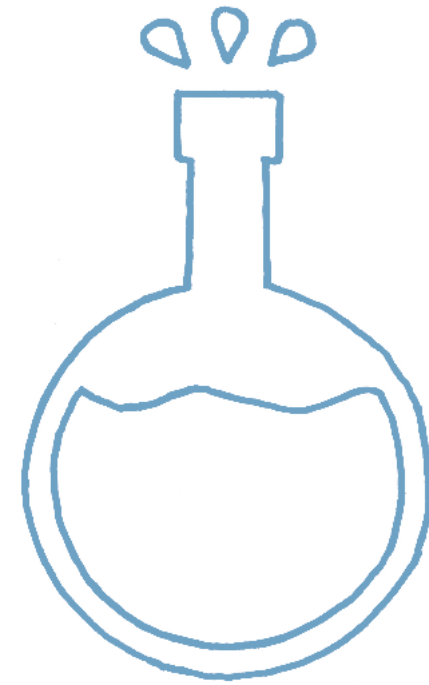


*‘Vanuit een
bedrijfskundige
logica kan een
aanbod het beste
aanbod lijken,
maar vanuit een
politieke logica
niet. Dat moet je
goed uitleggen’.*

Tim Robbe startte zijn carrière ooit als adviseur bij adviesbureau BMC, was daarna meer dan tien jaar zelfstandig adviseur en is nu als advocaat partner bij Victor Advocaten. Hij begeleidt met regelmaat inkoop- en aanbestedingszaken.



Rekening houden met de politiek bestuurlijke context

‘Aanbesteden is een veld dat naar mijn visie juridisch en bedrijfskundig goed in elkaar zit, bestuurskundig is een ander verhaal. Inkopers en aanbesteders houden te weinig rekening met de politiek-bestuurlijke context die continu verschilt. Een handleiding maken voor goed inkopen klinkt handig, dat is het vaak ook, maar wat in die handleiding staat is niet in alle gevallen wenselijk.

Wat de inkoper handig vindt is niet altijd wat de bestuurder handig vindt. Hetzelfde product kan in verschillende politieke omgevingen een totaal andere waarde hebben. De Kraljic Matrix is dus achterhaald in de publieke sector. En dat is nu iets waar onvoldoende aandacht voor bestaat.

De aandacht voor de ‘governance’ moet groter worden. Hoe worden inkoopprocessen eigenlijk begeleid en aangestuurd? De meeste aandacht gaat nu uit naar rechtmatigheid, die balans is wel aan het verschuiven en dat is goed.

Het is belangrijk om veel meer van buiten naar binnen te denken en oog te hebben voor de ge-

dachtes en wensen van partijen die meedoen met aanbesteden. Voor veel partijen is de overheid echt een 'black box', dat wordt weleens vergeten. Vanuit een bedrijfskundige logica kan een aanbod het beste aanbod lijken, maar vanuit een politieke logica niet. Dat moet je goed uitleggen.

Weerwoord van inkopers

Inkopers moeten in sommige gevallen ook meer weerwoord geven aan bestuurders. Die kunnen niet zomaar eenzijdig hun zin doordrijven. Het omgekeerde is ook het geval, de inkoper is niet de bestuurder en moet dus ook niet zijn ideologie (vaak van concurrentiestelling) opdringen. Zeker waar dat niet nodig is. Bestuurders moeten duidelijker vragen en inkopers moeten duidelijker opties voorleggen.

Experimenteren met nieuwe inkoopconcepten

Ik pleit al jaren voor meer aandacht voor wat ik noem bestuurskundig aanbesteden. Dat betekent meer aandacht voor de politieke context en de transactiekosten van aanbestedingen. Met vooral aandacht voor het zogenoemde 'institutional design'. Welke cont(r)actvormen passen het beste bij het realiseren van innovaties is een voorbeeld van zo'n bestuurlijke ontwerpvrage. Heilige huisjes mogen best wat omver. Er mag meer geëxperimenteerd worden met nieuwe inkoopconcepten, waarbij concurrentiestelling niet voorop hoeft te staan.'

Rekening houden met de politiek bestuurlijke context

Weerwoord van inkopers

Experimenteren met nieuwe inkoopconcepten

concurrentiestelling niet voorop

Kraljic Matrix

Kraljic maakt een onderscheid tussen hefboomproducten, strategische producten, routineproducten en knelpuntproducten. In de private sector kan dit een aardig hulpmiddel zijn om te bepalen aan welke inkooptrajecten je meer of minder aandacht wilt geven. In de publieke sector ligt dat echter veel complexer. Vrijwel alles wat de overheid inkoopt heeft in meer of mindere mate effect op de burger, of het nu thuiszorg, een snelweg of een theater betreft. Daarom wordt Kraljic vaak gezien als te grofmazig en te versimpeld voor overheidsinkoop.