

Optimale inkoop door verbinding

Sociaal jaarverslag 2021

bizob



Inhoudsopgave



3



7



9



11



13



15

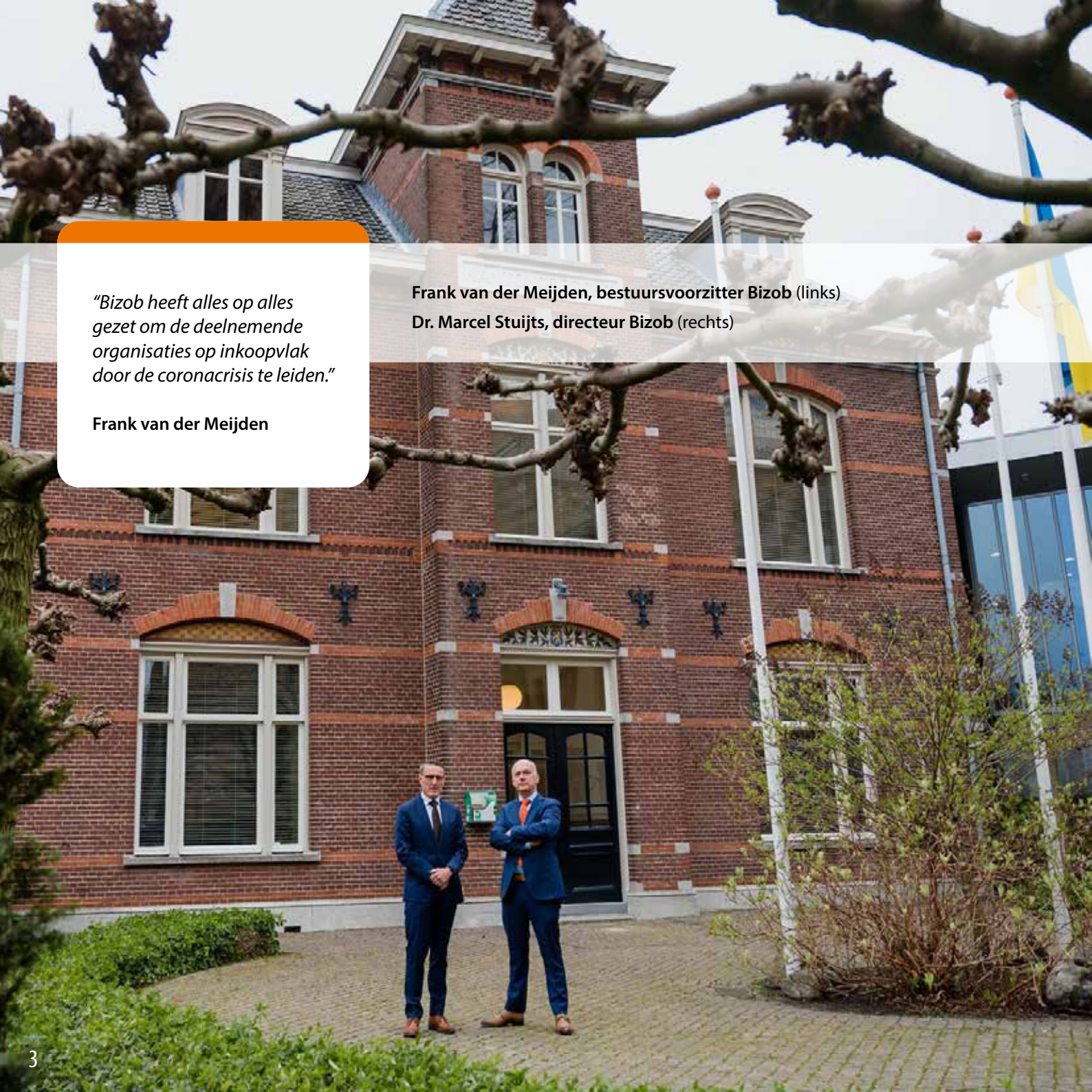


17



19

Optimale inkoop door verbinding	3
Een nieuw gemeenschapshuis van, voor en door Asten	7
Negen Europese aanbestedingen publiceren op één dag	9
Het proces Wmo-woningaanpassing grondig verbouwd	11
Van elf kleine opdrachten naar één mooie gezamenlijke inkoop	13
Lease als flexibele, gemakkelijke en duurzame oplossing	15
Gericht vissen in een grote vijver	17
Duurzame verkeersborden	19
2021 in cijfers	21



"Bizob heeft alles op alles gezet om de deelnemende organisaties op inkoopvlak door de coronacrisis te leiden."

Frank van der Meijden

Frank van der Meijden, bestuursvoorzitter Bizob (links)

Dr. Marcel Stuijts, directeur Bizob (rechts)

Optimale inkoop door verbinding

Bizob blikt terug op een succesvol 2021. Het inkoopvolume bedroeg bijna één miljard euro en de productiviteit bleek nog hoger dan vooraf was ingeschat. Mooie resultaten, die voor burgemeester en bestuursvoorzitter Frank van der Meijden en directeur Dr. Marcel Stuijts vooral zichtbaar maken wat Bizob is voor haar deelnemers: de kennispartner die plannen helpt realiseren. Door vooruit te kijken, te anticiperen en te werken vanuit verbinding en vertrouwen. Zo blijft in een wereld waarin verandering de enige constante is, inkoopkwaliteit een vast gegeven.

Dat Bizob het jaar ondanks corona zo positief afsluit, is volgens de heer Stuijts te danken aan de stevige basis tussen Bizob en haar deelnemende organisaties. "Normaal gesproken zitten wij bij gemeenten in huis, maar afgelopen jaar werkten onze inkopers vooral vanuit thuis. Hierdoor konden we er qua efficiency nóg een schepje bovenop doen. Dit heeft een zeer succesvol jaar opgeleverd. Toch zit hier een limiet aan, want onze grootste kracht blijft liggen in het persoonlijke contact." De heer Van der Meijden vult aan: "Bizob heeft alles op alles gezet om de deelnemende organisaties op inkoopvlak door de coronacrisis te leiden. Dit deed Bizob door in verbinding te blijven met haar deelnemers, met haar samenwerkings- en netwerkpartners en uiteraard met haar medewerkers. Want zij hebben voor de aangesloten en het verschil gemaakt."

Groeibeweging naar het sociaal domein

Een opvallende ontwikkeling was de uitbreiding van het werkkterrein naar het 'zachte' sociaal domein. De heer Stuijts: "Gemeenten zijn elkaar op dit domein gaan opzoeken en Bizob heeft binnen die samenwerkingen een vaste plek gekregen." De heer Van der Meijden: "Dit komt mede omdat de beleidsmakers in dit domein vaak uit de zorg komen. Zij hebben veel affiniteit met het werk, maar minder met inkoop. Hier valt er dus nog wat te winnen. Want zorg is emotie, maar de ratio van inkoop helpt gemeenten deze financieel goed regelen."

Contractmanagement

Een andere groeipijler was contractmanagement. De heer Van der Meijden: "Bizob heeft zich de afgelopen jaren steeds nadrukkelijker gemanifesteerd als beheerder van afgesloten contracten. Onze partners waarderen onze expertise op dit vlak en dat vertaalt zich in de rekenen: onze diensten in contractmanagement zijn met 25% uitgebreid."

Beter Aanbesteden

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. De heer Stuijts: “De samenwerking die van bovenaf is ingezet, zijn we nu in de praktijk aan het uitrollen. Zo organiseerden we deelsessies waarbij de partijen zich samen richtten op thema’s als duurzaamheid en bouwteams. Deze bijeenkomsten werden goed bezocht, een teken dat alle partijen er toegevoegde waarde in zien. Bovendien is er uit de sessies een mooi netwerk ontstaan. Die verbinding is belangrijk om elkaar te blijven verstaan.” De heer Van der Meijden vult aan: “In 2022 gaan we de samenwerking herzien en verlengen, om verder naar elkaar toe te groeien.”

Blijven verbeteren

Een van de doorgevoerde actiepunten uit Beter Aanbesteden, is de evaluatie van iedere aanbesteding onder alle inschrijvers. De heer Stuijts: “Veel deelnemers maken gebruik van de mogelijkheid om feedback te geven. De uitkomsten van iedere evaluatie toetsen en analyseren we, waarna we verbeterpunten doorvoeren in onze processen. Zo werken we aan een nog mooiere score dan de acht min die inschrijvers ons nu al geven.”

Sterker uit de crisis

In 2020 ontwikkelde Bizob, op verzoek van de aangeslotenen, de strategische inkoopvisie ‘Sterker uit de Crisis’. Dit paper -opgepikt door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat en de VNG- krijgt nu ook praktisch handen en voeten. De heer Stuijts: “We sporen kwetsbaarheden in de toeleveringsketen op en vertalen deze naar aanvullende eisen in programma’s van eisen. Door bijvoorbeeld om een controle of alternatieve oplossing te vragen. Hierbij halen we kennis op uit het bedrijfsleven. Want ook organisaties als ASML en VDL bevinden zich in diezelfde toeleveringsketen en worstelen met deze vraagstukken.”

Social return

Het aandeel social return in inkooptrajecten nam toe. De heer Stuijts: “Social return krijgt steeds meer aandacht in de programma’s van eisen. Bizob heeft een goede samenwerking met werkvoorzieningsschappen die hier voor gemeenten invulling aan geven. Voordat we een programma van eisen gaan schrijven, informeren we bij hen altijd naar de mogelijkheden voor social return.” De heer Van der Meijden: “Het blijft in de praktijk wel een uitdaging om de gemaakte afspraken daadwerkelijk in te vullen. Juist daarom is het zo belangrijk om al aan de voorkant te kijken of er reële kansen voor een samenwerking zijn.”

De beste willen zijn voor jouw club

Verbinding is volgens de heer Van der Meijden de basis voor de relatie tussen Bizob en haar deelnemers: “Bizob weet deelnemers te binden, door hen vanuit een ondersteunende rol optimaal te bedienen. Dit lukt alleen wanneer er een match is. Daarom beginnen we bij nieuwe partners altijd met een flexibel contract. Vervolgens moet er een chemie ontstaan, waarbij de partner zich betrokken voelt bij Bizob en Bizob op haar beurt toegevoegde waarde kan creëren voor de deelnemer. Als dat zo is, gaan we een vaste samenwerking aan. Groei is hierbij geen doel op zich, we moeten kwaliteit kunnen leveren.” De heer Stuijts: “Wij willen voor onze partners de beste zijn op inkoopgebied. Dit lukt alleen wanneer we een aaneengesloten regio bedienen waarin we op meerdere vlakken samenwerken. Groei zit hem voor ons meer in het uitdiepen van de huidige samenwerkingen. Zo kan Bizob zichzelf als organisatie blijven doorontwikkelen.”

Ondersteunende kracht bij fusies

Een project waarbij de ondersteunende kracht van Bizob goed van pas kwam, was de fusie van zes van haar deelnemers tot één gemeente Land van Cuijk. De heer Stuijts: “Alle zes gemeenten hadden eigen contracten, uiteenlopend van afspraken over kantoorartikelen tot rioleringsbuizen. Bizob nam het inventariseren, overhevelen en integreren van alle contracten én alle communicatie hierover met leveranciers namens de gemeenten op zich. Een gigantische klus, maar ons werk werd enorm gewaardeerd.”

Kennis delen via de Academy

Verbinding creëert Bizob ook door het delen van kennis, zowel in- als extern. Zo kunnen adviseurs zichzelf verder ontwikkelen via Bizob Academy, een initiatief van Bizob-adviseurs met een docentenachtergrond. De Academy biedt een gestructureerd programma van trainingen. De heer Van der Meijden: “De Academy draagt bij aan het ‘Bizob-gevoel’. Als Bizob voegen we waarde toe, dat brengen we ook op onze medewerkers over. Door in hen te investeren en ze de ruimte en het vertrouwen te geven om mooie dingen te doen. Dit kan zowel binnen als buiten Bizob, bijvoorbeeld bij NEVI of PIANOo.” De heer Stuijts: “Het delen van kennis over thema’s doen we trouwens ook met gemeenten in ‘Een Uurtje over’. Deze mini-workshops worden druk bezocht.”

Vooruitkijken

Hoewel het een jaar met mooie resultaten was, is de heer Stuijts blij dat Bizob weer bij haar deelnemers aan tafel kan zitten. “We willen eropuit, sparren, ideeën opdoen en kansen creëren voor onze deelnemers. Voor ons liggen uitdagingen op het gebied van duurzaamheid, het veiligstellen van de toelevering en het beperken van prijsstijgingen. Met al die thema’s zijn wij als Bizob al aan de slag.” De heer Van der Meijden: “We hebben slagen gemaakt, door nieuwe velden te verkennen en vooruit te kijken. Bizob heeft haar taakstelling volbracht. Dat heeft zich uitbetaald in cijfers en in een vertrouwen tussen Bizob en haar deelnemers dat sterker is dan ooit.”



“We willen eropuit, sparren, ideeën opdoen en kansen creëren voor onze partners.”

Dr. Marcel Stuijts



“Op advies van Bizob kozen wij voor het afgeven van een on demand bankgarantie. Hiermee is de gemeente beter beschermd als het gaat om een goede oplevering van het gemeenschapshuis.”

Dietmar Schrijnemakers

Dietmar Schrijnemakers, Projectleider bij MACOO namens de gemeente Asten (links)

Dennis Tielemans, concerninkoper Bizob (rechts)

De grondwerkzaamheden zijn inmiddels gestart: daar waar eerst De Klepel stond, krijgt Asten een nieuw gemeenschapshuis. Projectleider Dietmar Schrijnemakers van MACOO was namens de gemeente vanaf dag één betrokken bij het project. Bizob concerninkoper Dennis Tielemans haakte aan bij de aanbesteding voor de bouw- en installatiewerkzaamheden.

Al sinds de actieagenda Beter Aanbesteden uit 2018 maken overheden en ondernemers zich sterk voor de verbetering van het aanbestedingsproces. De aanbesteding van de bouw van het gemeenschapshuis in Asten is een voorbeeld van een traject waarin alles uit de kast is gehaald om met gemeente en aannemers tot de beste opdracht en uitvoering te komen.

Luisteren naar de markt

Nadat de locatie en het ontwerp van het nieuwe gemeenschapshuis waren bepaald, werd Bizob al in een vroeg stadium betrokken bij de vervolgplannen. Dietmar: “Wij zagen dat dit een Europese aanbesteding ging worden en wilden met lokale aannemers tot een goede opdracht komen, waarop ook zij in konden schrijven.” Dennis: “Dus organiseerden we een marktconsultatie. Hier haalden we veel input op. Zo spraken aannemers hun voorkeur uit voor een splitsing van de aanbesteding naar een bouwkundig deel en een installatiedeel. Verder werkten zij liever met een bestek en tekeningen, dus met een vastomlijnde opdracht. Op basis van deze wensen hebben we de opdracht vervolgens ingestoken. Persoonlijke contact stond tijdens de hele procedure centraal. Naast een gezamenlijke digitale kickoff en de gebruikelijke schriftelijke nota's van inlichtingen hielden we dialoogsessies en pakten we de telefoon. Via deze korte lijnen gaven we geïnteresseerde ondernemers duidelijkheid over de aanmeld- en inschrijfvereisten en zagen zij hun vragen snel beantwoord.

Scoren op samenwerken

Inschrijvers werden beoordeeld op de kwaliteit van hun plan van aanpak. Het zwaartepunt lag hierbij op de procesbegeleiding aangaande de eindinrichting van het gebouw. Dietmar: “De gemeente heeft een basisgebouw aanbesteed,

maar de inrichting ervan niet. De gebruikers gaan deze vanuit de werkgroep Inrichting zelf verzorgen. Het was dus belangrijk dat de uitvoerders zich realiseerden dat zij nog met hen om tafel moesten. Beide partijen aan wie de aanbesteding uiteindelijk is gegund, scoorden hier goed op.”

Beter aanbesteden

Ook na de gunning bleef open communicatie de rode draad. Dietmar: “Twee percelen aanbesteden betekent dat je te maken hebt met twee uitvoerende partijen. Dan kun je niet verwachten dat zij meteen aan de slag kunnen. Daarom besloten we in de contractfase een extra periode van zes weken in te bouwen. Hierin konden beide partijen de stukken naast elkaar leggen om tot een optimale samenwerking te komen.” Dennis: “In zo'n proces moet je niet te halsstarrig zijn, al heb je gedurende de aanbestedingsprocedure natuurlijk de regels te volgen. Je moet weten op welke momenten je flexibel kunt zijn.”

Een nieuw gemeenschapshuis van, voor en door Asten

Geworteld in de gemeenschap

Het nieuwe gemeenschapshuis wordt begin volgend jaar opgeleverd. Het gaat onderdak bieden aan 8 maatschappelijke instanties en 53 verenigingen die, dankzij de open inrichting, allemaal met elkaar vervlochten zijn. Dietmar: “Het wordt een plek van, voor en door Astenaren. Dagelijks zullen er zo'n 200 tot 300 bezoekers rondlopen. Een exploitatiestichting gaat het gebouw beheren en hierin samen optrekken met de verenigingen, zodat het gemeenschapshuis haar wortels in de gemeenschap krijgt. Zo gaat het nieuwe gebouw -en vooral de inhoud ervan- echt een verschil maken voor Asten.”

Negen Europese aanbestedingen publiceren op één dag

De contracten voor de huishoudelijke afvalinzameling en -verwerking en het leveren van inzamelmiddelen liepen af. Reden voor de samenwerkende gemeenten binnen de GR Afvalinzameling Land van Cuijk en Boekel om in 2021 met negen Europese aanbestedingen de afvalmarkt op te gaan, op zoek naar nieuwe partners. Johan Bens, beleidsadviseur en programmacoördinator Afvalinzameling bij gemeente Land van Cuijk en Bizob inkoopadviseur Roel Adriaans vertellen over deze monsterklus.

Tot 1 januari 2022 werkten de gemeenten Boxmeer, Cuijk, Grave, Mill en Sint Hubert, Sint Anthonis en Boekel op het gebied van afvalinzameling samen in een gemeenschappelijke regeling. Sinds de fusie van de eerste vijf gemeenten tot gemeente Land van Cuijk ligt de uitvoering bij Team Afval van deze gemeente. Johan: "De aanbestedingen hebben nog onder de gemeenschappelijke regeling gelopen. De Jonge Milieu Advies ondersteunde hierbij op het vakinhoudelijke vlak, Bizob op het procedurele stuk."

Intensief en omvangrijk traject

Op één dag negen Europese aanbestedingen publiceren is zelfs voor Bizob geen dagelijkse kost, vertelt Roel. "Dit project hebben we vanuit Bizob met een team van drie collega's begeleid."

Alleen al het beantwoorden van alle vragen naar aanleiding van de nota's van inlichtingen, was een gigantische klus. Verder was het halen van de strakke deadlines een flinke uitdaging." Johan: "Het was een omvangrijk en intensief traject. Afval is een kleine markt met zo'n tien grote spelers. Vooraf hebben we daarom informele marktconsultaties gedaan. Om de interesse te peilen en om tot een slim programma van eisen te komen."

Aanbesteden gaat niet altijd over rozen

Wanneer je aanbesteedt in een nichemarkt, kun je soms voor verrassingen komen te staan. Zo bleef de aanbesteding voor de inzameling van oud papier zonder inschrijvingen. Johan: "Hier bleken verschillende redenen voor te zijn. Oud papier inzameling is van oudsher een samenwerking met verenigingen. Dit brengt een risico op ongevallen met zich mee. Verder vindt het ophalen vaak plaats op zaterdag of in de avonduren. Eén partij had wel interesse voor doordeweekse inzameling, zonder vrijwilligers op de kraakperswagen en tegen een vaste prijs per container." Roel: "Op basis van deze wensen is het team van Johan met alle zestig verenigingen in Land van Cuijk om tafel gegaan en hebben zij iedereen bereid gevonden om mee te werken. Zo kregen we uiteindelijk alsnog een goede inschrijving."

Taskforce Afval

De wereld van afvalinzameling en -verwerking vergt specialistische kennis. Daarom vormt Roel met collega-inkoopadviseur Rob van de Put en met commodity-manager Frank Weerheijm sinds kort de Taskforce Afval. Roel: "Wij verzamelen alle opgedane kennis op dit vlak, om deze te delen met collega's die in de toekomst soortgelijke trajecten begeleiden. Ook kunnen zij bij ons terecht met vragen."

Betaalbare kosten én hoge afvalscheiding

Afgelopen januari gingen alle nieuwe contracten in. Johan: "Het doel was om de kosten van afvalinzameling voor onze inwoners acceptabel te houden. Ook wilden we onze reputatie op het gebied van afvalscheiding hoog houden: wij behoren al jaren tot de top drie van Nederland wat betreft de hoeveelheid restafval. Met deze contracten zijn we op beide punten geslaagd."



Johan Bens, beleidsadviseur & programmacoördinator
Afvalinzameling gemeente Land van Cuijk (rechts)

Roel Adriaans, concerninkoper Bizob (links)

"Toen wij een voorgenomen gunning met reden wilden terugdraaien, wist Bizob ons precies te vertellen wat de mogelijkheden waren. Zo werd een juridische nasleep voorkomen en hebben we de aanbesteding alsnog aan een goede partij kunnen gunnen."

Johan Bens



"De begeleiding van Bizob was zo goed, dat we als gemeenten nu alle tools in handen hebben om het contractmanagement zelf te doen. Met Bizob als back-up natuurlijk."

Judith Strijbos

Judith Strijbos, beleidsmedewerker Wmo bij Samenwerking Kempengemeenten (links)

Suzan van de Goor, concerninkoper Bizob (rechts)

Het proces Wmo-woningaanpassing grondig verbouwd

Inwoners in je gemeente helpen om langer thuis te blijven wonen, vergt soms aanpassingen in en om huis. Bewoners kunnen hiervoor een aanvraag doen op grond van de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo). Judith Strijbos van Samenwerking Kempengemeenten en Bizob-inkoper Suzan van de Goor vertellen hoe zij dit proces voor zeven gemeenten vriendelijker inrichtten voor cliënt en consulent.

Het initiatief voor de aanbesteding lag bij Samenwerking Kempengemeenten (GRSK), die voor de vijf Kempengemeenten de Wmo uitvoert. Judith: "Als gevolg van het uitgangspunt om mensen zo lang mogelijk thuis te laten wonen, doen mensen met een beperking door ouderdom, ongeval of ziekte, vaker een beroep op de Wmo voor een woningaanpassing. Voorheen moesten cliënten zelf in gesprek met aannemers gaan, offertes opvragen en deze voorleggen aan consulenten. Waarna de consulent keek welke offerte het best passend was. Dit proces wilden we voor alle partijen vriendelijker inrichten. Best en Veldhoven besloten aan te haken. Zo konden we de aanbestedingskosten delen en ieders expertise bundelen tot de juiste eisen en wensen richting de grote markt van aannemers."

Van 84 aannemers terug naar één partner

Voor de uitvoering van Wmo-woningaanpassingen hadden de Kempengemeenten in het verleden contact met 84 verschillende partijen, Best en Veldhoven met 26. Ze besloten de aanbesteding op te delen in twee percelen en per perceel één aannemer te zoeken die alle aanpassingen, van het plaatsen van een beugel tot een complete verbouwing, voor haar rekening kon nemen. Suzan: "Teruggaan naar één factuurpartner, betekent een enorme administratieve lastenverlichting." Judith: "En het is makkelijker sturen op kwaliteit."

Op zoek naar het schaap met de vijf poten

Omdat het een nieuwe inkoop betrof, vroegen de gemeenten Bizob de aanbesteding te begeleiden. Suzan: "Samen keken we welke partijen een dergelijke brede opdracht zouden kunnen uitvoeren. Toen kwamen we al snel uit bij aannemersbedrijven met ervaring in de sociale woningbouw. Zij zijn gewend om bij mensen thuis uiteenlopende werkzaamheden te verrichten en weten hoe belangrijk goede communicatie hierbij is." Judith: "Bovendien kennen deze partijen het begrip 'goedkoopst adequaat'. Voor ons is het namelijk belangrijk dat de cliënt binnen een redelijke termijn de juiste aanpassing krijgt, tegen het beste tarief. Wij spenderen tenslotte belastinggeld en moeten hier zorgvuldig mee omgaan."

Laag in prijs, hoog op social return

Per perceel schreven verschillende aannemers zich in. Toch werden de percelen uiteindelijk op prijs aan één partij gegund: Van Asperdt Onderhoud en Beheer. Extra bonus was de inzet op social return. Suzan: "Van Asperdt biedt mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een werkplek. Bovendien zit het bedrijf met haar wortels in deze regio."

Digitaal portaal, gestroomlijnd proces

Speciaal voor de samenwerking ontwikkelde Van Asperdt een digitaal portaal. Judith: "Consulenten doorlopen een digitale deelopdracht, die hen stapsgewijs door een complete bestelling loodst. De aannemer pakt deze op en schakelt met cliënt en eventueel verhuurder om te bepalen hoe de opdracht het beste uitgevoerd kan worden. Kortom, het proces is nu voor iedereen makkelijker ingericht."

Van elf kleine opdrachten naar één mooie gezamenlijke inkoop

Elf gemeenten maakten van de kleine, maar bewerkelijke opdracht tot het monitoren van het bereik en effect van voor- en vroegschoolse educatie in hun gemeente één gezamenlijke uitvraag. Het leidde tot een inkoop met alleen maar winnaars. Want de gemeenten zijn ontzorgd, de uitvoerende partij haalde een mooie opdracht binnen en bijna 300 kinderen profiteren de komende jaren van een nog effectiever beleid op VVE.

Tessa Waale, beleidsmedewerker Maatschappelijke ontwikkeling bij Reusel-De Mierden was lid van het inkoopteam dat door concerninkoper Frank van Duren werd begeleid. Tessa: "Als gemeenten moeten wij jaarlijks verantwoording afleggen aan het Rijk over de middelen die wij ontvangen om kinderen met een taal- of ontwikkelingsachterstand extra begeleiding te geven. Zelf zijn wij uiteraard ook benieuwd naar het bereik en het effect van VVE. Een monitor is een manier om dit te inventariseren. Dit onderzoek uitbesteden, scheelt iedere gemeente tijd en geld. Bovendien konden we zo een aantrekkelijkere opdracht in de markt zetten." Frank: "Nog een voordeel van samenwerken, is dat je tot een beter product komt."

Gunnen op kwaliteit

Wettelijke voorschriften bepaalden een deel van de uitvraag, daarnaast was er ruimte voor eigen invulling. Bij het vaststellen van de gunningscriteria werd bewust gekozen voor een prijs-kwaliteitverhouding van 30-70. Tessa: "We hebben de kwaliteit getoetst op drie punten. Allereerst wilden we behalve uitkomsten per gemeente, ook praktische verbeteradviezen.

Verder moest uit het plan van aanpak blijken dat de uitvoerende partij de opdracht adequaat kon uitvoeren. Tot slot beoordeelden we de aanpak op lage respons. In het verleden hebben we namelijk ervaren dat deze niet altijd even hoog is." Frank: "Het is altijd goed om van een probleem een gunningscriterium te maken. Inschrijvende partijen komen soms met hele creatieve oplossingen."

Kan de markt het beter? Besteed het uit

Het verzorgen van de VVE-monitor is een nichemarkt, die specialistische kennis vereist. Dé reden volgens Frank om een dienst in te kopen. "De markt kan dit beter dan gemeenten zelf. Door de monitor in te kopen, komen gemeenten in de rol die zij willen hebben, namelijk die van controleren en doen." Tessa beaamt dit: "Met het eindresultaat begint voor ons als gemeente het werk pas. Op basis van de uitslag kunnen wij ons VVE-beleid bijstellen."

Anonieme beoordeling

Om de inschrijvingen volledig objectief te beoordelen, werden deze geanonimiseerd bekeken. Frank: "Het gelijkheidsprincipe is heel belangrijk bij aanbestedingen, daarom wil je iedere voorkennis of vooringenomenheid wegnemen. Als de inkoopadviseur van het team, heb ik geen stemrecht. Daarom verwijderde ik alle organisatiegegevens. Ook hield ik de prijs achter, zodat het inkoopteam puur op basis van kwaliteit kon stemmen. Daarna volgde de vergelijking op prijs, deze paste binnen de vooraf bepaalde bandbreedte." Tessa: "Uiteindelijk viel de keuze op onderwijsadviesbureau Sardes. Nu hebben we één partij die de komende drie jaar op basis van dezelfde indicatoren resultaten meet. Deze worden hierdoor beter te vergelijken, wat sturen op het VVE-beleid makkelijker maakt. Dat is goed voor ons én voor de kinderen die baat hebben bij een extra steuntje in de rug."

Tessa Waale, beleidsmedewerker Maatschappelijke ontwikkeling gemeente Reusel-De Mierden (links)

Frank van Duren, concerninkoper Bizob (rechts)

"Het is heel fijn wanneer iemand je aan de hand neemt en door het inkoopproces leidt. Zonder Bizob hadden we deze aanbesteding nooit binnen het geplande tijdsbestek kunnen doorlopen."

Tessa Waale

Rose Ebbers, coördinator facilitair bestuur en communicatie
Omgevingsdienst Brabant Noord (links)

Niek op 't Hoog, commoditymanager Bedrijfsvoering Bizob (rechts)

"Aanbesteden is een vak. Je moet het proces en de regels kennen, weten waar de ruimte zit én slim genoeg zijn om deze te pakken. Wij hadden een wens en kregen dankzij Bizob het juiste antwoord uit de markt."

Rose Ebbers

Toeziehthouders en handhavers van de Omgevingsdienst Brabant Noord (ODBN) en van Samen Sterk in Brabant (SSiB) rijden niet alleen over de gebaande paden, maar ook daarbuiten. Met hun voertuig als hun gereedschap. Logisch dus dat aan de aanbesteding voor de lease van 21 voertuigen een grondige inventarisatie voorafging. Rose Ebbers van ODBN en Niek op 't Hoog van Bizob over de weg naar een nieuw, duurzaam én flexibel wagenpark.

Rose Ebbers, coördinator facilitair bestuur en communicatie van de ODBN, vertelt over de aanleiding voor de aanbesteding: "Het oude wagenpark is een erfenis uit de periode voor de oprichting van de omgevingsdienst in 2013. Het bestaat uit een mix van eigen, shortlease en longlease voertuigen. Er zijn uitleenauto's voor collega's met afspraken buiten kantoor en terreinwagens voor onze toezichthouders en voor de medewerkers van SSiB. SSiB, waar ODBN werkgever van is, verzorgt de handhaving in het buitengebied van heel Brabant. Het complete wagenpark was toe aan een kwaliteits- en duurzaamheidsslag."

Alles in handen bij één leasepartner

Bij het in kaart brengen van de wensen, kwam al snel het punt 'ontzorgen' naar boven. Niek: "De wagenparkbeheerder had een dagtaak aan het onderhouden van de contacten met de leasemaatschappijen en het beheer van de eigen voertuigen. Om dit efficiënter in te richten, kwamen we als inkoopteam uit op de keuze voor één leasemaatschappij voor het complete wagenpark, die alles rond het beheer en onderhoud voor zijn rekening zou nemen." Rose: "Ontzorging zat voor mij ook in de flexibiliteit van het nieuwe contract. De afgelopen jaren is ODBN enorm gegroeid, maar we weten natuurlijk niet wat de toekomst brengt. Daarom wilden we flexibel blijven in het aantal auto's waarover we kunnen beschikken. Nu nemen we 21 voertuigen af. We kunnen dit aantal later verhogen of verlagen."

Lease als flexibele, gemakkelijke en duurzame oplossing

De vraag goed in kaart brengen

De voertuigen van de toezichthouders met consignatiedienst worden ingezet bij calamiteiten. De handhavers van SSiB moeten met hun terreinwagens overal kunnen komen, ook op zanderige paden of in bosrijk gebied. De juiste voertuigeisen bepalen, was daarom een intensief proces. Rose: "We hebben veel navraag gedaan bij collega's. Een consignatieauto moet bijvoorbeeld een breed arsenaal aan instrumenten kunnen herbergen om metingen te kunnen verrichten en plekken af te zetten. Ook zijn de nieuwe voertuigen uitgerust met een standkachel. Deze verwarmt de auto wanneer de motor niet draait."

Van schoonste diesel tot volledig elektrisch

Het nieuwe wagenpark wordt een stuk duurzamer. Zo zijn de nieuwe uitleenauto's volledig elektrisch. De consignatieauto's zijn hybrides, deze moeten namelijk op elk moment startklaar staan. De terreinwagens van de handhavers van SSiB blijven dieselveertuigen, maar wel de meest schone uitvoering. Niek: "Omdat er minimale eisen lagen wat betreft het type aandrijving waarmee ingeschreven moest worden, konden inschrijvende partijen zich onderscheiden op de mate van duurzaamheid in het onderhoud en productieproces." De partij die de opdracht gegund kreeg, scoorde goed op alle punten van ontzorging, duurzaamheid en prijs. Rose: "Collega's kunnen voor de uitvoering van hun werk rekenen op goede én schonere voertuigen. Nu past ons wagenpark weer echt bij onze organisatie."

Vijf jaar geleden volgde Dennis van de Ven, adviseur (V)IC bij gemeente Deurne, de oprichting van de eerste Managed Service Provider -ofwel MSP- op de voet. Dit keer blikt hij als lid van het inkoopteam met Bizob contractmanager Roland van der Burgt terug op een tweede succesvolle aanbesteding van de inhuurdesk, die inmiddels 28 gemeenten en organisaties in Zuidoost-Brabant voorziet van de tijdelijke professionals.

Vanuit de behoefte aan meer zicht op de inhuur van externe professionals, besloten 24 gemeenten en organisaties in 2017 de werving en selectie, rechtmatige inhuur en facturatie hiervan, onder te brengen bij één partij: de MSP. Bizob begeleidde de inkoop van de MSP en verzorgde vervolgens het contractmanagement. In 2021 liep het eerste contract af.

Controle en ontzorgen

De MSP heeft zichzelf bewezen. Dit bleek ook uit het feit dat het aantal deelnemers aan de tweede aanbesteding in 2021 groeide naar 28 organisaties. Dennis: "Met de inhuurdesk hebben we controle gekregen over onze kosten voor flexibel personeel, is de inzet van zz'ers gereguleerd en de inhuur van tijdelijke krachten rechtmatig geregeld."

Gericht vissen in een grote vijver

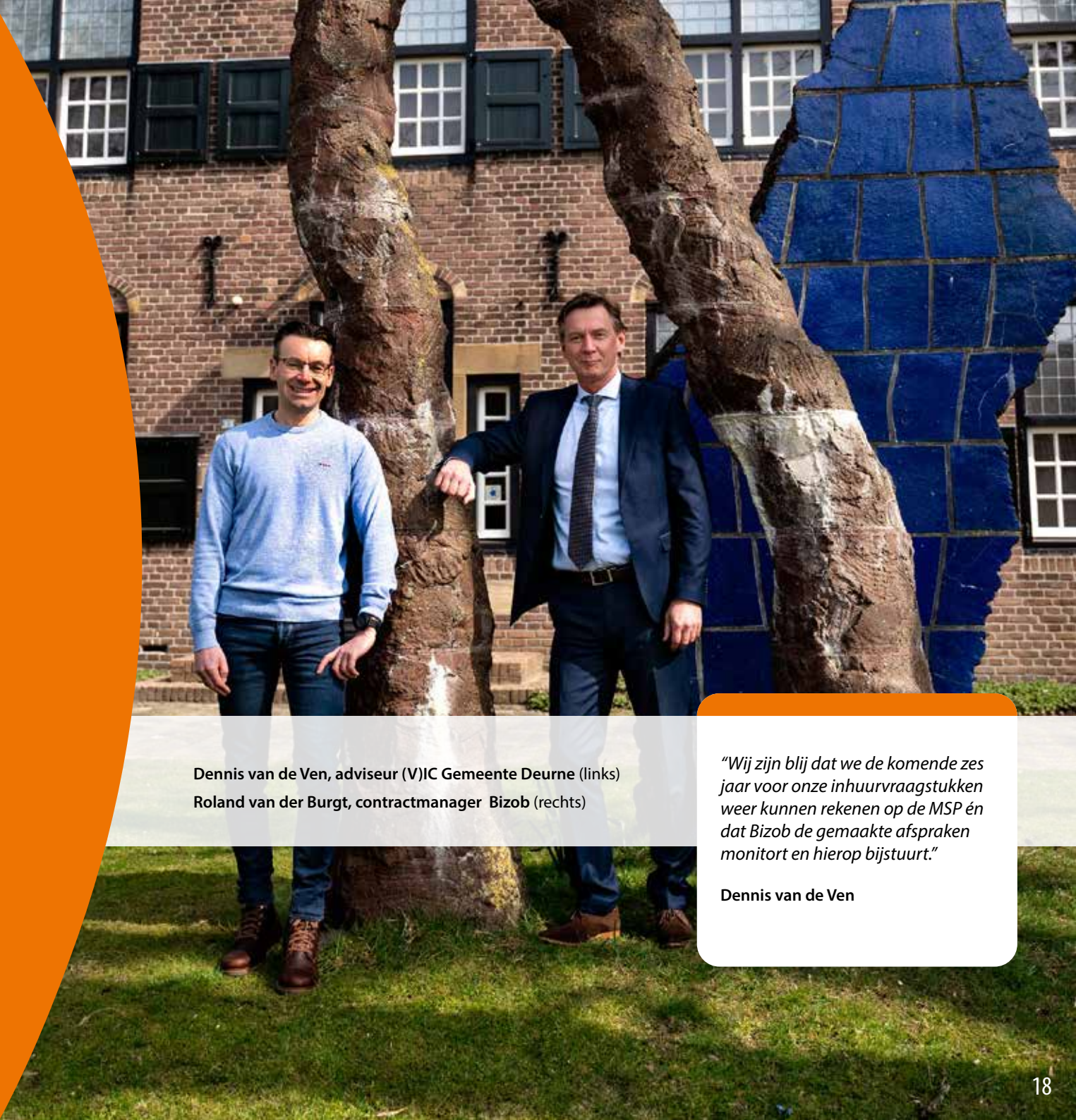
Ook ontzorgt de MSP onze HR-specialisten, door hen mee te nemen in relevante wettelijke ontwikkelingen. Verder is de kandidatenvijver groot, maar wat betreft sommige functies toch behoorlijk leeg. Dat is als gemeente lastig vissen. De MSP met toegang tot het kandidatennetwerk van 180 toeleveranciers, werkt veel gericht. Roland: "Andersom vinden toeleveranciers nu via één kanaal alle vacatures voor Zuidoost-Brabant. Dit werkt voor hen efficiënter, dan wanneer zij partijen los moeten benaderen. Hetzelfde geldt voor kandidaten, de MSP biedt hen een ruim werkaanbod in een besloten zoekgebied."

Het goede meenemen, de rest aanscherpen

Actief contractmanagement en een uitgebreide marktconsultatie door Bizob, vormden de input voor de tweede aanbesteding. Roland: "We wilden het goede van de afgelopen jaren meenemen en de nieuwe aanbesteding op basis van de lessons learned aanscherpen. Zo moest de MSP een onafhankelijker positie krijgen. Dit hebben we opgelost door het aantal kandidaten via zusterbedrijven van de MSP te maximeren. Uit navraag onder deelnemers bleek een behoefte aan meer transparantie in de kosten voor de inzet van de MSP. Om duidelijkheid te scheppen, heeft een onafhankelijk bureau een tabel met richtlijntarieven opgesteld. Hiervan kan alleen in overleg worden afgeweken."

Gunning en daarna

De aanbesteding kon rekenen op veel interesse, in totaal schreven vijf partijen zich in. De gunning vond uiteindelijk plaats aan YIS, de inhouse service van Yacht. Dennis: "Een grote aanbesteding doen wij altijd met Bizob. Zij hebben de kennis om deze rechtmatig te laten verlopen en de beste inkoop voor het collectief te realiseren. Ook het contractmanagement dat Bizob biedt, is waardevol. Verder schakel ik bij vragen rond de inhuur van krachten regelmatig met Roland. Hij kijkt mee welke constructie het beste past en adviseert HR-collega's desgewenst over de balans tussen inhuurkrachten en vaste medewerkers. Het is prettig om als gemeente op al die gebieden terug te kunnen vallen op Bizob als kenniscentrum."



Dennis van de Ven, adviseur (V)IC Gemeente Deurne (links)
Roland van der Burgt, contractmanager Bizob (rechts)

"Wij zijn blij dat we de komende zes jaar voor onze inhuurvraagstukken weer kunnen rekenen op de MSP én dat Bizob de gemaakte afspraken monitort en hierop bijstuurt."

Dennis van de Ven

Duurzame verkeersborden

Verkeersborden hebben niet het eeuwige leven. Daarnaast liep de bebordingsovereenkomst van gemeente Reusel-De Mierden af. Twee goede redenen voor deze en 21 andere gemeenten om samen een aanbesteding uit te zetten voor verkeersborden en straatnaamborden. Anton Geevers was lid van het inkoopteam waar ook Bizob concerninkoper Jolanda van Grinsven deel van uitmaakte. Coördinator Buitendienst Jan Verspaandonk was betrokken bij de uitvoering. Ze vertellen over deze aanbestedingsuitdaging.

Het was niet voor het eerst dat Bizob de procedurele kant van een verkeersbordenaanbesteding voor haar rekening nam. “We hebben in het verleden al eens een soortgelijke aanbesteding begeleid”, vertelt Jolanda. “Deze aanbestedingsdocumenten hebben we geëvalueerd. Vervolgens brachten we de actuele marktsituatie in kaart en bezochten we twee leveranciers. Wat ons opviel, was de wijze van productie. Verkeersborden maken blijkt voornamelijk handwerk te zijn. Ontzettend interessant om te zien.”

Verschillende duurzaamheidslevels

Opvallend aan deze Europese aanbesteding was de mate van duurzaamheid waarin iedere gemeente een vrije keuze had. Anton Geevers, teamcoördinator Ruimtelijke Beheer bij de gemeente Reusel-De Mierden en lid van het inkoopteam verkeersborden, legt uit: “Er is veel variatie als het gaat om de materiaalkeuze voor verkeersborden. Je hebt de standaard aluminium borden, maar dit kan veel duurzamer. Denk hierbij aan bamboe, bio-composiet, hergebruikt aluminium of crad-

le to cradle gecertificeerd kunststof. Iedere gemeente mocht zelf bepalen, hoe duurzaam de verkeersborden moesten worden. “Wel hebben we hier”, vult Jolanda aan, “een minimaal duurzaamheidslevel aan verbonden. In dit geval was dit klasse Zilver (level 2). Hierbij zijn alle borden minimaal van gerecycled aluminium gemaakt. Door de klasse te benoemen, staat het contract ook open voor toekomstige materiaalontwikkelingen binnen klasse Zilver.”

Prijs-kwaliteit én service

Vier partijen namen deel aan deze Europese aanbesteding. Een Nederlands bedrijf, dat al eerder nieuwe verkeersborden verzorgde, won deze uiteindelijk. En wel om de volgende punten vertelt Jolanda: “De prijs-kwaliteitverhouding was goed, het online bestelsysteem gebruiksvriendelijk en de service uitgebreid.” Jan Verspaandonk, coördinator Buitendienst, beaamt dit. “Zowel het aanvragen van de verkeersborden, als de nazorg is dik in orde. De leverancier komt zijn afspraken altijd na. Iets wat ik erg kan waarderen.”

Een complete raamovereenkomst

Net zo tevreden is Anton over de samenwerking met Bizob. “Bizob wees ons erop dat het contract afliep. Of we dit samen konden oppakken? Daar hebben we volmondig ‘ja’ op gezegd. Zij hebben de procedurele kennis in huis, wij de inhoudelijke. Maar om nog doelmatiger te kunnen werken voor de betrokken gemeenten, verdiepte Jolanda zich ook in de materie. Zo liet ze naast verkeersborden en straatnaamborden, ook het wegmeubilair -zoals afzetpalen- in de raamovereenkomst opnemen. En dwong ze een looptijd van zes jaar, in plaats van vier jaar af. Hierdoor hebben we nu een completer pakket én de zekerheid dat de bebording tot medio 2027 geregeld is.”



“De uitdaging was hoe we de factor duurzaamheid in de uitvraag kregen, passend bij de duurzaamheidsambitie van 22 gemeenten. Met hulp van Bizob stelden we een minimaal duurzaamheidslevel vast, waarin iedere gemeente zich kon vinden.”

Anton Geevers

Anton Geevers, teamcoördinator Ruimtelijke Beheer gemeente Reusel-De Mierden (links)
Jolanda van Grinsven, concerninkoper Bizob (midden)
Jan Verspaandonk, coördinator Buitendienst gemeente Reusel-De Mierden (rechts)

AANBESTEDINGEN IN 2021

OPENBARE RUIMTE | SOCIAAL DOMEIN | BEDRIJFSVOERING EN ICT

1.258

lopende (onderhanden) inkooptrajecten

613

afgesloten inkoopcontracten, met een waarde van:

€ 443 mln.

COLLECTIEVE INKOOP

306

afgesloten gezamenlijke contracten, met een waarde van:
(41 collectieve inkooptrajecten)

€ 183 mln.

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

1.282

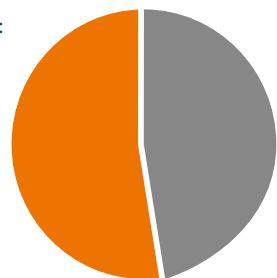
Onderhanden contracten, met een waarde van:

€320 mln.

(Bron: productieverantwoording april 2022)

GUNNING

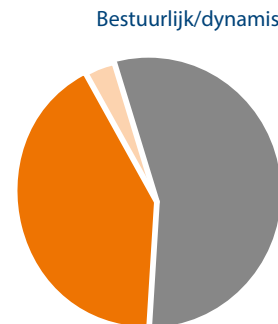
Laagste Prijs (LP):
53%



Beste Prijs-Kwaliteit
(EMVI): 47%

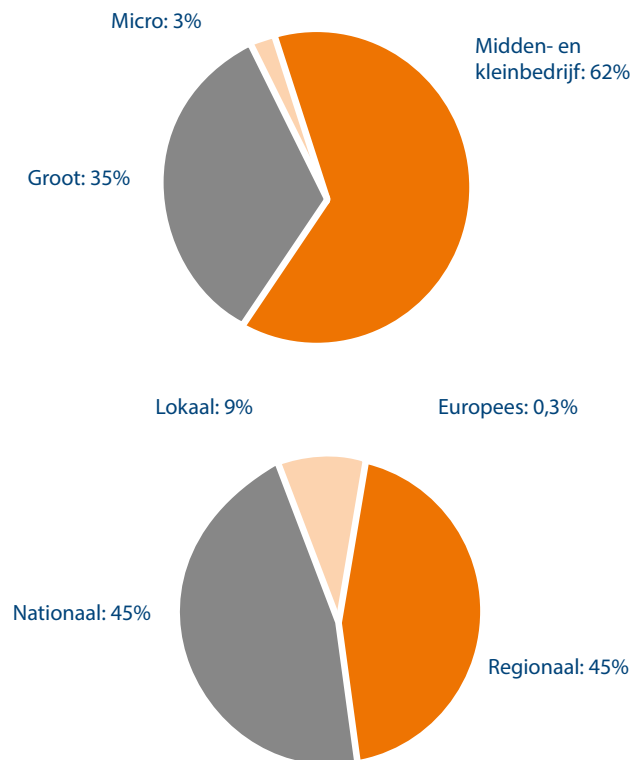
AANBESTEDINGSPROCEDURE

Openbaar
(Europese): 41%



Onderhands
(enkel- en meervoudig):
55%

MKB EN REGIONAAL

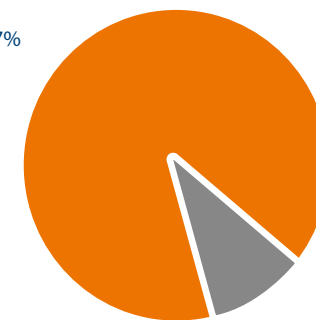


In 2021 werd twee derde van de aanbestedingen die Bizob begeleidde, gegund aan het MKB en 54% aan lokale of regionale bedrijven.

MVI

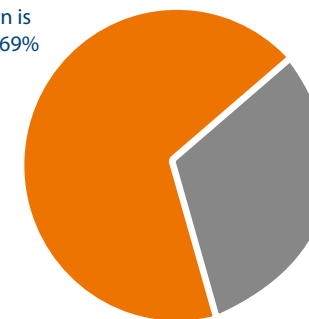
Publieke organisaties hebben op het gebied van duurzaamheid, milieu en sociale aspecten een voorbeeldfunctie. Samen met inwoners wordt er bewust gekeken naar de kwaliteit van het leefmilieu. In 2021 werd bij 69 procent van de aanbestedingen social return toegepast en in 87 procent werd er rekening gehouden met het milieu (o.a. circulaire inkoop, CO₂ reductie, klimaat- of energieneutraal bouwen).

Duurzaam
ingekocht: 87%



Niet duurzaam
ingekocht: 13%

Social return is
toegepast: 69%

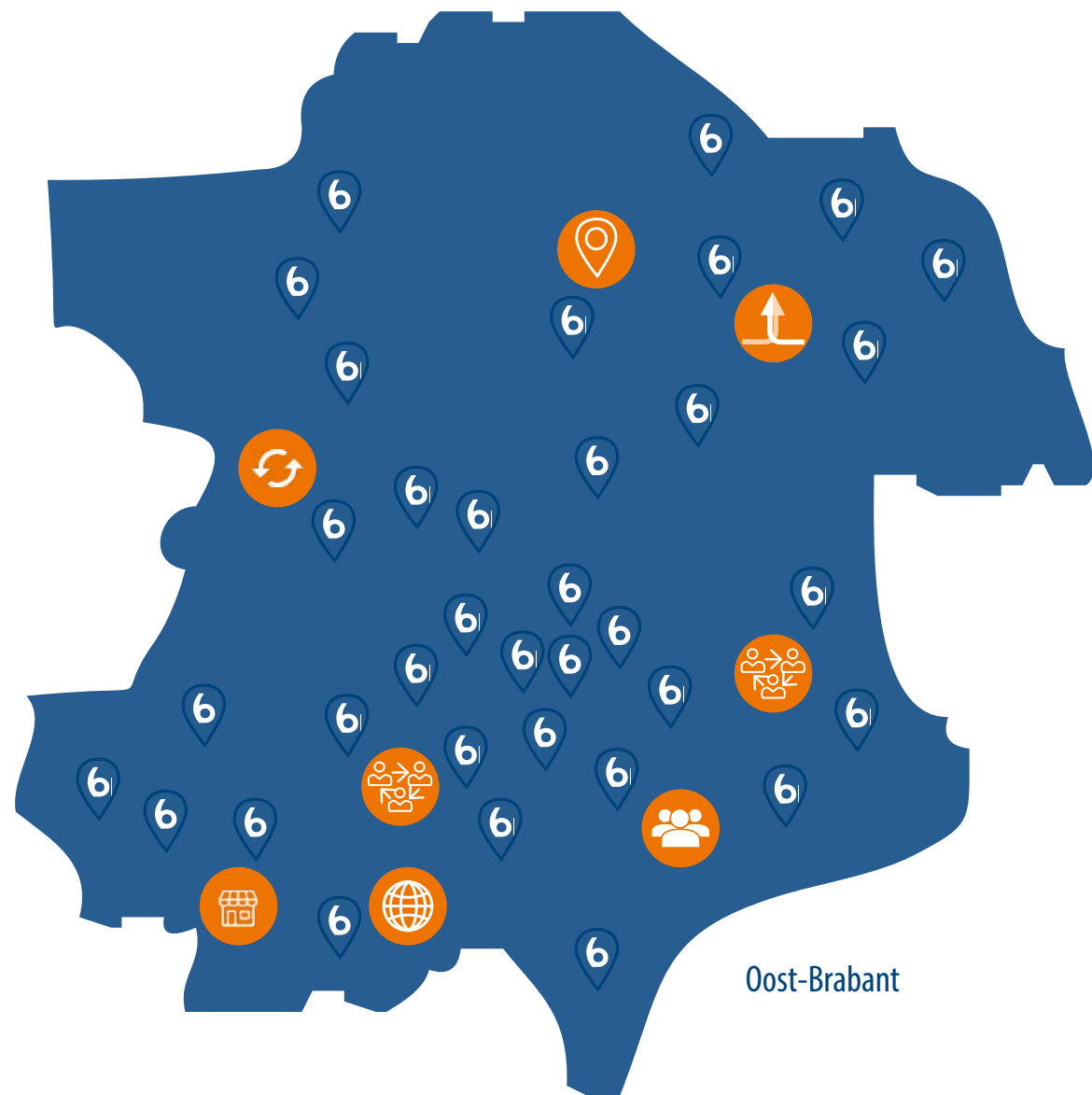


Social return is
niet toegepast: 31%



BIZOB PARTNERS IN 2021

In 2021 was Bizob de partner voor inkoop en contractmanagement voor ruim 35 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.



Oost-Brabant



Gemeente Oirschot had in 2021 de hoogste score in het toepassen van social return.



Gemeente Bergeijk was in 2021 de meest duurzame gemeente. In 96% van de aanbestedingen werd rekening gehouden met het milieu.



Gemeente Deurne, gemeente Gemert-Bakel en gemeente Veldhoven namen in 2021 het vaakst deel aan collectieve inkooptrajecten.



Gemeente Bladel, gemeente Cranendonck en gemeente Valkenswaard gunden de meeste aanbestedingen aan het midden- en kleinbedrijf.



Gemeente Uden gunde de meeste aanbestedingen aan een lokale ondernemer



Regio Peel en regio Dommelvallei hadden in 2021 de meeste afgeronde trajecten.



In 2021 vonden er twee fusies van de bij Bizob aangesloten gemeenten plaats. De gemeenten Boxmeer, Cuijk, Sint Anthonis, Mill en Sint Hubert en Grave vormen de nieuwe gemeente Land van Cuijk. De gemeenten Landerd en Uden vormen de nieuwe gemeente Maashorst.

Bizob analyseerde de uitgaven van de leveranciers (A-B-C analyse) van deze gemeenten. 750 leveranciers vielen in de A-B categorie (meer dan 10.000 euro uitgave per jaar). Ook inventariseerde Bizob ruim 400 meerjarige contracten. Voor de harmonisatie van met name de 'centrale' ICT-applicaties schreef Bizob tientallen adviezen. Tot slot zijn er diverse aanbestedingen doorlopen ter anticipatie op de fusies, zoals verkeersborden, luchtfoto's, sociaal medische advisering, hard- en software en kantoorartikelen, afvalinzameling en -verwerking, ICT-applicaties, leerlingenvervoer, verzekeringen, etc.

Samen met de medewerkers van deze gemeenten is in 2021 een goed fundament neergelegd voor de start van de twee nieuwe gemeenten.

BIZOB PROFESSIONALS

55 medewerkers | 50,3FTE



Concerninkopers



Contractmanagers en -beheerders



Commoditymanagers



Aanbestedingsjuristen



Inkoopmanagers en directie



Managementsupport en communicatie



Flexkrachten



Stagiairs

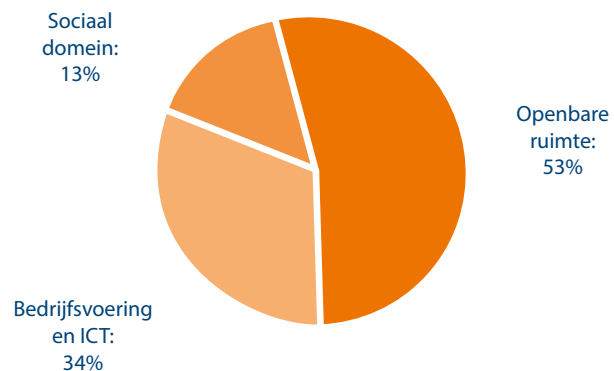


Bizob Academy

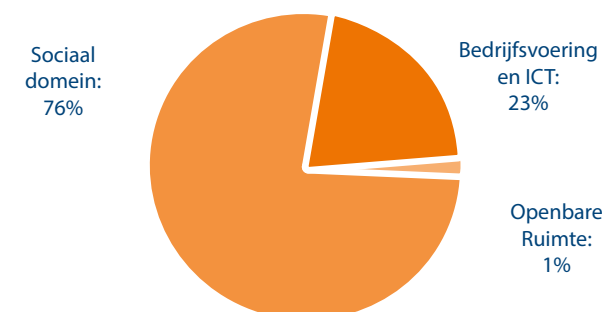
Om ervoor te zorgen dat Bizob medewerkers zich kunnen blijven ontwikkelen is er de Bizob Academy. In 2021 volgden 7 medewerkers een meerjarige opleiding, 42 volgden een training of seminar, 10 waren actief betrokken binnen een vakgroep of adviesraad en 32 lid van het NEVI kennisnetwerk. Zo blijven we 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!

VERDELING BIZOB INZET

BIZOB INZET INKOOPTRAJECTEN:
TOTAAL = 5.770 DAGEN



BIZOB INZET CONTRACTMANAGEMENT,
LEVERANCIERSMANAGEMENT EN CONTRACTBEHEER
TOTAAL = 2.439 DAGEN





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