Inkoopcentrum | Zuid
coöperatieve vereniging van aanbestedende diensten u.a.

ACTIEPLAN -KANSEN MET INKOOPSAMENWERKING ICZ-

Behandeling

Het bestuur en directie a.i. van het ICZ heeft op de ledenvergadering van 20 juni jl., de bevindingen n.a.v. individuele gesprekken met de leden van Inkoopcentrum Zuid gepresenteerd. Het doel is geweest om een beeld te vormen van de actuele inkoop behoeften van de leden, en de behoeften voor de komende jaren. Alsmede de mate van commitment hierin.

Opzet

Om het gesprek en daarmee het onderzoek goed te kunnen voeren zijn er een vijftal vragen door de leden voorbereid zowel op managerial als bestuurlijk niveau, aansluitend op de bevindingen (n.a.v. interviews) van de rapportage maart 2024. In de gesprekken is ingegaan op wat en hoe de leden de inkoop en aanbestedingsfunctie toepassen in hun dagelijkse bedrijfsvoering en de bereidheid tot het afgeven van commitment richting het ICZ inzake hun inzet voor de middel en langere termijn. Op basis van deze data is aansluitend gekeken naar de een bestendige, agile en professionele structuur. De structuur sluit aan bij de alternatief IV, ‘hybride’, uit de rapportage van maart 2024.

Resultaten

De behoeften en wensen van de leden (n=21) zijn vertaald naar producten. De mate van commitment is per product in onderstaande tabel weergegeven.

Product:	**Behoefte:**	**Mate van Commitment (in aantallen leden):**		
		Hoog	**Medium**	**Geen/laag**
Collectieve Inkooptrajecten (Product 1)	15	4	11	6
Een proactieve netwerk- en coördinatiefunctie (expertisecentrum, inkoopkalender en kennisbank) (Product 2)	15	1	14	6
Een inhoudelijk juridische aanbestedingsregelgeving helpdesk en/of klachtenloket (Product 3)	14	5	9	7
Structurele detachering inkoop en contractmanagement professionals (Product 4)	6	4	2	15
Oproepbare flexibele en specialistische inkoopcapaciteit (Product 5)	10	1	9	11

Uit recenter onderzoek en externe ontwikkelingen, zoals de implementatie van MVOI en schaarste van middelen, komt naar voren dat op verschillende terreinen behoeften is aan samenwerking. Dit sluit ook aan bij de bredere koers die de VNG heeft ingezet voor professionalisering van de inkoop en aanbestedingsfunctie voor kleine en middelgrote gemeenten. Binnen het ICZ-netwerk komt dit verschillend naar voren. De behoefte aan directe collectieve producten (Netwerk en Collectieve Inkoop) en juridische aanbestedingsregelgeving helpdesk/klachtenloket, zijn enigszins gewenst. De maatwerk producten (structurele detachering en flexibele specialistisch inkoopcapaciteit) zijn bij een kleinere groep gewenst.

Toekomst: Structurele blik op samenwerking

Uitgangspunt

De matige aanwezigheid van commitment voor de structurele inkoopsamenwerking en de gedifferentieerde vraag van de leden, vraagt om organisatie met een professionele staf, die op korte termijn inkoopresultaten realiseert voor haar leden. De professionaliteit binnen de vaste interne organisatie is beperkt, zoals weergeven en geconstateerd in het de rapportage ‘Kansen met inkoopsamenwerking Inkoopcentrum Zuid, vastgesteld op 21 maart 2024. Dit vertaalt zicht naar een nieuwe en agile aanpak van de inkoopproducten van de inkoopsamenwerking. Om dit te effectueren zijn inkoop adviseurs nodig, die direct productief zijn in de publieke inkoop. Hiervoor zal het huidige team van het ICZ niet verder worden aangevuld maar worden delen van de dienstverlening extern gecontracteerd. Dit resulteert in een hoger tarief voor aantal aanvullende diensten, maar past wel bij een lager commitment van de leden en maakt een hogere productiviteit mogelijk. Om te voorkomen dat er geen afstand komt tussen de netwerk/coördinatie (Coöperatie) en de feitelijke inkoop advisering/begeleiding worden alle medewerkers functioneel en operationeel aangestuurd door de directeur. Hieronder wordt per inkoopproduct kort de aanpak beschreven.

Product 1: Collectieve inkoopcontracten

Bij de collectieve inkoopcontracten zit een duaal economisch voordeel in voor de leden van het ICZ. Namelijk een prijsvoordeel door schaalvoordelen en een kostenvoordeel door afname van de transactiekosten (inkoopkosten). Dit economisch voordeel is gelimiteerd vanaf een bepaalde omvang deelnemers (wet van afnemende meeropbrengsten). Dit speelt pas een rol vanaf 30 deelnemers, dit ook afhankelijk van het type product dienst. Wanneer een inkooporganisatie professioneel een collectieve inkoop uitvoert, inclusief contractmanagement gedurende de looptijd van het contract, vergt dit inkoopkosten, zie hiervoor de calculaties in bijlage 1.

De uitgevoerde calculaties in bijlage 1 laten zien, dat een minimale deelname van 30 deelnemers nodig is om de inkoopkosten te kunnen verantwoorden. Vanuit het ICZ geredeneerd is het verstandig om voor collectieve aan te haken bij landelijke initiatieven (VNG) of initiatieven geïnitieerd vanuit het ICZ voor publieke organisaties (gemeenten en gelieerd) met grens Nederland. Uitgevoerd door externe professionals.

Voordeel:

- Uitbreiding deelnemers leidt tot lagere inkoopkosten en lagere tarieven;
- Kwaliteit in de dienstverlening (inkoop en contractmanagement) gedurende de looptijd van het contract;
- Financieel risico afgewend op derde partij.

Nadeel:

- Geen verdienmodel voor het ICZ, bij een positieve exploitatie.

Product 2: Een netwerk- en coördinatiefunctie (expertisecentrum) exclusief voor haar leden

De komende jaren zal met name geïnvesteerd dienen te worden in een structureel netwerk- en coördinatiefunctie (expertisecentrum) exclusief voor de leden. Onderwerpen die hier periodiek besproken worden zijn o.a. de individuele inkoopkalenders, ervaringen binnen aanbestedingen, nationale en EU-ontwikkelingen, kennisbank, externe sprekers, Bouwend NL, MKB (-infra). Dit netwerk zal op twee niveaus worden belegd, namelijk op tactisch niveau (ambtenaren) en strategisch niveau (bestuurders).

Product 3: Een inhoudelijk juridische aanbestedingsregelgeving helpdesk

De helpdesk fungeert als hulplijn bij aanbesteden en de beschikbaarheid van een klachtenmeldpunt. Helpdesk Aanbesteden biedt strategisch en praktisch inzicht in de mogelijkheden die de wettelijke kaders u biedt vanuit het inkoopperspectief.

Product 3a: Een afdoening van klachten

De afhandeling van klachten welke bij het klachtenloket zijn binnengekomen.

Product 4: Structurele detachering van inkoopmedewerkers op locatie

Deze dienstverlening zal in eerste instantie uitgevoerd worden door de vaste medewerkers van het ICZ en aangevuld worden bij, - meer vraag dan beschikbare capaciteit- en - complementaire kwaliteiten-, door externen.

Product 5: Oproepbare flexibele en specialistische inkoopcapaciteit

Deze dienstverlening zal in eerste instantie uitgevoerd worden door de vaste medewerkers van het ICZ en aangevuld worden bij, - meer vraag dan beschikbare capaciteit- en - complementaire kwaliteiten-, door externen.

Keuze dienstverlening

De bovenstaande activiteiten zullen vanuit de huidige Coöperatie georganiseerd gaan worden, waarbij de leden, op basis een DVO, producten kunnen afnemen. De volgende uitgangspunten zijn hiervan op toepassing:

- Een lid kan altijd gebruik maken van product 2 en 3;

- Producten 1, 3A, 4 en 5 zijn facultatief voor leden;
- Lidmaatschap is een verplichting om een product af te kunnen nemen

Financiering

In onderstaand overzicht worden de inkoopproducten, mate van commitment, uitgangspunt en een indicatie van de kosten weergeven.

Dienstverlening	**Commitment**	**Uitgangspunt**	**Indicatie kosten** **Prijspeil 2024**
Beschikbaarheid van collectieve inkoopcontracten (product 1).	Optioneel	Via externe inzet	Zie bijlage 1
Beschikbaarheid van een netwerk- en coördinatiefunctie (expertisecentrum) tussen haar leden (product 2).	Onderdeel lidmaatschap	Opgenomen in jaarlijkse abonnement als onderdeel van de DVO	Contributie lidmaatschap € 7.500, -- per jaar
Beschikbaarheid van een inhoudelijk juridische aanbestedingsregelgeving helpdesk en/of klachtenloket (product 3). Een afdoening van klachten (product 3a)	Onderdeel lidmaatschap	Opgenomen in jaarlijkse abonnement als onderdeel van de DVO	Beschikbaarheid onderdeel lidmaatschap Individuele klachtafhandeling € 130 per uur
Beschikbaarheid van structurele detachering van inkoopmedewerkers op locatie (product 4).	Optioneel, via eigen medewerkers ICZ en externe schil	Via externe inzet als onderdeel van de DVO	€ 115 per uur
Beschikbaarheid van los oproepbare flexibele en specialistische inkoopcapaciteit (product 5).	Optioneel, via externe schil	Via externe inzet als onderdeel van de DVO	€ 115 per uur

De structurele factor van het ICZ in de nieuwe situatie, is de netwerk- en coördinatiefunctie (expertisecentrum). Vanuit deze functie kunnen leden geënthousiasmeerd worden voor de samenwerking en de overige producten of nieuwe initiatieven. Een kritisch succes factor voor de doorstart is dat een lid volledige commitment en vertrouwen afgeeft voor de nieuwe doorstart; zowel bestuurlijk als managerial en ambtelijk.

Besluiten en vervolg

De leden van het bestuur onderschrijven de visie en strategische koers van het ICZ in onderhavig document en sluiten aan bij onderstaande acties. Aaneensluitend hierop zijn de onderstaande vervolgacties integraal opgenomen, zowel voor de interne inkooporganisaties als acties t.b.v. de (inkoop) producten naar haar leden.

Vervolgacties ICZ

- Het inventariseren op individueel leden niveau voor volledige commitment en vertrouwen voor de nieuwe doorstart; zowel bestuurlijk als managerial en ambtelijk.
- Het actualiseren van de statuten (en het opstellen van regelementen) en opstellen template DVO.
- Het inventariseren en vastleggen per individueel lid van de inkoopproducten en commitment in de individuele DVO.
- Het opstellen van een inkoopplan (kalender) voor 2025 en 2026, gescheiden op strategisch(bestuurlijk) en tactisch (ambtelijk) niveau.
- Het werven en selecteren en contracteren van (bestaande) partners.

Onderstaande tabel geeft inzicht in de vertaling van de vervolgacties naar activiteiten.

Activiteit	Wanneer	Wie
Het inventariseren op individueel leden niveau voor volledige commitment en vertrouwen voor de nieuwe doorstart; zowel bestuurlijk als managerial en ambtelijk.	Q4 2024 – Q1 2025	ICZ – individueel lid
Het actualiseren van de statuten (en het opstellen van regelementen) en opstellen template DVO.	Q4 2024	ICZ
Het inventariseren en vastleggen per individueel lid van de inkoopproducten en commitment in de individuele DVO.	Q4 2024 – Q1 2025	ICZ – Individueel lid
Het opstellen van een inkoopplan (kalender) voor 2025 en 2026, gescheiden op strategisch(bestuurlijk) en tactisch (ambtelijk) niveau.	Q1 2025	ICZ
Het werven en selecteren en contracteren van (bestaande) partners.	Q2 2025	ICZ