

 Gemeente Amsterdam

Motivering bij inkoopbeslissingen

Amsterdam, 17 november 2011
Congres NVvA

Annelies Soede, hoofd Concern Inkoop



Agenda

1. Amsterdamse inkoop
2. Het inkoopproces
3. Een case uit de praktijk
4. Proportionaliteit als wet?
5. Conclusie

17 november 2011  3

Introductie Annelies Soede

- 2001 Hoofd Concern Inkoop, gemeente Amsterdam
 - Raamcontracten
 - Inkoopstrategie en –beleid
 - Professionalisering gemeentebrede inkoopfunctie
- 1989 - 2001: Van Leer Packaging Worldwide
 - Research and Development
 - Manager Purchasing Projects wereldwijd
 - Operations manager

xxx

1. Amsterdamse inkoop



xxx

Amsterdam in vogelvlucht....



xxx

2. Het inkoopproces



XXXX

Inkopen gaat over

- Alles wat een organisatie niet zelf doet, maar – tegen betaling – een externe partij voor inschakelt....
- Alles waar een externe factuur tegenover staat....
- Alles waarbij een opdrachtgever – opdrachtnemer relatie speelt

XXXX

Amsterdams inkoopfunctie

- Ondersteunt bestuur en organisatie om strategische doelen te bereiken
- Meer doen met 't geld van de burger
 - Optimale prijs/kwaliteitverhouding
 - Rechtmatigheid
 - Duurzaamheid
 - Social Return
 - Goed opdrachtgeverschap
 - Optimalisatie van ketenkosten

XXXX


Inkoop proces

Strategische inkoop Tactische inkoop Operationele inkoop

Aanbesteden

xxx

3. Een case uit de praktijk



xxx

Case: Beveiligingsdiensten

- Waarde contract ongeveer € 6 mln per jaar
- Ca. 20 verschillende gemeentelijke organisaties, diensten en stadsdelen
- Zeer diverse inzet:
 - van receptionist en portier
 - tot bewaker bij methadonverstrekking

xxx

Keuzes tijdens het proces - 1

- Marktverkenning: Wie nodig je uit en waarom?
- Procedure: Keuze voor openbaar
 - er werden 4-6 inschrijvers verwacht
- Selectie eisen: Risicobeperking i.r.t. marktkansen
 - omzet (1,6 x opdracht),
 - referenties (0,4 van opdracht)

17 november 2011

XXXX

Keuzes tijdens het proces - 2

- Eisen: hoog niveau, marktconform, gemeentelijk beleid
- Wensen: niet meer onderscheidend te formuleren
- Gunning op laagste prijs (eigenlijk tegen eigen principes)
 - Borging door eisen aan lonen (CAO, toeslagen e.d.)

→ Keuzes zijn veelal inkoop- en/of beleidspunten

→ Alle keuzes worden intern besproken en gemotiveerd

17 november 2011

XXXX

Proportionaliteit en motivatie nu - 1

- Oriëntatie op markt, eigen organisatie, collega's
- Inbedden beleid tav duurzaamheid, social return, MKB
- Onderbouwde keuzes voor te volgen inkoopstrategie
- Heldere procesgang, nota's, pre-bids, voldoende tijd

17 november 2011


XXXX

Proportionaliteit en motivatie nu - 2

- Afwijzingsgesprekken: afgewezen leveranciers worden aan tafel gevraagd en krijgen volledige uitleg. Proces en beoordeling worden zo veel mogelijk gemotiveerd. Let op belang van andere leveranciers: geen prijzen of onderscheidende voorbeelden noemen
 - Zeer positief ontvangen bij afgewezen inschrijver(s)
- Feestje bij de contractondertekening
 - Zeer positief ontvangen bij leverancier(s)

xxx

4. Proportionaliteit als wet?



xxx

Van Gids Proportionaliteit naar AMvB → van afwegingskader naar keurslijf

- Gids geeft richtlijnen voor afwegingen bij keuzes (verbod op) clusteren, aanbestedingsvorm, geschiktheid-criteria, gunning criteria, contract voorwaarden
→ ondersteuning bij herkenbare keuzes tijdens inkoopproces
- Met AMvB trekt Wetgever het inkoopproces uit balans
→ belangenweging overheid versus eigenbelang leverancier
→ kostenverhogend voor overheid en inschrijvende bedrijven
→ verdere juridificering van het inkoopproces aanbesteden


17 november 2011 xxx 18

Te verwachten effecten


- Hogere lasten voor zowel bedrijven als aanb. diensten
 - uitvoeringslasten
 - administratieve lasten bedrijven
 - documentaire lasten
- Toename aantal vragen tijdens aanbestedingsprocedure
- Toename aantal procedures

xxx

5. Conclusie



17 november 2011 xxx 20



xxx 21

Motiveren vanzelfsprekend!

Want:
Professionele inkopers kunnen al hun keuzes motiveren

Maar:
Wetten en regels

- maken onprofessionele inkopers niet beter
- brengen leveranciers geen voordeel
- geven vooral juristen meer werk