

‘Het actieprogramma ‘Beter Aanbesteden’ is verdienstelijk, maar ook erg binnen het randje’.

Menno Karres werkt inmiddels meer dan 20 jaar als zelfstandig consultant, na een rijke carrière als innovator inkoop bij diverse grote overheidsdiensten en bedrijven, van de politie tot aan Philips.



Samenwerking tussen concurrenten

‘Mijn werk met aanbesteden begon met het uniform en kogels voor de politie. De praktijk met uniforms leerde mij de waarde van een goede voorbereiding, voor je het weet werden broeken en jassen apart ingekocht en zouden ze van kleur verschillen. Ook waren er vreemde eisen in het spel, elk uniform had letterlijk een gouden randje.

Het actieprogramma ‘Beter Aanbesteden’ is verdienstelijk maar ook erg binnen het randje. Ik ben toch een beetje een rebel die verder wil gaan. Bij

mijn werk als inkoop voor Philips werkte ik volgens hun principes, ‘faster, better and cheaper’. Zo introduceerde ik het principe van samenwerking tussen concurrenten, waarbij ze in een competitievorm in een aanbestedingstraject werden gezet. We letten vooral op snelheid, niet op prijs. Wie kan het snelst een bepaalde component leveren, die kreeg de opdracht. Steeds was de afspraak dat in elk traject een nieuwkomer moest meedoen, zo bleef het ook een open proces.

Ik noem dat innovatief inkopen. In het publieke bestel kan en moet meer met dit soort technieken worden gewerkt. Ik ben geen fan van TenderNed (Tender Nederland), er zijn andere inkoopssystemen die beter werken.

Langdurige relatie via een Innovatiepartnerschap

Innovatiepartnerschap is een procedure waarbij met aanbieders een langdurige relatie wordt opgebouwd. Aanbieders en inkopers bouwen samen kennis op. Ik vind dat een partij als Rijkswaterstaat af en toe zijn nek uitsteekt. Zo hadden ze rond een project met een brug gewerkt met partijen die ook een tijdje samen optrokken. De klikfactor kreeg de plaats die het verdient in de vorm van assessments. De aanpak valt te lezen op www.projectdoen.nu.

Voor de afvallers is een aanbesteding ook waardevol en leerzaam, want alle kennis die ze opdeden mogen ze vrij gebruiken. Zo wordt aanbesteden en inkopen ook een gezamenlijk leertraject.

Community van dienstverleners

Ik heb een community van dienstverleners rond aanbesteden opgericht, SEPP. Die bestaat niet meer, maar een aantal dienstverleners 'zwermen' samen door. Die markt is groot hoor, ik heb wel 300 mensen bij elkaar gebracht. Wat een kennis rond aanbesteden en inkopen daar aanwezig was en is!

Aandacht voor 'mediation' en inkopen

De laatste jaren beweeg ik me richting 'mediation' en inkopen. Dat staat in de kern voor meer dialoog. We hebben het vaak en veel over rechtsbescherming, maar we moeten meer letten op de zachte factor. De persoonlijke factor zowel bij conflicten als aan de voorkant bij inkoop moet de plaats krijgen die het verdient. Dat is ook gewoon 'common sense' denken, en dat past prima binnen het recht.'

community van dienstverleners

innovatiepartnerschap

samenwerking tussen concurrenten

mediation en inkopen

Innovatiepartnerschap

Innovatiepartnerschap is sinds 2016 een officiële aanbestedingsprocedure die speciaal door de EU in het leven geroepen is om innovatie met, door en voor overheden te stimuleren. Na de selectiefase kan de inschrijvingsfase opgedeeld worden in meerdere fases. Bijvoorbeeld in een onderzoeksfase, een fase om prototypes te maken, en uiteindelijk de commerciële fase waarin de opdrachtnemer de innovatie gaat leveren aan de overheid. Er hoeft dus geen aparte 'ontwikkel-aanbesteding' gedaan te worden. Voorwaarde is dat het om iets geheel nieuws gaat. Er moet eerst onderzoek gedaan worden om te bepalen of het daadwerkelijk om iets nieuws gaat. De partijen moeten afspraken maken over de Intellectuele Eigendomsrechten die door de innovatie worden opgebouwd, om te voorkomen dat marktpartijen onrechtmatig overheidssteun krijgen bij de ontwikkeling van nieuwe producten of diensten. De betreffende overheid brengt immers waardevolle kennis in!

Omdat partijen nauw samenwerken en innovatie veel tijd kost is er sprake van een langdurige partnerschapsrelatie. Om vooraf objectief te beoordelen of beide teams bij elkaar passen kan tijdens de aanbesteding gewerkt worden met teamassessments als selectie- of als gunningscriterium. Hierbij bepaalt een onafhankelijk instituut met een gevalideerde methode in hoeverre de teams in staat zijn om met elkaar te kunnen samenwerken. Rijkswaterstaat heeft ervaring met zo'n assessment opgebouwd bij project DOEN. Bij de innovatiepartnerschap-procedure is een dergelijke aanpak een randvoorwaarde voor het welslagen van de innovatie.

Mediation

'Mediation' is een vorm van bemiddeling in conflicten, waarbij een neutrale bemiddelingsdeskundige, de mediator, de communicatie en onderhandelingen tussen partijen begeleidt om vanuit hun werkelijke belangen tot een gezamenlijk gedragen en voor ieder van hen optimale besluitvorming te komen. 'Mediation' sluit aan bij de breed levende wens om aanbestedingen een wat minder formeel aanzien te geven zonder dat het gelijkheidsbeginsel in de verdrukking komt.

Voor een recente studie naar 'mediation' bij aanbestedingen van publieke werken zie <http://bit.ly/mediationpubliekewerken>