

Inkoopkracht met maatwerk

Sociaal jaarverslag 2022

6izob



Inhoudsopgave



Inkoopkracht met maatwerk	3
Een 10 voor de jeugd	7
De circulaire sloop van zwembad Den Ekkerman	9
De digitale sociale kaart die stimuleert en samenbrengt	11
Een nieuwe weg inslaan met lease	13
In the lead dankzij contractmanagement	15
Beter aanbesteden begint met een goed gesprek	17
Van strakke gazons naar biodiverse bermen	19
2022 in cijfers	21

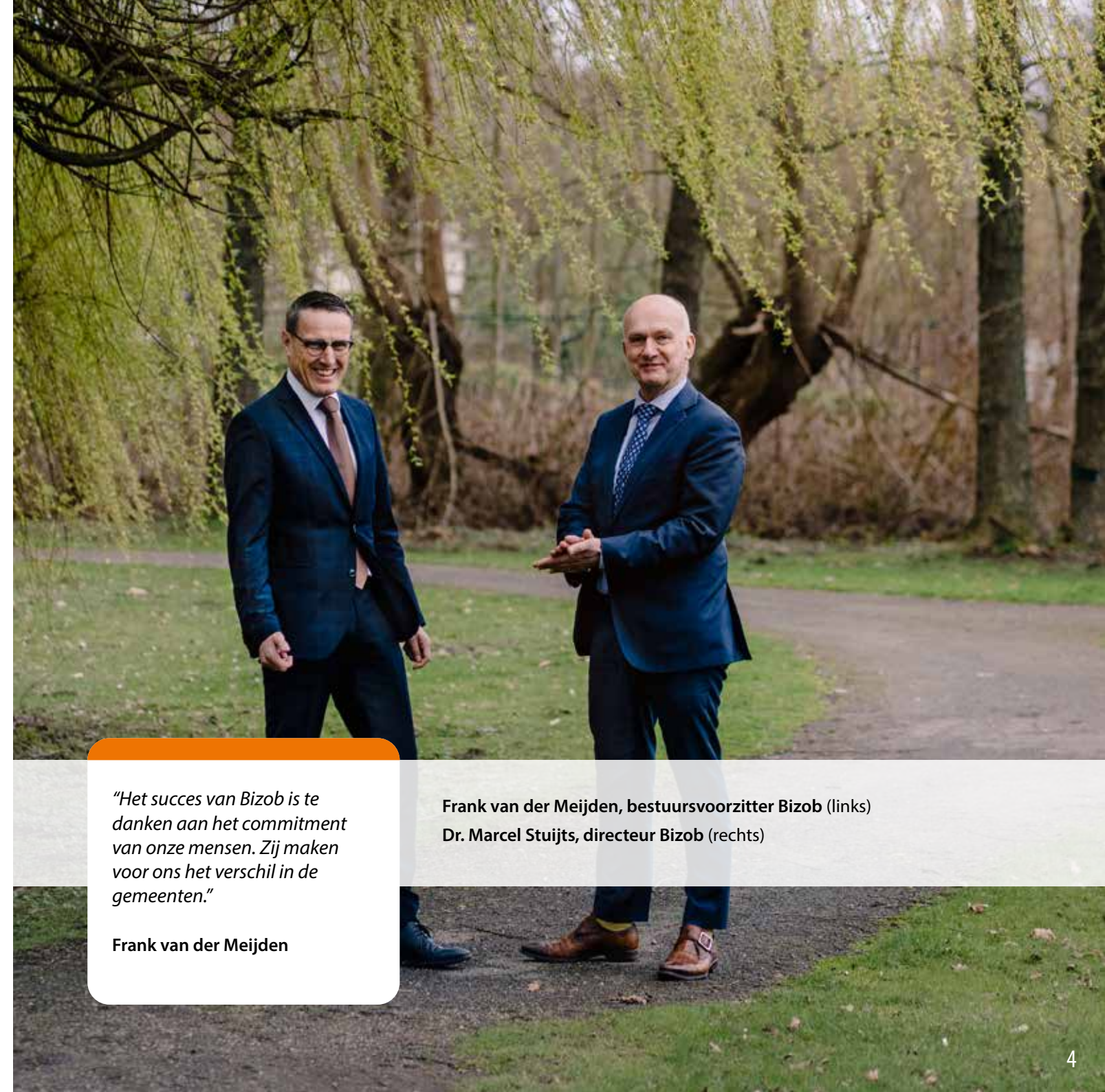
Inkoopkracht met maatwerk

Wat 2022 voor bestuursvoorzitter Frank van der Meijden en directeur Dr. Marcel Stuijts misschien wel meer dan ooit bewees, was de kracht van de mensen achter Bizob. Zo vonden adviseurs na een periode van werken op afstand weer moeiteloos aansluiting bij opdrachtgevers. En sloegen specialisten op thema's als duurzaamheid en gezamenlijke trajecten nieuwe wegen in. Ondertussen organiseerden bruggenbouwers waardevolle sessies voor opdrachtgevers en opdrachtnemers. Al die professionals gaven kleur aan de ondersteunende, maar altijd relevante rol van Bizob in het inkoopproces. Het leidde tot een mooi jaar. In cijfers en op verbinding en verdieping.

Als 'post-coronajaar' zorgde 2022 op verschillende vlakken voor nieuwe inzichten. De heer Stuijts: "Als organisatie die vooral bij opdrachtgevers in huis zit, waren onze mensen na een periode van thuiswerken maar wat blij dat ze weer terug mochten naar 'hun' gemeenten. De vanzelfsprekendheid waarmee die aanhechting weer plaatsvond, was mooi om te zien. Het leidde ook meteen tot nieuwe, grote projecten." De heer Van der Meijden: "Bizob is in de periode na corona, toen het aantal aanbestedingen tijdelijk terugliep, steeds blijven investeren in manieren om gemeenten te ondersteunen. Die insteek, kijken naar wat wél kan, heeft onder andere geleid tot de ontwikkeling van een nieuw inkoopbeleid."

Meer ruimte voor maatwerk

Het nieuwe inkoopbeleid biedt meer ruimte voor maatwerk. Zo analyseerde Bizob na de gemeenteraadsverkiezingen alle aanbestedingen op de inhoud van de nieuwe bestuursakkoorden. De heer Van der Meijden: "Op basis daarvan hebben we per gemeente specifieke inkoopspiepunten geformuleerd. Vervolgens is het aan de gemeente zelf om te bepalen waarop de focus in het inkoopbeleid mag komen liggen. Deze aanpak stelt Bizob nog beter in staat om lokaal maatwerk te leveren." De heer Stuijts: "Stel dat een gemeente plannen heeft voor de bouw van een multifunctionele accommodatie en de coalitie heeft duurzaamheid hoog op de agenda staan, dan kunnen we de aanbesteding zo insteken dat de markt hierop maximaal mee kan doen. Is een gemeente meer gericht op kostenbewaking, dan zetten we vooral in op prijs. Zo maken we de punten die de gemeenteraad en het college belangrijk vinden, ook zichtbaar in het inkoopproces."



"Het succes van Bizob is te danken aan het commitment van onze mensen. Zij maken voor ons het verschil in de gemeenten."

Frank van der Meijden

Frank van der Meijden, bestuursvoorzitter Bizob (links)
Dr. Marcel Stuijts, directeur Bizob (rechts)



"Dit jaar heeft laten zien dat de behoefte aan specialistische kennis steeds verder toeneemt."

Dr. Marcel Stuijts

Voorop in social return

In 2022 paste Bizob in 72% van de aanbestedingen social return toe. De heer Van der Meijden: "De gemeente is altijd leidend als het gaat om het toepassen van social return. Daarbij weegt ook mee hoe het betrokken re-integratiebedrijf hiernaar kijkt." De heer Stuijts is het daarmee eens en vult aan: "Ook het werkvoorzieningsschap speelt een rol. Zo hebben we korte lijnen met het werkvoorzieningsschap Noordoost-Brabant. Bij hen kunnen we al voorafgaand aan de aanbesteding peilen of zij over de benodigde krachten beschikken. Dit maakt dat je scherper kan schieten in de aanbesteding. En dan kun je zomaar op 10% social return uitkomen, in plaats van op de geijkte 5%. We hebben inmiddels een aantal mooie projecten op dit vlak mogen begeleiden. Landelijk gezien lopen Bizob-gemeenten voorop in de toepassing van social return. We hadden in 2022 dan ook verschillende organisaties uit andere regio's op bezoek die hier inspiratie op kwamen doen."

Samen verder bouwen

In 2020 tekenden de gemeenten, Bouwend Nederland en Bizob een intentieverklaring met daarin achttien actiepunten om de kloof tussen aanbestedende diensten en aannemers te dichten. In 2022 werd de samenwerking verlengd. De heer Van der Meijden: "We hebben samen een mooie slag geslagen. Door elkaar op te zoeken over knelpunten in het aanbestedingsproces, is er meer wederzijds begrip ontstaan. Dat alleen al is winst. Het laat zien dat je ook de moeilijke dingen kan uitspreken, zolang je maar blijft geloven in elkaar en in de relatie." De heer Stuijts: "De verlenging heeft ook nieuwe verbeterpunten opgeleverd. Zo was het voor aanbieders eerder not done om tijdens een lopende aanbesteding contact te zoeken met de aanbestedende dienst. Terwijl communicatie om onduidelijkheden weg te nemen, best mogelijk is. Als het maar georganiseerd en professioneel verloopt. Die lijnen hebben we nu met elkaar ingericht."

Talenten behouden

Wanneer je menselijk kapitaal je grootste rijkdom is, vormt het behoud van talent een belangrijk punt van aandacht. De heer Van der Meijden legt uit hoe Bizob haar medewerkers in een steeds krappere wordende arbeidsmarkt aan boord hield. "Het succes van Bizob is te danken aan het commitment van onze mensen. Zij maken voor ons het verschil in de gemeenten. Daarom hebben we een bestuurlijk plan gemaakt met daarin een financiële incentive voor onze talenten. Bijzonder was dat het bestuur van Bizob meteen unaniem akkoord ging met ons voorstel. Het geeft aan hoeveel waarde zij hechten aan onze expertise. Nu kunnen we als overheidsinstantie, binnen de toegestane marges, meebewegen met de markt." De heer Stuijts vult aan: "Ondanks het trekken van de markt, merken we dat de binding met onze medewerkers goed is. Een van de redenen hiervoor is de support van de organisatie waarop iedere collega kan rekenen. Die steun zorgt voor een sterk ontwikkeld Bizob-gevoel."

Ontwikkeling van specialismes

Kennisontwikkeling richt zich steeds meer op specialisatie. Een thema dat een steeds prominentere rol inneemt bij aanbestedingen, is duurzaamheid. Om ervoor te zorgen dat opdrachtgevers hier maximaal op kunnen inzetten, werkt Bizob voortaan met een expert op dit vlak. De heer Stuijts: "Deze adviseur houdt zich alleen maar bezig met duurzaamheidsvraagstukken binnen aanbestedingen. Voorheen deed iedere inkoopadviseur dit zelf en dat ging prima. Nu zien we het onderwerp echter zo groot en specialistisch worden, dat het goed is om hiervoor een expert in te zetten. Zij heeft volledige focus op het thema en onderhoudt korte lijntjes met de VNG, Bouwend Nederland en het ministerie."

Betrekken van het mkb

Om de lokale markt meer te betrekken bij voor hen interessante aanbestedingen, organiseerde Bizob in diverse gemeenten bijeenkomsten voor het mkb. De heer Van der Meijden: "Bizob hecht veel waarde aan lokaal zaken doen. Helaas heerst bij mkb-bedrijven vaak de gedachte dat een aanbesteding een bureaucratisch proces is en dat deelnemen weinig zin heeft omdat grote partijen bovenop de tenders duiken. Wij bieden perspectief, door hen mee te nemen in het proces." De heer Stuijts: "De sessies kunnen rekenen op veel interesse. Zo hadden we eens een opkomst van meer dan 350 ondernemers. Tijdens een sessie leggen we stap voor stap uit hoe een aanbesteding werkt en waar inschrijvers op moeten letten. Deze bijeenkomsten beginnen nu hun vruchten af te werpen: we zien steeds meer mkb'ers terug bij openbare aanbestedingen. Een mooie ontwikkeling."

De komst van de OR

In 2022 steeg het aantal medewerkers van Bizob boven de vijftig. Dit betekende dat er een ondernemingsraad moest komen. De heer Stuijts: "De implementatie van de OR verliep eigenlijk geruisloos. Al voordat we de OR hadden, nam ik medewerkers op hoofdlijnen mee in resultaten en plannen voor de begroting. Wat dat betreft was het oprichten van de OR niet meer dan het formaliseren van de werkwijze die er al lag."

Rust creëert ruimte

Beide bestuurders zijn blij met de ontwikkeling die Bizob op verschillende vlakken heeft doorgemaakt in 2022. De heer Stuijts: "Dit jaar heeft laten zien dat onze mensen veel vertrouwen genieten van de gemeenten. En dat de behoefte aan specialistische kennis verder toeneemt." De heer Van der Meijden: "Wij ervaren als Bizob veel bestuurlijk draagvlak voor onze diensten en erkenning voor de kwaliteit van onze mensen. Dat is fijn om te merken. Dit jaar bracht rust terug. En zo kreeg maatwerk de ruimte."



"Eigenlijk werkt Bizob vanuit dezelfde gedachte als Een 10 voor de jeugd: het draait niet om de organisatie, maar vooral om het doel. En dat is het op de juiste plek kunnen inzetten van kennis en kunde."

Tim van den Nieuwelaar

Tim van den Nieuwelaar, beleidsadviseur Sociaal Domein GR Peelgemeenten (rechts)

Moniek Smolders, contractmanager Bizob (links)

Eind 2018 besloten tien gemeenten in Zuidoost-Brabant de krachten te bundelen bij de inkoop van jeugdhulp. De samenwerking werd twee jaar later vastgelegd onder de noemer 'Een 10 voor de Jeugd'. Sindsdien zijn er mooie stappen gezet naar een regionaal aanbod van passende, tijdige, kwalitatieve en betaalbare jeugdhulp. Zo werd in 2022 de overeenkomst met aanbieders van jeugdhulp hernieuwd. Tim van den Nieuwelaar, beleidsadviseur Sociaal Domein bij de GR Peelgemeenten, en Bizob contractmanager Moniek Smolders vertellen over de rol van contractmanagement bij het vertalen van de inkoopstrategie naar de praktijk.

Deze inkoop van jeugdhulp vindt plaats via de overlegstructuur Bestuurlijk Aanbesteden: een doorlopend proces van samen ontwikkelen en in dialoog zijn met aanbieders. Moniek: "We werken met een toelatingsprocedure. Aan de voorkant hebben we vijf zorgsegmenten met bijbehorende kwaliteitseisen omschreven. Iedere aanbieder die hieraan denkt te voldoen, kan de procedure doorlopen. Voldoet de aanbieder, dan mag deze zorg gaan leveren in het betreffende segment. Op deze wijze hebben we regionaal nu 185 unieke aanbieders gecontracteerd. Tim: "De segmenten maken het speelveld overzichtelijker. Zo draaien er twee vooral om verblijfsvoorzieningen. Deze zijn schaars en niet overal in te richten. Zij vragen dus echt om regionale inkoop en afstemming. Verder bevat een van de segmenten specialistische, veelvoorkomende zorg en daarmee vooral kleinere, zelfstandige zorgaanbieders. Een ander kent juist grote partijen. Ieder segment vliegen we anders aan in samenwerking en contractmanagement. Hierdoor kunnen we gericht sturen op kwaliteit."

Signalen ophalen

Een 10 voor de jeugd is een echte netwerksamenwerking. Iedere deelnemer levert capaciteit om de inkoopstrategie en het programmaplan uit te voeren. Ook het contractmanagement is teamwork. Tim: "Onze kracht zit in de verbinding. Daarom voeren we onze gesprekken bewust in duo's. Hierbij neemt de contractmanager de technische

contractkennis mee en de accountmanager de inhoudelijke kennis van het werkveld. Samen onderzoeken zij wat er leeft bij de aanbieders en of er zaken beter kunnen." Moniek: "Contractmanagement is actief bouwen aan de samenwerkingsrelatie en signalen ophalen en bij de juiste mensen terugleggen. Op die manier kunnen we de hulp aan kinderen blijvend verbeteren."

Van reactief naar proactief

Stond 2021 nog in het teken van het ontwikkelen van een visie op het contractmanagement bij deze inkoop, in 2022 kreeg de uitvoering ervan echt handen en voeten. Tim: "We hebben met contractmanagement een vlucht naar voren genomen. Dat leverde niet alleen meer uniformiteit in de contracten en een stroomlijning van overlegvormen op, maar heeft vooral veel gedaan voor de samenwerking." Moniek: "We handelen vanuit vertrouwen en hebben via proactieve gesprekken met verschillende aanbieders een hecht partnership opgebouwd. De lijnen zijn kort, waardoor onduidelijkheden of problemen snel worden opgelost. Er ligt nu een stevige basis van waaruit we de zorg aan jeugdigen kunnen doorontwikkelen. We gaan nu extra inzetten op het ophalen van signalen bij de aangesloten gemeenten. Dan kunnen we nog gericht met aanbieders in gesprek."

Een 10 voor de jeugd

Op weg naar de 10

De tien in de naam van de inkoop samenwerking staat voor het streven naar het optimale. Welk cijfer geeft Tim de prestaties op dit moment? Tim: "Dat is een gewetensvraag. Een tien halen gaat misschien nooit lukken, maar we gaan voor mijn gevoel richting een dikke 7 of zelfs 8. Niet alleen op de inhoud van de jeugdhulp, maar ook op hoe we elkaar als collega's én in onze samenwerking met de aanbieders weten te vinden. We doen het echt samen."

De circulaire sloop van zwembad Den Ekkerman

Het nieuwe zwemcomplex is inmiddels alweer even in gebruik en dus nam Veldhoven na ruim veertig jaar afscheid van zwembad Den Ekkerman. Aan Githa Buijtsels, projectleider bij de gemeente Veldhoven, en Joris Holman, inkoopadviseur bij Bizob, de uitdaging om de aanbesteding voor de sloop zo duurzaam mogelijk in te steken.

De voorgenomen sloop van het zwembad viel samen met de lancering van het nieuwe beleid voor Maatschappelijk Verantwoord Inkopen van de gemeente Veldhoven. Githa: “We besloten er daarom een pilot voor een circulaire aanpak van te maken. Want willen we dat anderen ons duurzamere beleid volgen, dan moeten we zelf het goede voorbeeld geven. Dus pasten we met hulp van Bizob het bestek aan en onderzochten we met Bizob en adviesbureau BOOT hoe we de aanbesteding in de markt wilden zetten.” Joris: “We kozen voor een meervoudig onderhandse aanbesteding met een beste prijs-kwaliteitsverhouding en de mogelijkheid tot het verdienen van fictieve kortingen op vier beoordelingscriteria. Hiervan waren er twee gericht op duurzaamheid: het plan van aanpak voor het hergebruik van materialen en de besparing van CO₂ en stikstof tijdens de sloop.”

Al doende leren

Om het maximale uit de aanbesteding te halen, werd deze grondig voorbereid. Een uitgebreide inventarisatielijst met aanwezige materialen, zoals houten platen, stalen balken en kunststof leidingen, bood aanbieders de kans om vooraf een goede inschatting te maken van de mogelijkheden voor hergebruik. Ondanks dat wachtte het inkoopteam tijdens de sloop een onaangename verrassing. Githa: “De verflaag op de stalen balken in het zwembad bleek na onderzoek het giftige chroom-6 te bevatten. Hierdoor was het staal ineens niets meer waard. Een flinke tegenvaller. Het leverde uiteindelijk gelukkig geen problemen op voor de totaalprijs, maar dit was wel een leerpunt voor een volgende aanbesteding.”

Een beetje Den Ekkerman voor iedereen

Den Ekkerman was jarenlang een bekend gebouw binnen de Veldhovense gemeenschap. Dus werd eerst bekeken of materialen lokaal een tweede leven konden krijgen. Joris: “Voorafgaand aan de sloop hebben we Veldhovense verenigingen uitgenodigd om een rondje door het oude pand te maken. Zij mochten de materialen die zij nog konden gebruiken, aanwijzen.” Githa vult aan: “Ook de inwoners ontvingen hiervoor een uitnodiging van de sloper. Zo kregen deuren en klinken een particuliere bestemming. Verder vonden verschillende items hun weg naar het lokale museum, waaronder het oude naambord.”

Nooit meer terug naar het ‘oude slopen’

Terugkijkend op de pilot is Joris tevreden met het eindresultaat. Joris: “Bureau BOOT heeft berekend dat de sloper die het project mocht uitvoeren, bijna 100% heeft gescoord op de gestelde eisen aan het hergebruik van materialen en maximaal op de reductie van CO₂ en stikstof.” Githa is blij met de opbrengst én met de verschuiving die de pilot teweegbracht. “Je staat ervan te kijken hoeveel er eigenlijk kan worden hergebruikt. Dankzij dit project ben ik nu bewuster bezig met circulariteit. Er kan heel veel, maar hergebruik moet nog meer in ons systeem komen. Daarbij hoort ook dat we het idee loslaten dat slopen vooral draait om zo snel mogelijk afvoeren. Met deze aanbesteding hebben we als gemeente een mooie bijdrage geleverd aan het milieu. En het scheelde in kosten en tijdsduur niet eens zo veel met een gewone sloop.”



Githa Buijtsels, projectleider gemeente Veldhoven (rechts)

Joris Holman, concerninkoper Bizob (links)

“Bij de beoordeling van de inschrijvingen op de verschillende criteria was het prettig om te kunnen rekenen op de neutrale begeleiding van Bizob. Zo weet je zeker dat je een goed gemotiveerde keuze maakt.”

Githa Buijtsels



Stefanie Kreike-Luijten, beleidsadviseur Cultuur
gemeente Geldrop-Mierlo (links)

Marc Braks, concerninkoper Bizob (rechts)

“De waarde van Bizob zit hem voor mij ook in de verkennende fase vooraf. Soms kom je dan tot de conclusie dat een aanbesteding niet het gewenste resultaat gaat opleveren. Ook dat is waardevol om te weten.”

Stefanie Kreike-Luijten

De digitale sociale kaart die stimuleert en samenbrengt

Beleidsadviseur Cultuur bij de gemeente Geldrop-Mierlo Stefanie Kreike-Luijten wist precies wat ze wilde hebben: een digitale sociale kaart die meer is dan een gouden gids. Ze vroeg Bizob inkoopadviseur Marc Braks om begeleiding bij de inkoop van de bouw en het onderhoud van onzewegwijzer.nl. Op dit platform vinden inwoners makkelijk en zelfstandig hun weg naar praktische hulp. Dit is het verhaal van een meer-voudig onderhandse aanbesteding met een zichtbaar groeiend resultaat.

De gemeente Geldrop-Mierlo is sinds kort een nieuw platform rijker. Op onzewegwijzer.nl kunnen inwoners terecht voor informatie over activiteiten, organisaties en verenigingen in de gemeente. De website is het resultaat van een door Bizob begeleidde aanbesteding. Stefanie: “We wilden een digitale sociale kaart die het zelfoplossend vermogen van inwoners stimuleert en hen op een laagdrempelige manier in contact brengt met het rijke aanbod van verenigingen en vrijwilligers dat onze gemeente kent. Daarnaast is de website een tool voor medewerkers van het CMD. Zij hebben er een eigen portaal. Hierop is extra informatie te vinden over partijen waarmee de gemeente een subsidierelatie heeft.”

Goede verkenning vooraf

Om de kans op een succesvolle aanbesteding zo groot mogelijk te maken, werd de markt eerst verkend. Marc: “Een onderhandse aanbestedingsprocedure kent meestal een doorlooptijd van zo’n acht weken van inschrijving tot gunning. Voorafgaand aan de aanbestedingsprocedure gaat de meeste tijd zitten in een goede voorbereiding. Afhankelijk van de opdracht adviseer ik meestal een marktconsultatie vooraf. Dan weet je hoe de markt eruitziet, of de vraag proportioneel is en aansluit bij je strategische doelstellingen én of er een reële kans op inschrijvingen is. Stefanie gaf hier de tijd en ruimte voor, waardoor we een goede uitvraag konden opstellen.”

Toegankelijk en intuïtief

De beoordeling en gunning vonden plaats op basis van een demonstratie, gebruikerstest, implementatieplan en een aantal wensen. Stefanie: “We wilden de site vooral toetsen op toegankelijkheid en gebruiksgemak. Daarom hebben we deze met verschillende mensen uit de praktijk getest: van leden van de wmo-raad tot de jongerenraad en leden van de Stichting Leergeld. Die uitkomsten waren positief. Marc valt bij: “Voorafgaand aan de gunning heb ik de inschrijver nog een aantal verificatievragen gesteld. Dit om zeker te weten dat alles tot in detail vastlag. Want volledig vertrouwen op de blauwe ogen van de leverancier, kan achteraf tot onduidelijkheden leiden. Uiteindelijk zijn we tot een mooie overeenkomst gekomen.” Stefanie vult lachend aan: “Die blauwe ogen bleken overigens heel betrouwbaar, want de bouw van de site en het beheer nu verlopen prima. Onzewegwijzer.nl kan op deze manier rustig verder groeien als platform voor en door inwoners.”

Een pet minder om op te zetten

Marc's nuchtere kijk was soms precies wat het inkoopteam nodig had. Marc: “Ik ondersteun het inkoopproces op rechtmatigheid en doelmatigheid. Uiteindelijk hebben we zo met het projectteam van de gemeente binnen budget een mooie, gebruiksvriendelijke website kunnen realiseren.” Stefanie: “Terwijl wij enthousiast door de site scolden, vroeg Marc dan heel stoïcijns waar hij een bepaalde afgesproken functie kon vinden. Het was fijn om de zekerheid te hebben van iemand die steeds in de gaten houdt of alles verloopt volgens plan. Hierdoor kon ik ook vol in mijn eigen rol als projectleider gaan zitten. Je bent op dat moment met zoveel zaken tegelijkertijd bezig. Het gaf rust om een pet minder op te hoeven zetten.”

Vanuit de gedachte 'samen sta je sterk' onderzoekt het team Gezamenlijke trajecten steeds nieuwe kansen op het gebied van gezamenlijke inkoop. Dat het team hierbij buiten de gebaande paden durft te treden, bewijst de aankomende aanbesteding voor de lease van het wagenpark van zo'n twintig diensten. Voor het eerst worden er op deze schaal en op deze wijze leaseafspraken gemaakt. Hanneke van Deursen, facilitair manager bij de gemeente Bladel en lid van het inkoopteam, en Bizob adviseur Tim Boemaars vertellen meer over wat misschien wel een van dé aanbestedingen van 2023 wordt.

Na het analyseren van de leasecontracten van verschillende bij Bizob aangesloten organisaties, ontdekte het team Gezamenlijke trajecten mogelijkheden voor een gezamenlijke inkoop. Tim: "Een ingeschakelde expert bevestigde ons vermoeden. Nu richten we de lease zo in, dat deelnemers de voordelen van samen inkopen ervaren mét het maatwerk dat zij gewend zijn. De gezamenlijke overeenkomst gaat naar verwachting 500 tot 1.000 voertuigen omvatten."

Meer vrijheid, met behoud van lokale lijntjes

Waar voertuigen voor het wagenpark eerder vooral werden gekocht, groeit sinds een aantal jaren de interesse in leasen. Dit om verschillende redenen. Tim: "Een inkoop aanbesteding mag geen voorkeur bevatten voor een voertuigmerk. Bij de aanbesteding van een leaseovereenkomst ligt dit anders. Hierin ga je voor een bepaalde samenwerkingspartner, waarna je ieder voertuig naar wens kan kiezen. Dit maakt je flexibeler in het samenstellen van je wagenpark. Bovendien sluit leasen de aankoop van voertuigen niet uit." Hetzelfde geldt voor het sluiten van een landelijke overeenkomst versus de lokale markt. Tim: "De partij die deze lease op zich gaat nemen, zal afspraken moeten maken met lokale dealers over de afname van voertuigen. Dat is ook prettig voor het onderhoud en beheer."

Een nieuwe
weg inslaan
met lease

Ontzorgd en één gezicht naar buiten

Bladel was al 'om' wat betreft de keuze voor leasen. De gemeente neemt nu deel vanwege uitbreiding van het wagenpark. Hanneke van Deursen is lid van het inkoopteam: "Leasen haalt de pieken uit de kosten, je hebt immers iedere maand dezelfde lasten. Budgetteren wordt hierdoor makkelijker. Vanuit ons contract worden wij compleet ontzorgd: de wagens worden gepoetst en onderhouden. Dat geeft rust en bespaart indirect kosten. Binnen de lease werken we met een app die medewerkers eenvoudig toegang geeft tot de auto's. Dit voorkomt gedoe met sleutels én het stimuleert mensen om op de fiets naar het werk te komen. Tot slot versterken de leasevoertuigen onze zichtbaarheid. Zo heeft een inhuurder die voor ons panden controleert ook toegang tot de app. Nu voert hij controles uit in een van onze auto's. Die uniformiteit draagt bij aan onze uitstraling als gemeente."

Verduurzamen via leasen

Een leasecontract maakt overstappen op een groener wagenpark makkelijker. Tim: "Is een gekocht voertuig afgeschreven, dan komt er vaak eenzelfde budget vrij voor de aanschaf van een nieuw model. Als er een duurzamer alternatief op de markt is, ligt de aanschafwaarde daarvan meestal hoger. De keuze valt daarom vaak opnieuw op een 'grijs' voertuig. Bij lease smeert je het verschil uit over een langere periode en wordt het duurzame alternatief ineens wel betaalbaar. Verder moet een gekocht voertuig vaak zo'n tien jaar mee kunnen, terwijl je bij lease na vijf jaar opnieuw de opties kan bekijken." Hanneke vult aan: "Gemeenten hebben denk ik een voorbeeldrol in het maken van duurzamere keuzes. Binnen het wagenpark valt hier op deze manier gemakkelijk winst te behalen."

De aanbesteding bevindt zich op dit moment nog in de voorbereidende fase. Aansluiten kan naar verwachting tot september 2023.

Hanneke van Deursen, teamcoördinator Team IPB en
Facilitair Manager gemeente Bladel (links)

Tim Boemaars, concerninkoper Bizob (rechts)

"Aanhaken bij dit inkooptraject betekent ook dat Bizob het contractmanagement op zich neemt. Mocht er vervolgens iets zijn, dan is het fijn dat je als gemeente kan rekenen op juridische back up van Bizob."

Hanneke van Deursen



"Het contractmanagement van Bizob helpt ons het leerlingenvervoer op de beste manier te organiseren. Achter de kpi's draait het tenslotte om kinderen. Zij moeten op een fijne manier naar school kunnen gaan."

Marieke van Creij

Marieke van Creij, beleidsmedewerker sociaal domein gemeente Meierijstad (links)

Marjolein Kox, contractmanager Bizob (rechts)

In the lead dankzij contractmanagement

Iedere dag maken er binnen de gemeenten Maashorst, Boekel, Bernheze en Meierijstad meer dan 850 leerlingen gebruik van het leerlingenvervoer. Vanwege de complexiteit van de afspraken en de controle hierop besloten de gemeenten het contractmanagement, met daarin de factuurcontrole, bij Bizob neer te leggen. Beleidsmedewerker sociaal domein bij gemeente Meierijstad Marieke van Creij en Bizob contractmanager Marjolein Kox geven samen hun kijk op goed contractmanagement.

Toen in augustus 2022 de nieuwe contracten met twee vervoerders voor het leerlingenvervoer ingingen, schakelden de vier gemeenten Bizob in voor de uitvoering van het contractmanagement. Marieke: "Hiervoor deden we het contractmanagement zelf, maar we wilden meer in the lead komen binnen de samenwerking met de vervoerder. En strakker kunnen sturen op kwaliteit en kosten."

Meten is weten

De keuze om te starten met contractmanagement was een bewuste. Marieke: "Het vorige contract bevatte allerlei kwaliteitsafspraken. Door een gebrek aan tijd was het voor ons echter lastig om deze te toetsen. Terwijl je als gemeente wel wil weten of de vervoerder ook levert wat hij in de aanbesteding heeft beloofd." Marjolein: "Om dat na te gaan, analyseer ik nu ieder kwartaal de door de leveranciers aangeleverde data op prestatie-indicatoren zoals: op tijd rijden, het aantal klachten en of er voldoende wordt gereden met schone voertuigen. Ook voert Bizob de factuurcontrole uit."

Verder kijken dan de factuur

De factuurcontrole vormt een belangrijk onderdeel van het contractmanagement. Marieke: "Leerlingenvervoer is een groot contract, dat complex in elkaar steekt. Omdat het in totaal om zoveel routes, postcodes en leerlingen gaat, vraagt het controleren van de gefactureerde bedragen om extra expertise. Met ingang van de nieuwe contractperiode wilden we andere data ophalen. Daarom besloten we de factuurcontrole in overleg met Bizob opnieuw in te richten. Nu geeft deze ons meer inzicht in de betaalde bedragen en halen we andere gegevens op. Bijvoorbeeld over de reistijden. Dat is interessante informatie, want als een kind 's ochtends langer dan afgesproken in de taxi zit en vervolgens overprikkeld aan de dag moet beginnen, wil je in het gesprek met de vervoerder kunnen aansturen op efficiëntere routes." Marjolein vult aan: "Doordat de bevindingen zijn gebaseerd op harde data, ontstaat er een echt inhoudelijk gesprek. Alleen al het voeren van dit gesprek is van meerwaarde voor de kwaliteit en voor de kostenbeheersing."

Contractmanagement is teamwork

Marjolein: "Het mooie aan deze samenwerking, is dat we het contractmanagement samen dragen. Data vertellen immers niet het hele verhaal. Om een compleet beeld te krijgen, heb je daarnaast de signalen vanuit de gemeenten nodig." Marieke is het daar helemaal mee eens: "Andersom vind ik het ook fijn om op deze manier betrokken te zijn. Ik wil weten wat er speelt. Omdat contractmanagement nieuw was voor ons, was de rolverdeling even aftasten. Nu ben ik helemaal tevreden over de samenwerking. Dankzij contractmanagement zitten wij als gemeenten weer aan het stuur binnen dit contract. En dat voelt goed. Voor ons en voor de kinderen die moeten kunnen rekenen op goed vervoer."

In 2022 verlengden Bouwend Nederland en Bizob de intentieovereenkomst met als doel: het dichten van de kloof tussen gemeenten en aannemers als het op aanbesteden aankomt. Aan de hand van achttien actiepunten uit de intentieverklaring wordt gewerkt aan meer wederzijds begrip en vertrouwen. De kwartaal-sessies zijn hier een voorbeeld van. Beatrice Dormans van Bouwend Nederland en Frank Weerheijm van Bizob organiseerden de eerste sessies, die behalve levendige gesprekken ook directe resultaten opleverden.

Waar corona eerder roet in het eten gooide, bood 2022 weer ruimte voor fysiek samenkomen. Hoe waardevol het is om elkaar in de ogen te kunnen kijken, bewezen de vier kwartaal-sessies wel. De bijeenkomsten met thema's als duurzaamheid, het werken in bouwteams en de weg van vraag naar aanbod werden druk bezocht. Frank verklaart het succes. "De kracht van deze sessies is tweeledig: de onderwerpen zijn actueel en de insteek is praktisch. Zo kent het containerbegrip 'duurzaamheid' veel invalshoeken. Denk aan circulariteit en duurzame materialen en werkprocessen. Maar ook aan bestendig bouwen, waarbij de functie van een gebouw makkelijk aan te passen is. Praktische voorbeelden maken het begrip tastbaarder en het doorbreken van oude patronen makkelijker."

**Beter
aanbesteden
begint met
een goed
gesprek**

Best practice en brilliant failure

Thema's in de sessie worden besproken aan de hand van praktijkcasussen. Beatrice: "Goed samenwerken start met het uitwisselen van kennis. Neem opnieuw duurzaamheid. Als de opdrachtgever weet wat markt kan, durft hij dit ook uit te vragen. Dit biedt opdrachtnemers de zekerheid die nodig is om te investeren in emissieloos materieel. Tijdens de bijeenkomsten onderzoeken we deze verbeterkansen. Soms aan de hand van een best practice, maar het mag ook een brilliant failure zijn. Want juist daar leer je van. Het is heel waardevol om dit soort gesprekken in kleine groepen met elkaar te voeren." Frank vult aan: "Normaal spreken gemeenten en aannemers elkaar vooral in het licht van een aanstaand project. Dit brengt automatisch een spanningsveld met zich mee. Onze sessies gaan altijd over ervaringen uit het verleden. Hierdoor ontstaat er ruimte voor een open gesprek, zonder dat de druk van een aanbestedingsprocedure in de weg staat."

Stap voor stap de kloof dichten

Hoewel de sessies zich vooral richten op het kweken van meer vertrouwen en begrip, ontstaan er ook nieuwe initiatieven. Frank: "Tijdens een van de sessies besloten twee gemeenten ter plekke om samen een marktconsultatie uit te zetten onder het regionale aannemersbestand. Om zo de mogelijkheden rond zero emissie materieel te onderzoeken. Zo'n direct resultaat is mooi om te zien." Beatrice: "Als Bouwend Nederland zien we in onze cijfers overall een stijging in het aantal gemeenten dat duurzaam aanbesteedt of kiest voor een bouwteam. Deze bijeenkomsten dragen daar zeker aan bij en blijven daarom nodig. Ook in het licht van de uitdagingen die ons nog te wachten staan, onder andere op het gebied van stikstof."

De deur opengezet

Beatrice en Frank blikken met een goed gevoel terug op de eerste sessies. Frank: "Waar er vanuit het verleden een bepaalde terughoudendheid was tussen de gemeenten en de bouw, hebben we nu de deur naar elkaar opengezet." Beatrice: "Het begint allemaal met een goed gesprek."



Beatrice Dormans, adviseur Markt en Overheid regio Zuid
Bouwend Nederland (links)

Frank Weerheijm, commoditymanager Openbare ruimte Bizob (rechts)

"De kwartaalsessies zijn een mooi initiatief van Bizob. Als Bouwend Nederland worden wij volop betrokken bij het verbeteren van de wisselwerking tussen gemeenten en aannemers en krijgen we alle ruimte om de gezamenlijke belangen te uiten. Dit waarderen wij enorm."

Beatrice Dormans



Peter de Greef, afdelingsmanager Dienstverlening gemeente Vught (rechts)

Monique Gouw, concerninkoper Bizob (links)

"Monique loopt al een hele tijd rond op ons kantoor. Zij kent onze ambities, weet precies hoe het inkoopspel werkt en durft out of the box te denken. Monique weet wat Vught wil uitstralen en laat dit steeds terug komen in onze aanbestedingen."

Peter de Greef

Van strakke gazons naar biodiverse bermen

Hittestress, klimaatadaptatie en biodiversiteit: het waren termen die leefden, maar nog niet overal te zien waren in de gemeente Vught. Kort gemaaide gazonnetjes en strak gesnoeide heggen bepaalden het beeld in de openbare ruimte. Totdat de gemeente in 2020 werd uitgebreid met Helvoirt. Het leidde tot nieuwe verkiezingen en een bestuursakkoord met meer oog voor de groene leefomgeving. Afdelingsmanager Dienstverlening van de gemeente Vught Peter de Greef en Bizob inkoopadviseur Monique Gouw grepen het momentum aan om de gemeente en haar inwoners klaar te stomen voor klimaatadaptief groenbeheer.

In Vught lag de focus in het groenbeheer tot drie jaar geleden vooral op efficiëntie en kostenbesparing. Het leidde tot een beeld- en budgetgericht beheer met vaste afspraken over hoeveel centimeter hoog het gras maximaal mag zijn. Een nieuw bestuursakkoord en aflopende onderhoudscontracten boden de kans op een omslag naar beheer gericht op een gezonde leefomgeving. Monique: "Omdat onze plannen tijd vergden, hebben we eerst alle betrokken contracten zo praktisch mogelijk en binnen de wettelijke kaders aanbesteed, om de periode tot de uiteindelijke aanbesteding in 2022 te overbruggen." Peter: "Ondertussen vormden we een team met expertise van buitenaf, met Rob Braspenning als inhoudelijk specialist. We gunden onszelf twee jaar om de speerpunten uit het akkoord te vertalen naar een uitvoering die draait om kwaliteit."

Samenwerking als basis voor een omslag

Hitte, droogte of juist extreme neerslag, met deze weersomstandigheden krijgt de leefomgeving steeds vaker te maken. Rob: "Om deze problemen te beheersen, zullen wij ons meer moeten gaan aanpassen aan onze omgeving, in plaats van andersom. Die omslag maken lukt alleen in een hecht partnerschap met een marktpartij die de kennis en capaciteit heeft om invulling te geven aan een klimaatadaptief en duurzaam onderhoud." Monique: "We daagden aanbieders uit om in hun plan van aanpak niet alleen met plannen voor de uitvoering te komen, maar ook met een plan rond de communicatie hierover met betrokkenen, zoals de medewerkers van de buitendienst en inwoners." Peter: "We willen uiteindelijk samen tot een nieuwe groenvisie komen, waarin onze partner ook meedenkt en -werkt in educatie en voorlichting. Dit gaat van lespakketten op school tot maai-me-niet-bordjes in de berm."

Een andere mindset

De omslag van traditioneel naar klimaatadaptief groenbeheer vergt een andere kijk op het onderhoud. Peter: "De buitendienst was nog traditioneel ingesteld. Daarom hebben we dit team onder leiding van een coach voorbereid op de nieuwe manier van samenwerken, waarin we onder andere afstappen van de vaste maaiafspraken. Er wordt gemaaid op basis van wat de omgeving nodig heeft. Sommige bermen worden zelfs niet meer gemaaid vanwege de biodiversiteit. Dit vraagt om een andere mindset. Je moet durven loslaten."

Het lef om het anders te doen

Van de vier inschrijvingen kreeg de combinatie EschDoorn de aanbesteding uiteindelijk gegund. Peter: "Deze partij voldeed aan al onze verwachtingen en scoorde goed op participatie. We zijn pas net van start en de samenwerking moet nu echt vorm krijgen. Het is prachtig dat het ons als kleinere gemeente is gelukt om zo'n innovatieve samenwerking aan te gaan, die het beste haalt uit beide partijen."

Monique: "Dit was een aanbesteding met een gouden randje! Met alle kennis en kunde die de verschillende organisaties hebben, werken we de komende jaren samen aan een groene en gezonde leefomgeving in Vught. Ik ben zo trots op iedereen die betrokken was. Alleen al vanwege het lef om het anders te doen!"

AANBESTEDINGEN IN 2022

OPENBARE RUIMTE | SOCIAAL DOMEIN | BEDRIJFSVOERING EN ICT

1.436

Lopende (onderhanden) inkooptrajecten

443

Afgesloten inkoopcontracten, met een waarde van:

€ 257 mln.

COLLECTIEVE INKOOP

186

Afgesloten gezamenlijke contracten, met een waarde van:
(25 collectieve inkooptrajecten)

€ 53 mln.

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

1.282

Onderhanden contracten, met een waarde van:

€ 314 mln.

(Bron: productieverantwoording mei 2023)

GUNNING

Beste Prijs-Kwaliteit
(EMVI): 52%



Laagste Prijs (LP):
48%

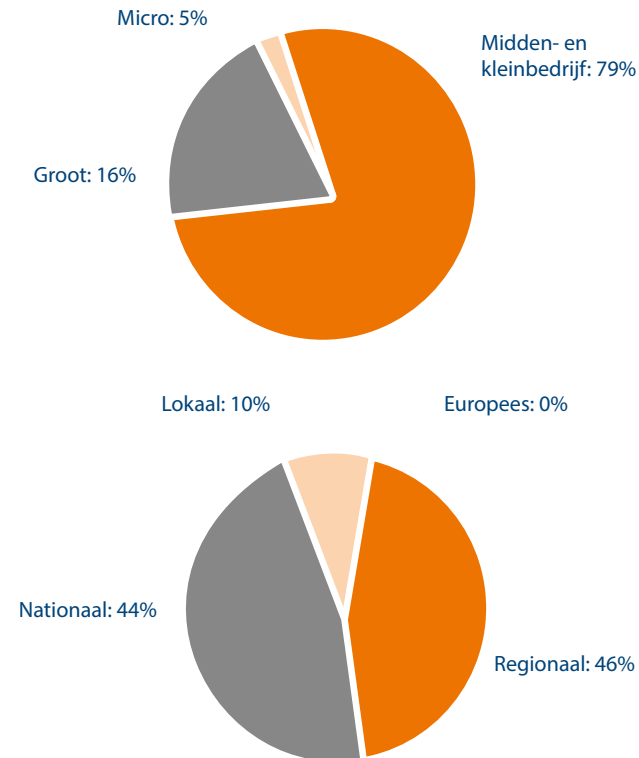
AANBESTEDINGSPROCEDURE

Openbaar
(Europees): 41%



Onderhands
(enkel- en meervoudig):
58%

MKB EN REGIONAAL

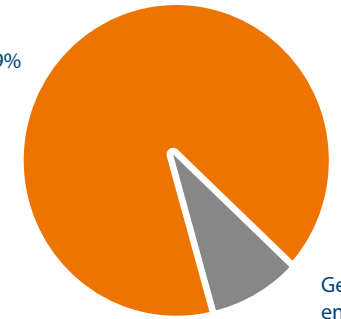


In 2022 werd 79% van
de aanbestedingen die Bizob
begeleidde, gegund aan het MKB en
56% aan lokale of regionale bedrijven.

MVOI

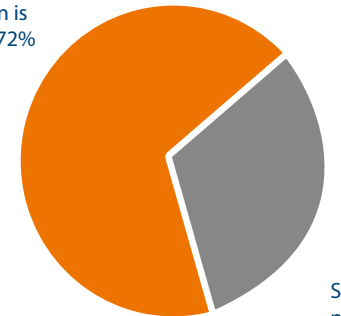
Publieke organisaties hebben op het gebied van duurzaamheid, milieu en sociale aspecten een voorbeeldfunctie. In 2022 werd bij 72 procent van de aanbestedingen social return toegepast en in 89 procent werd er rekening gehouden met het milieu (o.a. circulaire inkoop, CO₂ reductie, klimaat- of energieneutraal bouwen).

MVOI eisen
en criteria
toegepast: 89%



Geen MVOI eisen
en criteria
toegepast :11%

Social return is
toegepast: 72%



Social return is
niet toegepast: 28%



Gemeente Deurne en gemeente Reusel-De Mierden hadden in 2022 de hoogste score in het toepassen van social return.

Gemeente Veldhoven was in 2022 de meest duurzame gemeente. In 97% van de aanbestedingen werd rekening gehouden met het milieu.



Gemeente Best, gemeente Vught en gemeente Son en Breugel namen het vaakst deel aan collectieve inkooptrajecten.

Gemeente Eersel gunde de meeste aanbestedingen aan het midden- en kleinbedrijf.



Gemeente Maashorst en gemeente Bladel gunden de meeste aanbestedingen aan een lokale ondernemer.

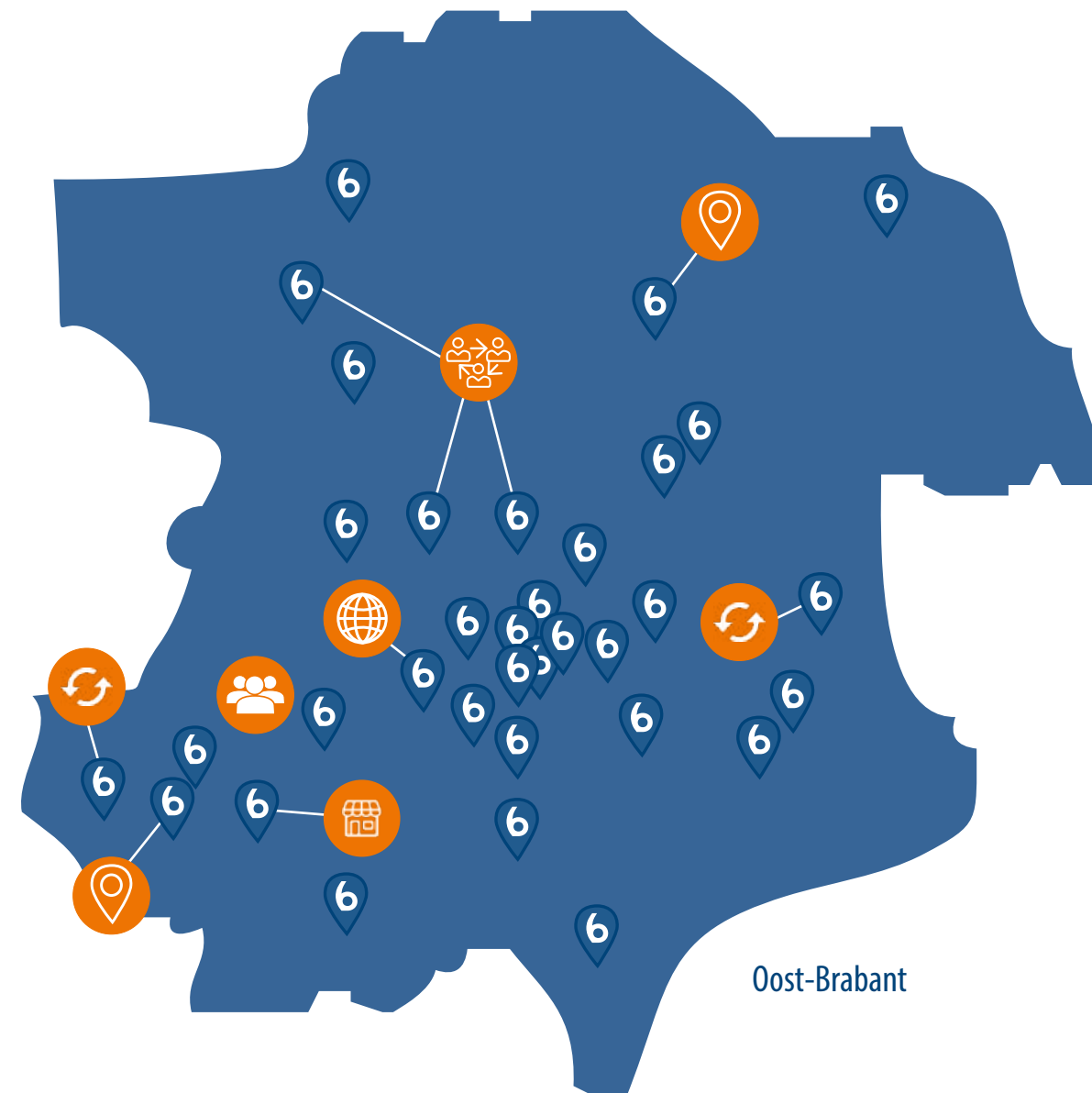
Regio BOV-Kempen had in 2022 de meeste afgeronde aanbestedingen.



In 2022 ondertekenden GR Peelgemeenten, KempenPlus, MijnGemeenteDichtbij en MRE de aansluitovereenkomst met Bizob. Daarmee is Bizob in 2022 vier partners rijker geworden! En al is groei geen specifieke doelstelling voor Bizob, kennis delen is dat wel. We zijn ervan overtuigd veel van elkaar te kunnen leren.

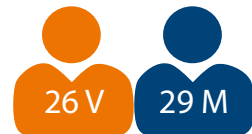
BIZOB PARTNERS IN 2022

In 2022 was Bizob de partner voor inkoop en contractmanagement voor 34 gemeenten en publieke organisaties in Oost-Brabant. In nauwe samenwerking met de aangesloten organisaties regelde Bizob inkoop, aanbestedingen, contractmanagement en -beheer voor het sociaal domein, openbare ruimte, bedrijfsvoering en ICT.



BIZOB PROFESSIONALS

55 medewerkers | 49,7 FTE



Concerninkopers



Contractmanagers en -beheerders



Commoditymanagers



Aanbestedingsjuristen



Inkoopmanagers en directie



Managementsupport en communicatie



Flexkrachten

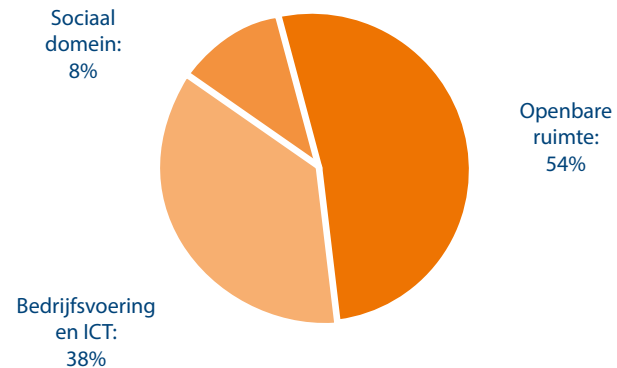


Stagiairs

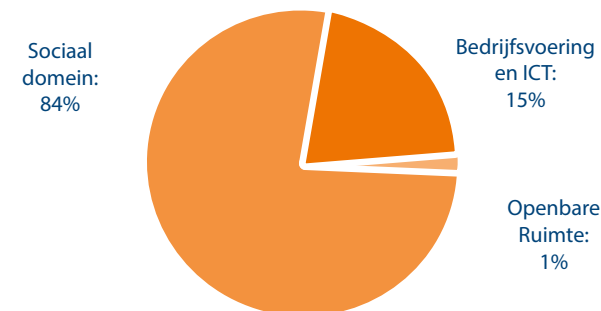


VERDELING BIZOB INZET

BIZOB INZET INKOOPTRAJECTEN:
TOTAAL = 5.658 DAGEN



BIZOB INZET CONTRACTMANAGEMENT,
LEVERANCIERSMANAGEMENT EN CONTRACTBEHEER
TOTAAL = 2.167 DAGEN



BIZOB ACADEMY

Om ervoor te zorgen dat Bizob medewerkers zich kunnen blijven ontwikkelen is er de Bizob Academy. In 2022 volgden alle medewerkers een training of seminar, 6 medewerkers volgden een meerjarige opleiding, 10 waren actief betrokken binnen een vakgroep of adviesraad en 32 waren lid van het NEVI kennisnetwerk. Zo blijven we op de hoogte van de laatste ontwikkelingen op het gebied van inkoop, aanbestedingen, contractmanagement en -beheer. En dragen we bij aan de verdere professionalisering van het inkoopvak!



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