene deler van die verschillende banen? “Ik deed en doe wat ik leuk en interessant vind. Ik heb op al die plekken zoveel geleerd. En ik heb ontdekt dat al



die inzichten en ervaringen belangrijk zijn om bij de werkelijkheid te blijven. Het mooie van ervaringen is dat je daarmee de theorie die je uit een boek haalt, kunt aanvullen. Dat je je daarmee de theorie eigen maakt, zodat die als het ware onderdeel wordt van jezelf. En als je op dát punt bent gekomen, kun je de theorie weer loslaten. Even terug naar waar het hier over gaat: de inkoop- en aanbestedingsproblematiek. Hier is het in feite niet anders. Ik reageer op PIANOo-desk daarom wel eens met: ‘Stel dat we de theorie loslaten?’ Dan weet je de oplossing eigenlijk óók. Ik wil niet zeggen dat je de theorie moet ontstijgen, maar wel dat je die soms meer als ondersteuning dan als leidend principe zou kunnen gebruiken. Dat je eigen gezonde verstand vaak de beste leidsman is.”