

Gastheer: Nationale Politie

In mogelijkheden denken, is de uitdaging van vandaag

Door Herman Kleintjes 'Inkoop van innovatie', daar ging het om tijdens de eerste Kennissessie NEVI Publiek in 2019. De sessie, gehouden bij de Politieacademie in Warnsveld, gaf een goed inzicht in het nieuwe innovatieve inkoop denken van de Nationale Politie, maar ook in de uitdagingen die de komende jaren een grote rol gaan spelen binnen het korps.

Vanaf 13.00 uur liepen zo'n zestig geïnteresseerden, gelieerd aan de Publieke inkoopsector, op 11 april het prachtige Huis 't Velde in Warnsveld binnen om te luisteren naar de vijf sprekers van de middag. In Huis 't Velde, sinds 1976 School voor Politie Leiderschap, oftewel de Politieacademie, werd ingezoomd op Inkoop van innovatie door gastorganisatie Nationale Politie. Het korps heeft de afgelopen jaren hierin al heel wat ervaring opgedaan en deelde deze kennis graag met andere inkopers. Het tweede deel van de sessie werd verzorgd door Jan-Pieter Papenhuijzen van Significant en bestuurder NEVI Publiek. Hij presenteerde de learnings van inkoop van innovatie in het algemeen.

Het spits werd afgebeten door dagvoorzitter Peter Tanghe, BZK-UBR, OCW-SRN en bestuurder NEVI Publiek. Hij gaf een update over NEVI Publiek en de vernieuwde koers van NEVI die tot stand is gekomen na brede raadpleging van en samenwerking met leden en stakeholders.

Klaas Dijkema, Inkoopmanager ICT/IM bij de Nationale Politie, nam namens de Nationale Politie als eerst het woord door de toehoorders inzicht te verschaffen in de inkoop binnen zijn organisatie. Hij maakte duidelijk hoe omvangrijk de rol van de inkoop binnen de Nationale Politie is als een van de grootste inkopers van de overheid. Dijkema over politie en innovatie: "Hoe kun je samenwerken? Om te innoveren ga je niet langs inkoop, dat is toch vaak het beeld dat leeft. Hoe ga je nu in mogelijkheden denken? Dat is de uitdaging van vandaag." Hij besloot met de ambitie voor de inkoopfunctie:

- ▶ Verwachting toename inkoop komende jaren 27% tot 33%
- ▶ Strategische investering in de inkoopfunctie, waaronder innovatie
- ▶ Opzetten van Innovatieloket en innovatiemakelaars
- ▶ Meer nadruk op ambassadeursfunctie inkoop met invloed op imago.

Innovatiemakelaars

Als Innovatiemakelaar bedrijfsvoering Politie Nederland was het aan Madelon Dona om





meer te vertellen over het nieuw geïntroduceerde Innovatieproces binnen inkoop. Veel ideeën voor innovatie komen van de werkvloer zelf. Deze ideeën lopen via de innovatiemakelaar die aanbod en vraag koppelt en verbindt. Externe ideeën moeten in de toekomst via een nieuw op te zetten innovatieloket opgepakt worden. Uit de zaal kwam terecht de vraag: "Als een externe partij met een idee komt wat goed is en het vervolgens ontwikkelt. Wanneer ga je dan aanbesteden en wat vindt de partij daarvan die met het idee komt?" Dona: "Dat kan inderdaad een dilemma zijn. Daarover moet je open naar de leverancier communiceren. Dat er, na de pilot of proeftuin, een level playingfield moet zijn en er aanbesteed moet worden. De leverancier moet dus gewoon mee in de concurrentie. Bottom line is dat je dit op tijd, open en samen bespreekt."

kracht uit de markt, stimuleren innovatieve bouw- en huisvestingspraktijken, leren van elkaar en het vormen van nieuwe ketens en netwerken waren de belangrijke uitgangspunten."

Met de Marktvisie in het achterhoofd werd de Challenge laagdrempelig (o.a. door een deelnameformulier van 2 A4'tjes) gelanceerd, om zo veel mogelijk partijen geïnteresseerd te krijgen. Klaver: "Partijen konden uit drie thema's kiezen om op in te schrijven: Faciliteren van het politiewerk van de toekomst; Toegankelijkheid en veiligheid en Toekomstbestendig gebouw. Aan de voorkant heeft de politie geen beloftes gedaan over toepassing van de winnende innovaties, maar wel nadrukkelijk uitgesproken de intentie te hebben om concreet aan de slag te gaan met de winnaars. Dit leidde ertoe dat sommige partijen afhaakten. "Dat was jammer, maar we waren vooral op zoek naar partijen die uit intrinsieke motivatie wilden deelnemen, partijen die een andere mindset hadden", aldus Klaver. Drie winnaars werden gekozen uit de 76 inzendingen waarmee de politie nu samen de innovaties beproeft.

Aanbestedingsplicht

Uit de zaal kwam al verschillende keren de vraag hoe je met partijen in zee kan gaan als er een aanbestedingsplicht is. De laatste spreker, Maarten van Bommel, aanbestedingsjurist bij de politie, antwoordde inderdaad wel tegen dingen aan te lopen vanuit de traditionele inkoop. Van Bommel: "Aan de ene kant heb je de kan-en-mag-niet mentaliteit die van oudsher leeft onder inkoop en zeker bij juristen. Aan de andere kant de hunkering om te innoveren. Tientallen innovaties per jaar en het liefst flexibel en snel vanwege de wapenwedloop met de criminele wereld en snelle ontwikkelingen. De impasse is dat partijen wel mogen onderzoeken maar dat wij misschien niet van hen afnemen. Een innovatiepartnerschap is in dat geval te star, te langdurig, te complex en legt te veel beslag op capaciteit. Daardoor loop je startups, waar de ware innovatie veelal ontstaat, mis."

Dat wil niet zeggen dat de juridische inkoopafdeling geen mogelijkheden ziet, bleek uit de uiteenzetting van Van Bommel. Met de juiste stakeholders moet goed nagedacht worden over de mogelijkheden die er zijn met o.a. Onderzoeks- en ontwikkeldienst (O&O), proefneming en vervolgens aanbesteden en het innovatieloket. Ook blijft het Intellectueel Eigendomsrecht (IE) nog hersengymnastiek met valkuilen zoals bijvoorbeeld rechten van derden, knowhow en geheimhouding. Maar IE rechtstreeks afkappen met ondernemers, door samenwerking en vroege dialoog, biedt ook kansen.

Innovatie Challenge

Een prachtig voorbeeld van het aanwenden van externe kennis om te innoveren is de Innovatie Challenge die de politie uitzette in de externe markt. Politie Nederland staat voor een huisvestingsuitdaging in de komende tien jaar. Het gaat om nieuwbouw, renovatie, functionele verbetering en groot onderhoud van politiebureaus tot grote kantoorlocaties met 'specials' zoals meldkamers en cellencomplexen. De politie heeft de markt keihard nodig om al deze huisvestingsprojecten te realiseren. Hiervoor werd een Marktvisie Huisvesting opgesteld waarin de beoogde samenwerking in vijf hoofdpunten staat beschreven. Jacqueline Klaver, verantwoordelijk voor de Challenge: "Het benutten van innovatie en denk-



Deelnemende organisaties:

- ▶ Adviesbureau Voor Milieu en Leefomgeving BV
- ▶ BIZOB Buro Inkoop en Aanbest ZO-Brabant
- ▶ Conducto B.V.
- ▶ Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO)
- ▶ Financiële Administratie UBR/HIS TRIP
- ▶ Fontys Hogescholen
- ▶ Gemeente Amsterdam
- ▶ Gemeente Heerde
- ▶ Gemeente Hollands Kroon
- ▶ Gemeente Hollands Kroon
- ▶ Gemeente Utrechtse Heuvelrug
- ▶ Het NIC B.V.
- ▶ Hoge Raad der Nederlanden
- ▶ Inclusief Gresbo B.V.
- ▶ Motiv ICT Security
- ▶ Negometrix
- ▶ Noordwest Ziekenhuisgroep
- ▶ NOS
- ▶ Politie
- ▶ Politie Dienst ICT PPI
- ▶ Politie regio Noord- en Oost-Gelderland
- ▶ Regio Gooi en Vechtstreek
- ▶ Rijksschoonmaakorganisatie
- ▶ Rijksvastgoedbedrijf
- ▶ Rijkswaterstaat Corporate Dienst
- ▶ Servicecentrum Drechtsteden
- ▶ Significant
- ▶ TenneT TSO B.V.
- ▶ Veiligheidsregio Twente
- ▶ Veluwe Onderwijsgroep
- ▶ Yacht BV

Learnings van inkoop van innovatie

Na de pauze waarin al de opgedane kennis nog eens besproken werd en er druk genetwerkt werd in een heerlijk zonnetje buiten op het terras, was het woord aan Jan-Pieter Papenhuizen, Partner bij Significant en bestuurder van NEVI Publiek. In zijn bevolgen presentatie behandelde hij het gehele spectrum van innovatiegericht inkopen in de publieke sector en gaf voorbeelden uit de praktijk. Ook gaf hij mooie inzichten over de toepassing van prijsvragen, innovatiepartnerschap, O&O en de concurrentiegericht dialogo. Mits goed doordacht en in de juiste situatie ingezet hoeft dat namelijk niet perse te star, te langdurig of te complex te zijn.

Als zijstapje behandelde Papenhuizen de flexibiliteit in ontwikkelcontracten. En wat innovatiegericht inkopen voor een organisatie nu precies betekent. Daarbij gaf hij de impact per afdeling aan. Uiteindelijk sloot hij af met onderstaande conclusies:

- ▶ Zorg dat innovatiegericht inkopen gelinkt is met de behoeften vanuit uw business
- ▶ Overzie dat diverse interne spelers daar een rol in spelen
- ▶ Overzie wat er allemaal mogelijk is op inkoopgebied
- ▶ Wees niet benauwd om een innovatiegericht inkoopprocedure op te starten
- ▶ Wees consistent en intensief in uw communicatie naar de markt: van eerste markt-oriëntatie tot samenwerken binnen het eenmaal gesloten contract. Investeer in de beoogde contractrelatie

Kortom, innovatiegericht inkopen gaat niet vanzelf, maar de mogelijkheden zijn er zeker.

Na een laatste vragenronde, bedankte dagvoorzitter Peter Tanghe alle sprekers en in het bijzonder de gastheer van de middag, de Nationale Politie voor het kijkje in hun keuken en de goed verzorgde ontvangst. Met de mededeling dat de volgende Kennissessie op 20 juni bij de gemeente Zoetermeer plaatsvindt, werd het officiële programma beëindigd.

Kennissessies NEVI Publiek

Een van de speerpunten van NEVI Publiek is het netwerken actief verder te ontwikkelen en kennisdeling te bevorderen. De Kennissessies NEVI Publiek zijn hier een goed voorbeeld van. In 2018 is gestart met het faciliteren van deze interactieve sessies, **voor en door NEVI-leden die in de publieke sector werkzaam zijn**. De sessies worden altijd met toonaangevende partijen uit de publieke sector georganiseerd, zoals in 2018. De Nederlandsche Bank, Gemeente Rotterdam, UBR/HIS en Pels Rijcken.

Doel van de sessies is om actuele thema's en kennis te behandelen. Per sessie wordt één thema behandeld. In één dagdeel doe je rondom het thema kennis op van best practices van een van de organiserende organisaties, krijg je een kennisupdate van toonaangevende sprekers en kun je sparren met vakgenoten over waar je zelf tegenaan loopt in jouw organisatie.

Door de kennissessies bij te wonen blijf je laagdrempelig en interactief op de hoogte van de ontwikkelingen in het publieke inkoopvakgebied. Elk kwartaal is er een kennissessie NEVI Publiek.

Wanneer je minimaal 3 kennissessies in een jaar hebt bijgewoond kom je ook in aanmerking voor het Update certificaat. Daarmee maak je aantoonbaar dat je de ontwikkelingen in jouw vakgebied volgt en jouw persoonlijke ontwikkeling up to date houdt.

Heb jij een thema dat je behandeld wilt zien, of wil je ook als organisatie gastheer zijn van een Kennissessie NEVI Publiek? Neem dan contact op met John Weinstock of Berry Koolstra via (088) 3300700 of publiek@nevi.nl

NEVI®

Aidaschouw 5
2726 JZ Zoetermeer

Telefoon: (088) 33 00 700
E-mail: info@nevi.nl

www.NEVI.nl

NEVI INKOOP=NEVI

INKOOP=NEVI

INKOOP=NEVI