

DE INKOOPPRAKTIJK



MINKE JELLEMA, INKOOPADVISEUR GEMEENTE MEDEMBLIK:

‘MAAK AANBESTEDEN LEUK EN LAAGDREMPELIG’

Sinds een paar jaar werken de West-Friese gemeenten Medemblik, Koggenland en Opmeer samen op inkoopadviesgebied. Ze hebben alle drie inkoop decentraal belegd bij budgethouders. Als ze boven de drempelwaarde voor Europees aanbesteden uitkomen, zijn ze verplicht het team Inkoopadvies in te schakelen. Dat gebeurt via het invullen van een startformulier. Ook bij kleinere opdrachten mogen ze advies vragen. “Maar dat gebeurt minder vaak”, zegt Minke Jellema (foto uiterst links), inkoopadviseur bij de gemeente Medemblik.

Inkoop buitenspel

Senior inkoopadviseur Sandra Bouhuis (foto uiterst rechts) zette het thema ‘Grip op decentrale inkoopopdrachten’ drie jaar geleden op de agenda van het directieteam. “We hadden startformulieren voor opdrachten boven de 50.000 euro. Budgethouders zijn verplicht die te gebruiken, maar in de praktijk kennen zij de Europese aanbestedingsregels niet. Ze wisten bijvoorbeeld niet dat je bij een meejarencontract de som over die jaren moet nemen. Of ze splitsten opdrachten onrechtmatig, al dan niet bewust, om onder het grensbedrag te blijven.”

Wetgeving maar lastig

Inkoop stond, zoals in zo veel overheidsorganisaties, buitenspel vanwege het imago dat Europees aanbesteden maar lastig is en je geen voordeel gaat opleveren. Bouhuis: “Dit heb ik in 2016 bij het directieteam aangekaart. Toen is er budget gekomen om

Elke inkoopafdeling kent het probleem: de business bestelt zelf en mist zo de kans op een beter aanbod of betere prijs. Daarom stimuleert de gemeente Medemblik budgethouders om plannen al vroeg te delen via een speciale inkoopapp. “Leuk en laagdrempelig”, aldus inkoopadviseur Minke Jellema.

Naam en functie: Minke Jellema, inkoopadviseur

Organisatie: gemeente Medemblik

Omvang team inkoop: 2,5 fte

Belangrijkste inkoopuitdaging: grip krijgen op decentrale inkoopopdrachten

Belangrijkste prestatie: ontwikkeling van de inkoopapp

Onderscheidend kenmerk van de markt: inkopen boven de drempelwaarde zijn aanbestedingsplichtig

het taakveld uit te breiden van nog geen 2 naar 2,5 fte zodat we onze invloed kunnen uitbreiden.” Jellema kwam het taakveld versterken en kreeg als opdracht om te komen met een plan om de



grip op decentrale inkoop te verbeteren. “Ik heb een enquête gehouden onder budgethouders. Daaruit bleek dat 54 procent niet bekend is met de aanbestedingsregels. Ook gaven ze duidelijk aan wetgeving maar lastig te vinden. Daarom gebruikte liefst 75 procent van de budgethouders de startformulieren nooit.”

De basis op orde

Het was haar duidelijk dat het inkoopadviesteam een manier moest verzinnen om budgethouders te helpen, maar dan wel op een manier die zij leuk en aansprekend vinden. “Wij werken volgens de visie ‘De basis op orde’. De gedachte hierachter is dat we bij alles wat we doen samenwerken en stilstaan bij de maatschappelijke waarde die we als gemeente creëren. Het is voor ons inkoopadviseurs logisch dat de maatschappelijke waarde groter is als je vooraf beter stilstaat bij wat je nu precies wilt inkoop en welke criteria daarbij belangrijk zijn. Maar voor budgethouders is dat helemaal niet zo vanzelfsprekend.”

Swipen

Om te begrijpen hoe en waar inkoop kan helpen, bracht ze het inkoopproces in kaart. “Ik heb het proces uitgetekend op een brown paper en heb bij iedere stap gedacht: hoe kunnen we dit makkelijker maken voor budgethouders? Hoe kan ik hun bewustzijn vergroten? Ik heb bij veel andere overheidsorganisaties gekeken hoe zij het doen en heb zo tal van voorbeelden verzameld, maar ik vond de meeste veel te log. Wij zijn een kleine gemeente met een kleine inkoopafdeling. We wilden het simpel houden.”

Door appontwikkelaar D-TT werd ze op het idee gebracht om de startformulieren in een app te gieten die zowel op een smartphone als via internet toegankelijk is. Jellema: “Iedereen heeft altijd zijn telefoon bij zich. Mensen vinden swipen leuk. Met de app komen ze door te swipen tot een volledig ingevuld startformulier. Uiteraard is de applicatie ook vanachter de pc te gebruiken.”

Imago verbeterd

De budgethouders werden vanaf het begin bij de ontwikkeling betrokken. “We hebben gevraagd: welke informatie hebben jullie nodig om effectiever en efficiënter in te kopen? Pas daarna zijn we met D-TT om tafel gaan zitten om een eerste concept te ontwikkelen”, vertelt Jellema. Dat is eerst door onszelf getest en bijgeschaafd en werd daarna wederom aan de budgethouders voorgelegd. “Doordat we hen zo nauw hebben betrokken, zagen ze dat we er zijn om ze te helpen en niet om het leven lastig te maken. We hebben het imago van inkoop daarmee sterk verbeterd.” De applicatie werkt eenvoudig. Na inloggen krijgt de budgethou-

der een aantal vragen, zoals: ga je gezamenlijk met een andere aanbestedende dienst inkoop? Is het mogelijk om percelen samen te voegen of op te delen en is dat gebruikelijk in de markt? Welke gunningscriteria zijn het belangrijkste? Kunnen aspecten als duurzaamheid, social return en circulariteit worden meegenomen in de aanbesteding?

Doelmatigere inkoop

Bij vrijwel alle vragen zit een uitlegveld met daarin wat met de vraag wordt bedoeld en waarom het belangrijk is daarover na te denken. Ook is er steeds de mogelijkheid om met het team inkoopadvies contact op te nemen. De antwoorden belanden in de vorm van een pdf in de mailbox van het inkoopadviesteam en van de budgethouder.

“Budgethouders vinden het leuk om de app te gebruiken. Iemand noemde het een soort Tinder voor inkoop”

Jellema: “We weten nu veel beter wat er speelt. Net zo belangrijk is dat we budgethouders vooraf laten nadenken over bepaalde aspecten, zodat ze niet blind hetzelfde pad bewandelen als de vorige keer. Ze lopen er in een minuut of 5 doorheen en krijgen dan ideeën over doelmatigere inkoop.”

Compliment

De applicatie is door het directieteam verplicht gesteld voor alle inkoop boven 10.000 euro. Waar het team Inkoopadvies voorheen ongeveer 6 startformulieren per jaar binnen kreeg, hebben ze midden in de zomervakantie in 2 maanden tijd 22 formulieren ontvangen. “We horen dat budgethouders het leuk vinden om de app te gebruiken. Iemand noemde het een soort Tinder voor inkoop. Dat zien we dan maar als een compliment”, lacht Jellema. ●