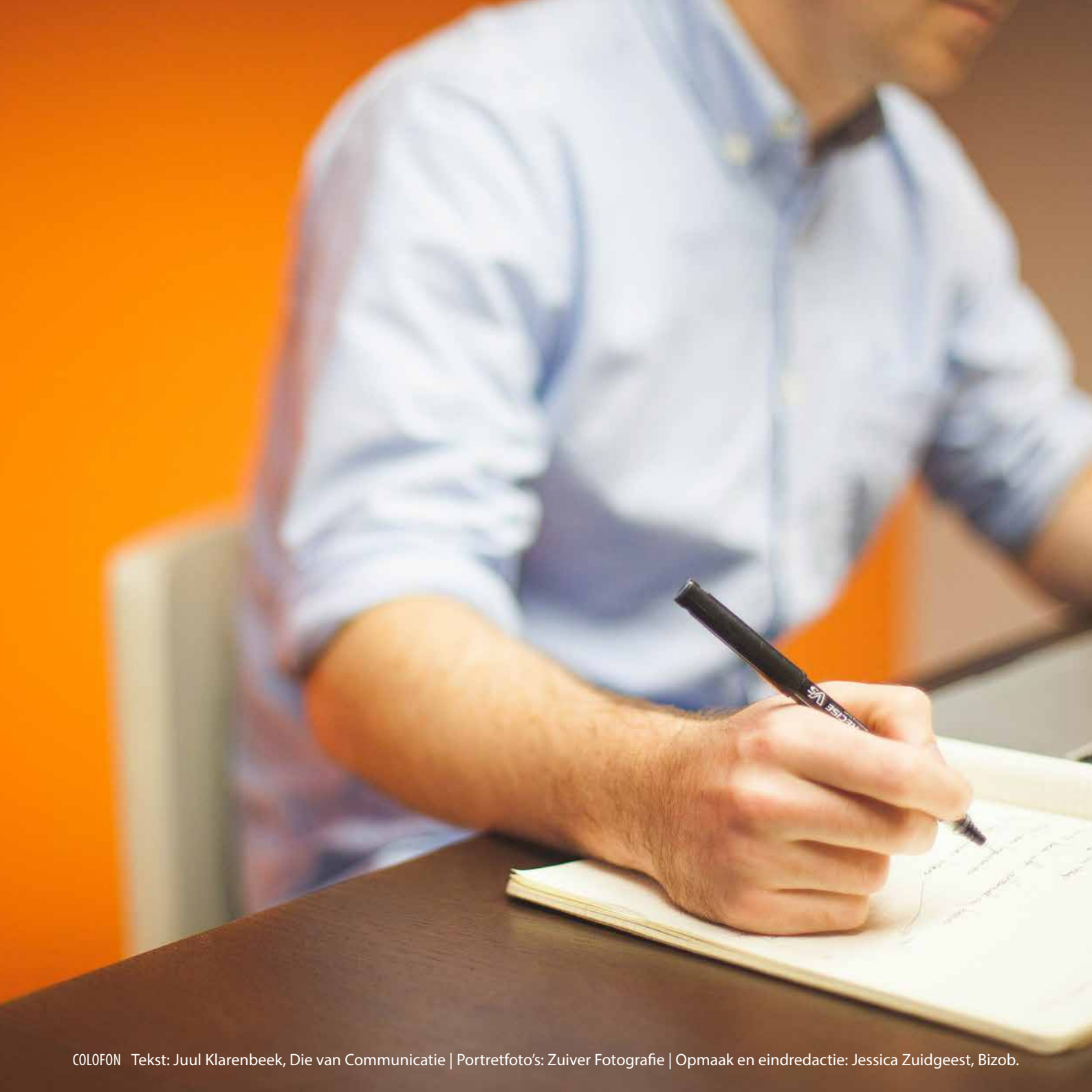


Inkoop als innovatiekracht

Sociaal jaarverslag 2019

bizob





Inhoudsopgave

2019 in vogelvlucht	3
Samen circulair inkopen levert op	5
Duurzaam op alle fronten	7
Optimale ontzorging	9
Maximaal zwemplezier dankzij de dialoog	11
Heldere huishoudelijke hulp	13
Bouwen aan het Hart van Hapert	15
Deurne doet 't	17
2019 in cijfers	19

Met 1400 doorlopen aanbestedingstrajecten, een groeiend aantal leden en deelname aan verschillende initiatieven om het inkoopproces zowel landelijk als regionaal naar een volgend niveau te tillen, was 2019 een mooi jaar voor Bizob. De verhalen in dit verslag belichten ieder op eigen wijze hoe Bizob haar inkoopkracht inzette om dertig gemeenten en vier overheidsorganisaties te helpen bij het verwezenlijken van doelen op het gebied van onder andere: circulariteit, duurzaam samenwerken, social return, de inzet van flexibel personeel en ruimtelijke ordening. Burgemeester van Laarbeek en bestuursvoorzitter de heer Frank van der Meijden en Bizob directeur de heer Dr. Marcel Stuijts blikken terug op de belangrijkste thema's van 2019.

Van expertisecentrum tot sparringpartner

In 2019 heeft Bizob opnieuw de eigen inkoopexpertise en die van haar leden en partners in het kennisnetwerk verbreed. De heer Van der Meijden: "Bizob is uitgegroeid tot een kennisinstituut en betrouwbare partner met een breed draagvlak onder haar leden én daarbuiten. Het opdoen en delen van kennis, vormt een wezenlijk onderdeel van ons werk. Zo organiseerden we een mini-congres over de laatste ontwikkelingen in inkoopland voor onze leden en zijn de



'Lean and mean onderhandelen kan alleen vanuit de juiste basis. Op wantrouwen kun je niet bouwen.'

Frank van der Meijden,
bestuursvoorzitter
Bizob

kennisbijeenkomsten 'Uurtje over...' vast op het programma komen te staan. Ook fungeren we landelijk als sparringpartner voor het Ministerie van Binnenlandse zaken en de VNG." De heer Stuijts: "Verder maken we deel uit van verschillende vakgroepen, waaronder de vakgroep Aanbestedingsrecht van PIANOo, het expertisecentrum Aanbesteden van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Hier brengen we onze expertise in om documenten, bestemd voor gebruik door gemeenten in heel Nederland, te optimaliseren. Tegelijkertijd maken we met de nieuwe kennis die we opdoen het verschil voor onze leden."

Bouwen op vertrouwen

Een sector waarin dit jaar belangrijke stappen zijn gezet om het aanbestedingsproces tussen gemeenten en de markt te versoepelen, is de bouwsector. In navolging op de landelijke actieagenda 'Beter Aanbesteden' organiseerden Bizob en Bouwend Nederland in juli 2019 een bijeenkomst met bestuurders van gemeenten en directieleden van bouwondernemingen uit de regio Oost-Brabant om te praten over concrete verbeterpunten.

Inkoop als innovatiekracht

2019 in vogelvlucht

De heer Stuijts: "De inkoop en aanbesteding van bouwprojecten moet beter, daar voelen we ons als expertisecentrum verantwoordelijk voor. Naar aanleiding van de bijeenkomst hebben alle partijen samen een verbeterplan opgesteld om met name de communicatie rond een aanbesteding te verbeteren. De heer Van der Meijden: "Zo kan het vertrouwen tussen partijen worden hersteld. Lean and mean onderhandelen kan alleen vanuit de juiste basis. Op wantrouwen kun je niet bouwen."

Toewijding & trots

In 2019 begeleidde Bizob ruim 1400 aanbestedings-trajecten. De heer Van der Meijden: "Dit mooie resultaat hebben we behaald, dankzij het vertrouwen van onze leden in de kennis en kunde van onze inkopers die zich volledig onderdeel voelen van 'hun' gemeente. De wijze waarop zij staan voor hun werk, is mijn grootste trots."

Inkoopkracht

Het inkoopvolume van Bizob naderde dit jaar de één miljard euro. De heer Van der Meijden: "Groeï is voor ons geen doel op zich, kennis delen wel. Dit laatste maakt dat enkele nieuwe leden, waaronder Brainport Development, zichzelf dit jaar hebben aangesloten. De heer Stuijts: "Voor het sluiten van een goede deal is het hebben van volume essentieel. Met het huidige aantal deelnemers beschikken we over de juiste inkoopkracht om kwaliteit tegen relatief lage kosten binnen te halen, zonder dat onze collectiviteit leidt tot marktvershraling."

Maatschappelijk verantwoord inkopen

In 2019 paste Bizob in meer dan de helft van de inkooptrajecten social return toe. Wat betreft duurzaamheid voldeed ruim 90% van alle aanbestedingen aan de criteria zoals gesteld door PIANOo. De heer Van der Meijden: "Waar een gemeente zich op focust inzake maatschappelijk verantwoord inkopen, hangt mede af van de zittende coalitie. Daarom heeft Bizob per gemeente het geldende coalitieakkoord geanalyseerd, de implicaties hiervan wat betreft MVI onderzocht en op basis van de inkoopkalender proactief een actieplan opgesteld. Het snelste resultaat op MVI is immers te behalen bij dat wat een gemeente inkoopt bij partners."

Innovatiekracht

In 2019 werd zo'n 70% van alle door Bizob begeleidde aanbestedingen, gegund aan het midden- en kleinbedrijf. Dit stimuleerde de lokale werkgelegenheid én het innovatieve vermogen van ondernemers. De heer Van der Meijden: "Juist in het midden- en kleinbedrijf bevinden zich de bedrijven die lokaal het verschil maken. Daarom zijn we een offensief onder alle MKB-afdelingen van onze leden gestart om het lokale gunningsperspectief onder de aandacht te brengen."

'We delen zoveel mogelijk succesvolle innovaties met onze leden. Ook dat is de kracht van collectiviteit.'

Dr. Marcel Stuijts,
Directeur Bizob



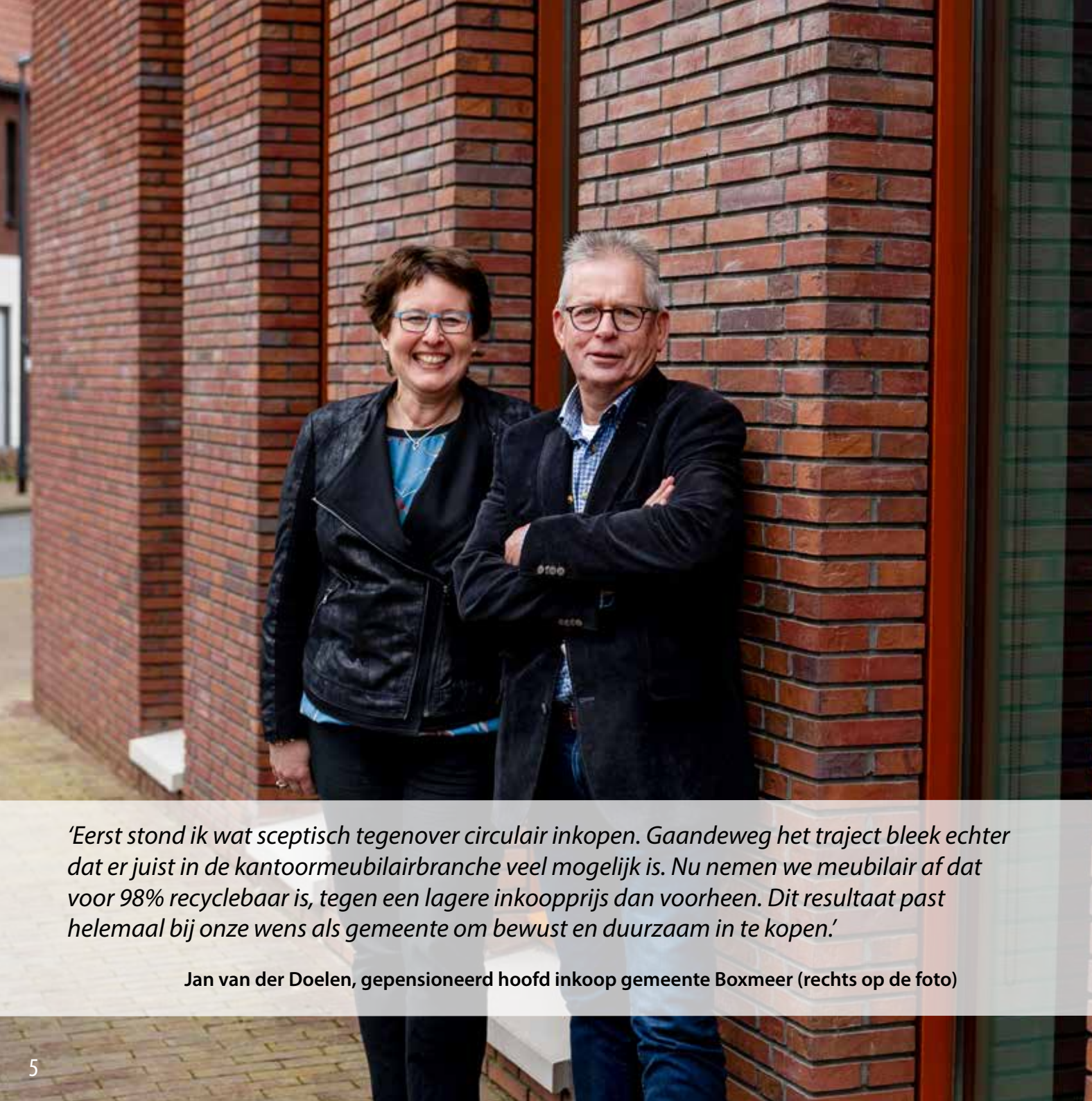
De heer Stuijts: "Het MKB is veelal de motor achter innovaties in een branche. Als Bizob creëren we ruimte voor de markt om te kunnen innoveren. Zo maken we trajecten toegankelijk voor het mkb door bijvoorbeeld een collectieve inkoop in kleinere percelen op te delen. Onze inkopers zijn erin geschoold kansen op dit gebied, waar het kan, te pakken. Verder benchmarken we zoveel mogelijk door succesvolle innovaties als best practices met onze leden te delen. Ook dat is de kracht van collectiviteit."

Contractbeheer

Naast het begeleiden van inkoop- en aanbestedings-trajecten, beheerde Bizob bijna 1.200 lopende contracten binnen het sociaal domein. De heer Van der Meijden: "Met contractbeheer ondersteunen we aanbestedende diensten bij het behalen en behouden van rechtmatigheid. Zo ook bij de MSP, een inhuurdesk voor de inkoop van flexibel personeel, die we twee jaar geleden voor veertien leden oprichtten. Bij de volgende aanbesteding sluiten zich acht nieuwe gemeenten aan."

Werken met passie en compassie

Kijkend naar 2020 typeert de wijze waarop in de huidige crisis wordt meegedacht met leden, volgens de heer Van der Meijden Bizob. "Toen veiligheidsregio's per direct behoefte hadden aan extra inkoopexpertise was één belletje genoeg om stante pede mensen vrij te spelen om mee te helpen. Zo werkt Bizob: met passie en compassie voor haar omgeving."



‘Eerst stond ik wat sceptisch tegenover circulair inkopen. Gaandeweg het traject bleek echter dat er juist in de kantoormeubilairbranche veel mogelijk is. Nu nemen we meubilair af dat voor 98% recyclebaar is, tegen een lagere inkoop prijs dan voorheen. Dit resultaat past helemaal bij onze wens als gemeente om bewust en duurzaam in te kopen.’

Jan van der Doelen, gepensioneerd hoofd inkoop gemeente Boxmeer (rechts op de foto)

De nieuwe bureaustoelen in het gemeentehuis van Boxmeer ogen aantrekkelijk, zitten comfortabel én zijn voor 98% recyclebaar. Inmiddels gepensioneerd hoofd inkoop van de gemeente Boxmeer Jan van der Doelen en Bizob contractmanager José Konings vertellen hoe een gezamenlijke aanbesteding in kantoormeubilair voor 14 organisaties leidde tot een duurzame deal.

Jan: “Onze eerste gedachte bij het inschrijven op de gezamenlijke aanbesteding was ‘massa is kassa’. Bizob wilde deze tevens circulair insteken. Aangezien Boxmeer een 100% duurzaam inkoop- en aanbestedingsbeleid voert, sloten we ons daar graag bij aan.” Jose: “Het voordeel van een gezamenlijk traject is kennisbundeling. Bovendien vertegenwoordigt je samen een groter inkoopvolume. Dit levert prijsvoordeel op én biedt ruimte voor specifieke wensen, bijvoorbeeld op het gebied van circulariteit.”

Paspoort met footprint

Bizob begeleidde het inkooptraject, de deelnemende aanbesteders stelden het programma van eisen samen en adviespartner C2C ExpoLAB richtte zich op het duurzame aspect. Om zicht te krijgen op de mate van circulariteit, moesten potentiële leveranciers een catalogus aanleveren van meest verkochte meubelstukken mét materialenpaspoort. Dit document vertelt meer over de samenstelling van een product, de herkomst van materialen en in hoeverre materialen en componenten in de productieketen blijven. Ook vermeldt het de milieubelasting van een meubelstuk tijdens het productie- en recycleproces.

Duurzaam door de hele keten

Winnaar van de aanbesteding werd kantoormeubelfabrikant Ahrend. Jan: “Ons nieuwe contract levert kwalitatieve, aantrekkelijk ogende meubels op die voor 98% recyclebaar zijn én tien jaar lang worden onderhouden. Ook heeft Bizob in het contract de restwaarde laten opnemen waartegen Ahrend het afgenomen meubilair tot over een periode van tien jaar terugkoopt. Deze afspraak biedt extra zekerheid inzake naleving van de contractvoorwaarden én garandeert

Samen circulair inkopen levert op

de volledige terugkeer van materialen in de productieketen. Wat ook meewoog in onze keuze voor Ahrend, was de mate van duurzaamheid die zij op haar beurt afdwingt in de eigen toeleveranciersketen.”

Volledig transparante marges

Een voorwaarde in de aanbesteding was volledige prijstransparantie. Jan: “De betrokken partijen legden hun prijzen, van inkoop prijs tot winstmarge, zonder problemen op tafel. Dit hielp om tot gezonde prijsafspraken te komen.”

Binnen het nieuwe contract koopt de gemeente Boxmeer goedkoper in dan voorheen. José: “Het kan dus: besparen op inkoopkosten én al je product- en duurzaamheidswensen gehonoreerd zien. Deze aanbesteding heeft hiermee een nieuwe inkoopstandaard voor kantoormeubilair gecreëerd.”

Na meubels nu papier

Voor de gemeente Boxmeer was het de eerste gezamenlijke aanbesteding onder leiding van Bizob. Jan: “Alleen hadden we deze afspraken niet kunnen maken. Binnenkort loopt ons papiercontract af en sluiten we opnieuw bij een gezamenlijke aanbesteding aan. Deze staat gepland voor volgend jaar, Bizob helpt ons de tussenliggende periode te overbruggen.”

Doelgroepenvervoer Zuidoost-Brabant:

Duurzaam op alle fronten

Insteek van de aanbesteding voor het doelgroepenvervoer in de regio Zuidoost-Brabant was verduurzaming. Het resultaat is een duurzame samenwerking in het sociaal-recreatieve vervoer voor een kwetsbare doelgroep én een bijna emissieloos wagenpark in 2025. Aan het woord Judith Strijbos, beleidsmedewerker Wmo bij Samenwerking Kempengemeenten en Frans van Kempen, concerninkoper bij Bizob.

Taxbus is de naam van het Wmo-vervoer voor mensen met een mobiliteitsprobleem in de regio Zuidoost-Brabant. Judith: "Het maatschappelijk belang voor mensen met een beperking of ouderen, die gebruik maken van deze Wmo-voorziening, is groot. Lokaal vervoer van deur tot deur stelt hen in staat sociale contacten te onderhouden en deel uit te blijven maken van de maatschappij."

Emissieloos én betaalbaar vervoer

Opdrachtgever in deze aanbesteding waren achttien gemeenten en de provincie. De gezamenlijke wens -mede ingegeven door het convenant Doelgroepenvervoer emissieloos 2025 en regionale ambities op het gebied van duurzaamheid en innovatieve mobiliteit- was om het doelgroepenvervoer flink te verduurzamen.

Frans: "Marktonderzoek wees uit dat het middels elektrificatie mogelijk moest zijn om binnen vijf jaar een voor 70% emissieloos wagenpark te realiseren. Vervolgens gaven we

inschrijvers alle vrijheid om zelf in te vullen hoe zij hier stapsgewijs naartoe wilden werken. Tot onze verrassing kwam iedereen uit op een duurzaamheidsratio van 80 tot 100%. Judith: "Daarbij bewaakten we tevens de prijs-kwaliteit verhouding. We willen het vervoer voor onze doelgroep tenslotte goed regelen maar ook betaalbaar houden."

Lokaal kansen creëren

De totale vervoersvraag werd 'opgeknipt' in vijf percelen: vier regio's en het mobiliteitscentrum (de overkoepelende reserveringslijn waar reizigers naartoe bellen om een rit te boeken red.). Per perceel werden de verwachtingen qua respons overtroffen, inschrijvers varieerden van multinational tot lokale vervoerder. Frans: "Met het scheppen van deze kaders, hebben we bewust gelegenheid gecreëerd voor het MKB om mee te dingen. Uiteindelijk zijn drie van de vijf percelen aan lokale vervoerders gegund, zij scoorden het hoogst op de verschillende gunningscriteria."

Duurzaam in alle opzichten

Judith: "Duurzaamheid betekende voor ons -naast de afbouw van fossiele brandstof- ook inzetten op een langdurig partnership met de contractanten voor het vervoer en het mobiliteitscentrum." Daarom bevatte de aanbesteding een minimumprijs waar inschrijvers niet onder mochten duiken. Frans: "Verder kent de vaste contractperiode van vijf jaar een verlengmogelijkheid van vier jaar. Door vervoerders meer tijd te geven om investeringen terug te verdienen, blijven we nieuwe duurzame innovaties stimuleren." Judith: "Zorgen voor een gezonde financiële basis draagt bij aan behoud van werkgelegenheid voor onze regio en continuïteit in de dienstverlening aan onze doelgroep. Ook dat is duurzaam aanbesteden."



'In deze dynamische tijd kun je door slim aan te besteden veel goede dingen doen. Hier is het gelukt om de continuïteit van een voor veel mensen cruciale voorziening te waarborgen, deze tegelijkertijd flink te verduurzamen én voor iedereen betaalbaar te houden.'

Judith Strijbos, beleidsmedewerker Wmo, Samenwerking Kempengemeenten (links op de foto)



'Dankzij actief contractmanagement vanuit Bizob, kan VRBZO erop vertrouwen dat de Inhuurdesk optimaal en volgens afspraak functioneert. Deze ontzorging maakt dat ik mij als HR-manager volledig kan focussen op mijn kerntaken.'

Chris van den Akker, hoofd HR van VRBZO (links op de foto)

Na het succesvol afronden van een aanbesteding, is de volgende stap het toetsen van de gemaakte afspraken in de praktijk. Juist bij nieuwe initiatieven zoals de Managed Service Provider, een overkoepelende dienstverlening waar 24 gemeenten en organisaties in de regio Zuidoost-Brabant gebruik van maken voor de inhuur van externe medewerkers, is contractmanagement dé manier om de samenwerking te finetunen. Chris van den Akker, hoofd HR van VRBZO en Bizob contractmanager Janneke Franken over het gemak van de MSP en de meerwaarde van contractmanagement.

De MSP verzorgt de inhuur van uitzendkrachten, gedetacheerden, zzp-ers en andere externe professionals. Janneke: "Waar aangesloten diensten eerder zelf vacatures uitzetten of onderhandse procedures uitschreven, leggen zij deze sinds 2017 neer bij de MSP -ofwel de Inhuurdesk- gerund door intermediair Yacht. De MSP gaat vervolgens binnen haar netwerk van ruim honderd leveranciers op zoek naar geschikte kandidaten voor functies uiteenlopend van Wmo-consulent tot projectleider wegenbouw."

Flexibiliteit en zekerheid

Doel van de MSP is ontzorgen: via de Inhuurdesk verloopt alle flexibele inhuur rechtmatig en naast de werving, neemt zij tevens het vervolgtraject van kandidaten voor haar rekening. Chris: "De Inhuurdesk onderhandelt over de tariefstelling, maakt overeenkomsten op, legt het medewerkersdossier aan en verzorgt de facturatie. Dit bespaart ons veel tijd én alles is wettelijk goed geregeld, zo behouden we optimale flexibiliteit. Janneke: "De Inhuurdesk weet zelfs in deze krappe arbeidsmarkt de juiste mensen te vinden. In contact komen met zzp-ers is bijvoorbeeld best lastig. De MSP spoort hen via het netwerk op en onderhandelt daarbij scherp over de hoogte en duur van de te betalen opslag voor de bemiddelende leverancier."

Actief contractmanagement

Contractmanagement speelt, zeker bij een nieuw project, een belangrijke rol. Janneke: "Normaal gesproken controleer ik of gemaakte afspraken worden opgevolgd. In dit geval toets ik ook voortdurend of de Inhuurdesk zoals deze nu is ingericht, voldoet aan ieders verwachtingen. Verder maak ik tarieven en toeleveranciers transparant voor de aanbestedende diensten en informeer ik proactief over relevante wetwijzigingen. Leiden wijzigingen tot hogere tarieven, zoals bij de Wet Arbeidsmarkt in Balans, dan kijk ik namens de aanbestedende diensten kritisch mee. In het geval van de WAB werd het indexeringspercentage uiteindelijk verlaagd."

Optimale ontzorging

MSP 2.0

Het huidige MSP-contract loopt tot en met juli 2021. Janneke "Binnenkort starten de voorbereidingen op de nieuwe aanbesteding, waarbij meer organisaties gaan aansluiten. Als contractmanager ben ik hier, gezien mijn kennis van de lessons learned, actief bij betrokken." Chris: "Bizob betreft ons als stakeholders actief bij de aanloop naar de nieuwe aanbesteding en luistert naar onze wensen. We zijn al zeer tevreden over de MSP, maar denken graag mee in hoe het nóg beter kan."

Houten paaltjes op een braakliggend terrein markeren de plek waar in juni 2020 wordt gestart met de bouw van het nieuwe zwembad in Veldhoven. Projectleider ruimtelijke ontwikkeling bij de gemeente Veldhoven Hilko Ellerbroek, Bizob inkoopadviseur Dennis Tielemans en Synarchis Adviesgroep gaven vorm aan de aanbesteding die hieraan voorafging. Hoe zij maximale waarde creëerden? Door altijd de dialoog op te zoeken.

De plannen lagen er al langer, maar met het afronden van de aanbesteding werd het definitief: Veldhoven krijgt een nieuw duurzaam, openbaar zwembad voorzien van drie baden en verschillende faciliteiten. Het budget van 11 miljoen euro vormde een stimulans om op creatieve wijze te komen tot het ideale ontwerp. Kennispartij Synarchis adviseerde over de technische specificaties en rekende alle wensen door. Bizob schreef de inkoopstrategie en samen met de gemeente werd de aanbesteding volgens de opzet Design, Build & Maintain uitgezet.

**Maximaal
zwemplezier
dankzij
de dialoog**

Van vragen op papier naar toetsen aan tafel

In aanloop naar de definitieve aanbesteding werden twee gespreksrondes met vijf geselecteerde partijen georganiseerd. Hilko: "Dit proces verloopt normaal gesproken op papier, nu kozen we bewust voor het gesprek aan tafel. Dat hielp bij het scheppen van duidelijkheid over onze eigen verwachtingen én bracht onzekerheden bij inschrijvende partijen over bepaalde risico's aan het licht. Dennis: "Vervolgens kun je als opdrachtgever besluiten deze van de markt over te nemen. Dit creëerde rust bij de inschrijvers én scheelde in de doorberekening van kosten. De dialoogrondes maakten dat het traject zonder verrassingen verliep en we goede partijen tegen een reële prijs aan boord konden houden."

Gunnen op waarde

Om inschrijvingen te kunnen beoordelen, werd de prijs uitgesplitst in kosten voor de realisatie van het gebouw en voor het tienjarig onderhoud daarna. Inschrijvers konden vervolgens fictieve kortingen verdienen op de kwaliteitsonderdelen ruimtelijke vormgeving, functionele inrichting, duurzaamheid en projectaanpak. Dennis: "Met het gunnen op waarde zet je kwaliteit om in geld. Zo geef je inschrijvers de vrijheid om eigen afwegingen te maken in bouwen tegen lage kosten en investeren in kwaliteit waardoor de prijs van het project fictief lager uitvalt." Hilko: "De verwachte bouwprijzen liggen vaak dicht bij elkaar. Deze manier van gunnen bood ons de kans voor maximale kwaliteit te gaan."

Brede inbreng

Het voeren van de dialoog liep als een rode draad door het hele traject. Zo kregen omwonenden inbreng in het aanzicht van het zwembad en beoordeelde een duurzaamheidsplatform de duurzaamheid en een gehandicaptenplatform de route en de indeling van het gebouw. Verder werden de zwemvereniging en medewerkers van het huidige zwembad betrokken bij alle kwaliteitsaspecten. Hilko: "Door iedereen te betrekken bij het project, staat er straks een zwembad waar iedereen gelukkig van wordt."

'Het bouwen van een zwembad is iets dat je als gemeente maar eens in de veertig jaar doet. Dan is het belangrijk dat je bij het maken van projectkeuzes advies krijgt van een materiedeskundige op dit specifieke gebied. Dankzij Bizob zijn we hiervoor bij de juiste kennispartner terechtgekomen.'

Hilko Ellerbroek, projectleider ruimtelijke ontwikkeling gemeente Veldhoven (rechts op de foto)





'Ik ben er trots op dat we in dit traject alle betrokken partijen vanaf dag één mee hebben weten te nemen. Hierdoor lukte het ons in korte tijd belangrijke keuzes te maken, zowel in werkwijze als tarief.'

Pauline van den Elsen, beleidsmedewerker gemeente Vught (rechts op de foto)

Heldere huishoudelijke hulp inkopen

Dat afstappen van de werkwijze 'Schoon en leefbaar huis' zoveel stof zou doen opwaaien, hadden Pauline van den Elsen, beleidsmedewerker bij de gemeente Vught en Mariëlle van Meijl, commodity manager bij Bizob, niet verwacht. Voor hen en alle andere betrokkenen bij de aanbesteding van hulp in de huishouding voor de gemeenten Boxtel, Haaren, Sint-Michielsgestel en Vught voelde teruggaan naar 'P maal Q' heel logisch.

Eind 2018 oordeelde de Centrale Raad van Beroep, dat resultaatgericht indiceren bij het bepalen van de huishoudelijke hulp Wmo-cliënten onvoldoende duidelijkheid bood. De werkwijze, ook wel 'Schoon en leefbaar huis' genoemd, leidde tot veel discussie. Want wat is schoon en leefbaar? Het stelde vier gemeenten voor een aanbestedingsdilemma: inkopen volgens de geldende wijze of voorsorteren op een nieuwe aanpak?

Zorgvuldige afweging

Na de uitspraak volgde vanuit de VNG het advies de nieuwe besluitvorming af te wachten. Pauline: "Wij moesten echter een keuze maken en besloten in overleg te gaan met de zorgaanbieders. Zij wilden vooral duidelijkheid, voor henzelf en voor cliënten. Mariëlle: "Ook de gesprekken met de adviesraden en de portefeuillehouders sterkten ons in de overtuiging terug te gaan naar 'uurtje, factuurtje' ofwel 'Price x Quantity'.

Dit was gezien de uitspraak ook juridisch het meest correct." Pauline: "We realiseerden ons welke impact deze omslag had op onze organisatie. Waren we als gemeente eerder niet betrokken bij het vaststellen van het aantal uren zorg per cliënt, nu gingen we deze weer zelf in kaart brengen."

Strakke planning, kraakhelder resultaat

Een klein inkoopteam doorliep, dankzij een strakke planning en gestructureerde aanpak, het totale aanbestedingstraject in slechts zes maanden. Gunning vond plaats in de zomer. Pauline: "Hiermee gaven we onszelf en de zorgaanbieders tijd om ons voor te bereiden op de nieuwe aanpak. We richtten systemen opnieuw in, schoolden onze consultants om en regelden het proces rond de toegang. Uiteindelijk begonnen we in Vught al in oktober met het indiceren van cliënten volgens de aangepaste werkwijze. Ook de zorgaanbieders hebben de omschakeling goed opgepakt."

Mariëlle: "Door alle betrokken partijen stap voor stap mee te nemen in het proces, ontstond er een breed draagvlak voor deze aanbesteding. De feitelijke aanbesteding was hier dan ook geen verrassing, in de rest van Nederland was het echter wel breaking news." Pauline: "We waren verrast door alle positieve reacties van andere gemeenten. Zelf hadden we niet in de gaten dat het zo'n gedurfde beslissing was. Misschien omdat het voor ons na alle gesprekken, simpelweg de meest logische keuze was. Nu kunnen we, samen met onze zorgaanbieders, cliënten weer passende én heldere hulp in huis aanbieden."

Het is het project met veruit de meeste impact op het centrum van Hapert ooit: de realisatie van een Multifunctionele accommodatie (Mfa) die de hele gemeenschap bindt. Ambtelijk projectleider van de gemeente Bladel Ad van de Ven en concerninkoper Azra Ahmetovic van Bizob wisten dit maatschappelijke doel te vertalen naar een praktische aanbesteding. Met als extra troef de scherpe blik van een onafhankelijke marktpartij.

In 2022 kunnen inwoners van Hapert die het gemeenschapshuis, de basisschool, de kinderopvang, de kapel, het ouderensteunpunt of bibliotheek willen bezoeken, terecht in één gebouw. Ad: "Verschillende partijen in Hapert zochten een meer passende huisvesting, dit wilden we als gemeente integraal oppakken. Toen de pastorie en het kerkgebouw als locaties vrijkwamen, deed de kans zich voor een stuk monumentaal centrum te behouden en aan te wenden voor een overkoepelend maatschappelijk doel: mensen verbinden en ervoor zorgen dat iedereen mee kan blijven doen."

Kijken door de bril van de markt

Voor de realisatie van de Mfa werd een taakstellend budget vrijgemaakt. "Om meerwerkkosten achteraf te voorkomen", vertelt Ad, "was het juist uitvragen van de te leveren prestaties heel belangrijk. Bizob heeft het project daarom aangemeld voor een pilot binnen de landelijke actieagenda 'Beter Aanbesteden'. Via Bouwend Nederland werd Bouwgroep De Kok als adviserende marktpartij betrokken bij het formuleren van de uitvraag. Hierdoor bouwden we extra zekerheid in dat onze vraag compleet, realistisch én interessant was voor de markt. Azra: "Het project bestaat uit her- en nieuwbouw. Een waardevolle tip was om alle risico's horende bij de renovatie van de kerk en pastorie, in kaart te brengen. Zo hebben we de kosten voor het afdekken van risico's laag gehouden."

Ontzorgen door kaders te scheppen

Rekening houden met de markt, betekent soms plannen bijsturen. Ad: "Een monumentaal kerkpand verbouwen, zien veel bouwers als een mooi project. Maar het levert ook vraagtekens op. Om zoveel mogelijk onduidelijkheden weg te nemen voor de markt, hebben we het ontwerp van het pand zelf uitgewerkt en afgestemd met Welstand. Daarna is de aanbestedingsvorm bijgesteld van Design & Build naar Engineer & Construct. De opgestelde concepten boden geïnteresseerde partijen voldoende ruimte om zichzelf te onderscheiden."

Inrichten met impact

De impact van het project is zowel in ruimtelijk als maatschappelijk opzicht groot. Ad: "Met de bouw van de Mfa spelen we in de dorpskern andere locaties vrij. Nieuwe mogelijkheden qua ruimtelijke ontwikkeling spreiden zich zo als een olievlek over het centrum uit." Azra vult aan: "Hapert heeft straks een accommodatie waarvan iedere bewoner, van 0 tot 100 jaar oud, profiteert. De Mfa is meer dan een gebouw en krijgt daarom, heel toepasselijk, de naam 'Hart van Hapert.'"

Bouwen aan het Hart van Hapert

'De meerwaarde van een adviserende marktpartij aan jouw kant van de tafel is, dat je samen tot een complete, realistische en tevens voor de markt interessante uitvraag komt.'

Ad van de Ven, ambtelijk projectleider van de gemeente Bladel (rechts op de foto)





'Bizob focust zich bij elke aanbesteding op doelmatige rechtmatigheid. Hierbij gaat het om de mogelijkheden die er binnen de kaders zijn om de vraag vanuit de organisatie zo optimaal mogelijk in te vullen. Dat is hier op innovatieve wijze gelukt.'

Jolanda van Grinsven, concerninkoper bij Bizob (rechts op de foto)

De gemeente Deurne en werkbedrijf Senzer gingen met Bizob op zoek naar een private groenpartner om het samenwerkingsverband Deurne Doet 't compleet te maken. Door buiten de vaste kaders te denken werd partner Donker Groen gevonden. Wat begon met een vlog, ging voor Bizobs concerninkoper Jolanda van Grinsven en vestigingsleider van Donker Groen Eindhoven Jacko Manse naadloos over in een gesprek over vertrouwen en betrokkenheid.

In 'Deurne Doet 't' bundelen de gemeentelijke buitendienst, werkbedrijf Senzer en Donker Groen de komende vijf tot tien jaar kennis, materieel en menskracht om als één organisatie het groen in Deurne te onderhouden. Daarnaast helpt Deurne Doet 't inwoners bij de uitvoering van eigen groeninitiatieven.

Vertrouwen en partnerschap

Deze Europese groenaanbesteding was in geen enkel opzicht standaard. Zo werd er een partner in plaats van opdrachtnemer gezocht. Ook lag er geen bestek, wel een samenwerkingsovereenkomst. Jolanda: "Het partnerschap dat we voor ogen hadden, was lastig op papier te vangen. De gemeente kwam toen met het idee een vlog te maken. Zo kreeg Deurne Doet 't een gezicht. Geïnteresseerden werden uitgenodigd zelf in een vlog te vertellen wat zij de samenwerking te bieden hadden. De vlogs vormden het eerste deel van de gunningsfase. Deze was -bij uitzondering- in twee fasen geknipt om een voorselectie te kunnen maken." Jacko: "Het filmpje maakte indruk. Bovendien paste het aangeboden partnerschap bij onze eigen visie, welke draait om betrokkenheid en een duurzame klantrelatie. We geloven sterk in het Rijnlants model waarbij overheid, werkgever en medewerkers samenwerken en dat meedenken vanaf de werkvloer stimuleert."

Samen kom je verder

Deurne Doet 't creëert werkgelegenheid voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Jolanda: "Alle voormannen van Donker Groen zijn opgeleid in het werken met mensen met een indicatie. Een belangrijk pluspunt, gezien hun coachende rol." Jacko: "Iemand met autisme kan een fantastische medewerker zijn, maar moet wel op de juiste manier aangestuurd worden. Vanuit de gedachte 'samen kom je verder' trainen we onze vakmannen in het begeleiden van mensen op zo'n manier dat het de teamprestatie ten goede komt. We zijn tenslotte wel een commercieel bedrijf."

Denken buiten de vaste kaders: Deurne doet 't

Schouder aan schouder

De samenwerking is in september 2019 definitief gestart. Jacko: "Omdat er geen bestek ligt dat precies vertelt wat er moet gebeuren en hóe, overleggen we meer. Daarbij kijken we naar ieders kracht. Zo is Senzer goed in regulier onderhoud, beschikt de gemeente over de gebieds- en calamiteitenkennis en brengen wij groenexpertise en materieel in. De basis hebben we met alle betrokken partijen gelegd, nu is het een kwestie van samen doen. Daarin staan we letterlijk en figuurlijk schouder aan schouder."

2019 IN CIJFERS

49 BIZOB PROFESSIONALS - 45 FTE

Aanbestedingsjuristen



Concerninkopers



Contractmanagers- en beheerders



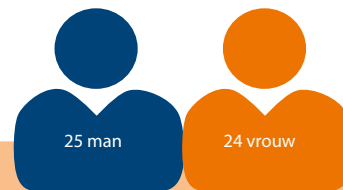
Commoditymanagers



Inkoopmanagers en directie



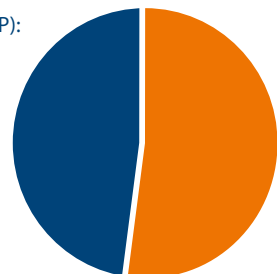
Managementsupport en communicatie



In 2019 volgden 8 medewerkers een opleiding, 35 volgden een training of bijscholing en 9 namen deel aan een vakgroep, netwerk of adviesraad. Zo blijven we up-to-date van de laatste ontwikkelingen in inkoopland en dragen we bij aan verdere professionalisering van ons vak!

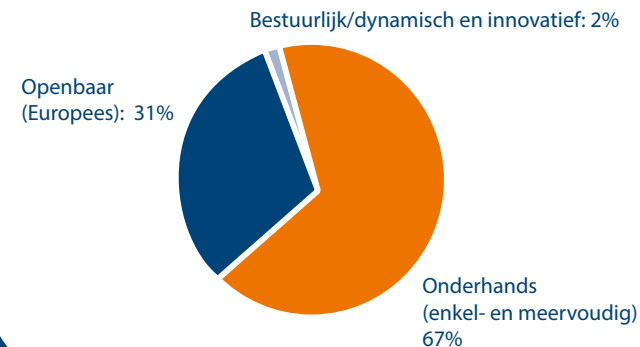
GUNNING

Laagste Prijs (LP):
45%



Beste Prijs-Kwaliteit
(EMVI): 55%

AANBESTEDINGSPROCEDURE



REGULIERE AANBESTEDINGEN

OPENBARE RUIMTE | BEDRIJFSVOERING EN ICT | SOCIAAL DOMEIN

1.408
lopende (onderhanden)
inkooptrajecten

441
afgesloten inkooptrajecten,
met een waarde van 282 mln.

16%
hiervan was collectieve inkoop
(129 getekende contracten
met een waarde van 112 mln.)



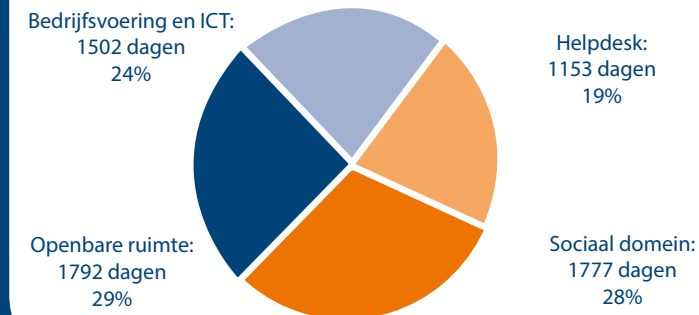
BESTUURLIJKE AANBESTEDINGEN

BESCHERMD WONEN | WMO |
BEGELEIDING 18+ | JEUDGZORG |
Huishoudelijke ondersteuning

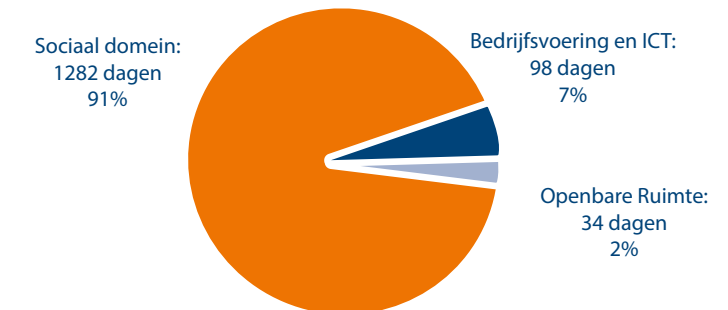
1119
Onderhanden contracten
met een waarde van 92 mln.
(productieverantwoording 7-4-2020 : 90 %)

INZET (IN DAGEN) PER COMMODITY

BIZOB INZET INKOOPTRAJECTEN



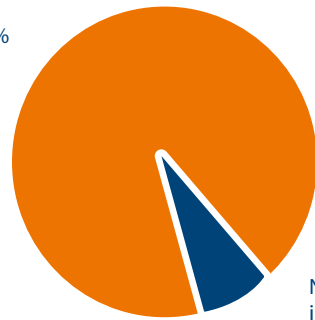
BIZOB INZET CONTRACTMANAGEMENT, LEVERANCIERSMANAGEMENT EN CONTRACTBEHEER



MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD INKOPEN (MVI)

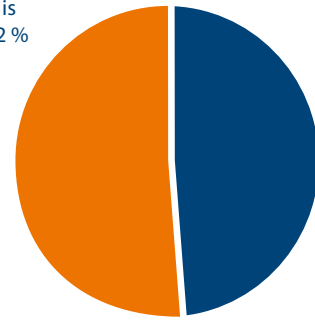
Publieke organisaties hebben op het gebied van duurzaamheid, milieu en sociale aspecten een voorbeeldfunctie. Samen met inwoners wordt er bewust gekeken naar de kwaliteit van het leefmilieu. Dus wanneer een overheidsorganisatie iets inkoopt, wordt er vanzelfsprekend ook gelet op de kansen om een bijdrage te leveren aan duurzame ontwikkeling en het voorkomen van negatieve effecten op milieu en sociale aspecten. In 2019 werd in meer dan de helft van de aanbestedingen social return toegepast en in 93% werd er rekening gehouden met het milieu (o.a. circulaire inkoop).

Duurzaam
ingekocht: 93%



Niet duurzaam
ingekocht: 7%

Social return is
toegepast: 52 %



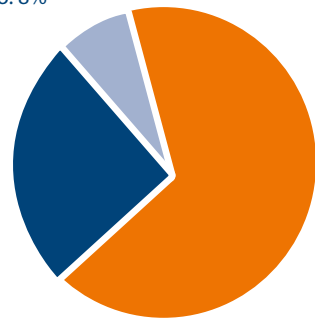
Social return is
niet toegepast: 48%

MKB EN LOCALITEIT

Bizob heeft specifiek oog voor de positie van en de mogelijkheden voor het lokale en regionale midden- en kleinbedrijf (MKB). In 2019 werd meer dan tweederde van de aanbestedingen die door Bizob zijn begeleid gegund aan het MKB en ruim 60 procent aan lokale of regionale bedrijven.

Micro: 8%

Groot: 25%



Midden- en
kleinbedrijf: 67%

Lokaal 13%

Europees 0%

Nationaal 38%



Regionaal: 49%

BIZOB PARTNERS

In 2019 was Bizob de partner voor inkoop en contractmanagement voor 30 gemeenten en 4 publieke organisaties in Oost-Brabant. Onze concerninkopers werken als collega op locatie van een van de aangesloten organisaties. Hierdoor zijn ze nauw betrokken bij de organisatie waarin ze werken en makkelijk te bereiken voor overleg of advies. In nauwe samenwerking regelde Bizob inkoop, aanbestedingen, contractmanagement en – beheer voor het sociaal domein, openbare ruimte, bedrijfsvoering en ICT.

Gemeente Uden gunde de
meeste aanbestedingen aan
een lokale leverancier.

Regio Noordoost-Brabant
gunde in 2019 de meeste
aanbestedingen aan het
midden- en kleinbedrijf,
namelijk 84% (gemiddeld
75%) én had in 2019
de hoogste score in het
toepassen van social return,
namelijk 84% (gemiddeld
52%).

NIEUWE PARTNERS

In 2019 zijn ODBN en
Brainport Development
aangesloten bij Bizob.
We zijn verheugd dat
steeds meer organisaties
in de regio ons weten te
vinden!

SAMEN STERK!

Gemeente Laarbeek nam in
2019 het vaakste deel aan
collectieve inkooptrajecten.
Bij een collectief traject
bundelen we de inkoop en delen
we informatie en expertise.
Het resultaat is lagere kosten,
meer kwaliteit in producten,
minder risico's en betere
voorwaarden.

Gemeente Veldhoven had in
2019 de meeste afgeronde
trajecten: 35.

Regio BOV/ Kempen en A2 scoorden 100 %
op het toepassen van duurzaamheid
(gemiddeld 93%).

Oost-Brabant





Bezoekadres

Deken Frankenstraat 3
5688 AK Oirschot

Postadres

Postbus 215
5688 ZL Oirschot

Telefoon

0499-583451

E-mail

info@bizob.nl

Website

www.bizob.nl



Uw partner voor inkoop en contractmanagement