

GOED OPDRACHTGEVERSCHAP

Onderwerp: eisen verantwoordelijk marktgedrag

Goed inkopen: een schone zaak

PIANOo (Expertisecentrum Aanbesteden, onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie) en OSB (Ondernemersorganisatie Schoonmaak en Bedrijfsdiensten) signaleerden bij overheidsinkopers onvrede over aanbesteden tegen (te) lage prijzen. Beide organisaties constateerden dat sprake was van wederzijds wantrouwen; het inkoopproces werd daardoor een juridisch proces waarin zo weinig mogelijk risico's werden genomen en waar geen ruimte was voor onderscheidende kwaliteit van opdrachtnemers. De communicatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemers moest worden verbeterd. Daarom hebben Nico Koch (beleidssecretaris KAM, buitenland en economie, OSB) en Kees Tazelaar (senior kennismanager PIANOo) een handreiking geschreven waarin de Code Verantwoordelijk Marktgedrag voor opdrachtgevers wordt uitgewerkt. Specifiek wordt ingegaan op de vraag hoe aanbestedende diensten gezond marktgedrag kunnen stimuleren en als opdrachtgever de beste kwaliteit uit de markt kunnen krijgen. De [publicatie](#) (.pdf) is gericht op de overheidsinkoper maar ook andere inkopers kunnen hun voordeel doen met de gepresenteerde bouwstenen voor goed inkopen.

Wat zegt de Code hierover?

Opdrachtgevers worden aangesproken op hun rol als aanbesteder en contract verantwoordelijke, een rol waarin zij medeverantwoordelijk zijn voor de kwaliteit van en condities waaronder het werk wordt verricht. De kernwoorden hierbij zijn: zorgvuldig en sociaal betrokken.

Goed inkopen: hoe doe je dat?

De brochure biedt een praktische handreiking voor opdrachtgevers om de Code in de praktijk te brengen. Per fase van het inkoopproces worden tips en bouwstenen gegeven om als opdrachtgever beter te kunnen sturen op kwaliteit, betrokkenheid en respect. Daarbij worden vier gouden regels voor goede inkoop gehanteerd:

1. Doe recht aan de belangen van alle partijen.
2. Stel kwaliteit voorop in plaats van de prijs.
3. Zorg voor een goede communicatie met zowel de opdrachtnemer als interne klanten.
4. Maak heldere afspraken die systematisch gecontroleerd kunnen worden.

Fase 1: Voorbereiding van het inkoopproces

In de brochure worden tips gegeven over hoe de voorbereidingsfase goed vorm gegeven kan worden. Bijvoorbeeld hoe u zorgt voor intern draagvlak en borging van de interne communicatie: goede inkoop kan namelijk bijdragen aan de kwaliteit van de eigen organisatie. Andere bouwstenen betreffen het opstellen van de verschillende doelen van schoonmaak en het verkrijgen van noodzakelijke marktkennis. De [Checklist Marktkennis](#) (.pdf) biedt een handig overzicht van alles wat u over de markt moet weten.

Fase 2: Opstellen van het bestek

Een resultaatgericht contract in plaats van inspanningsverplichtingen dwingt het schoonmaakbedrijf tot effectiviteit en efficiency en daarmee tot innovatie, flexibiliteit en voortdurende professionalisering. Bovendien krijgen schoonmakers een grotere verantwoordelijkheid, wat leidt tot grotere arbeidstevredenheid. Andere bouwstenen voor het opstellen van een bestek betreffen onder meer het bepalen van de verhouding tussen prijs en kwaliteit, het vaststellen van de contractduur, afspreken van een proefperiode, het gebruik van een bonus-malussysteem, het vaststellen van de juiste prestatie-indicatoren en de wijze waarop prijsstijgingen in het bestek kunnen worden verwerkt.

Fase 3: Kiezen van een gunningsmodel

Volgens de Code scoort kwaliteit hoger dan een lage prijs. Gunning op EMVI (economisch meest voordelige inschrijving) is dan ook het uitgangspunt. Daarvoor kunt u verschillende modellen gebruiken. In de brochure worden achtereenvolgens de volgende modellen en methoden toegelicht: het vaste-prijs-model, value for money, gunnen op waarde en prestatie-inkoop.

Fase 4: Kwaliteit bewaken bij de uitvoering

Door goed contractmanagement kan de samenwerking tussen de contractpartners en de kwaliteit van de dienstverlening worden geoptimaliseerd en kan adequaat worden ingespeeld op zich wijzigende omstandigheden. Goede communicatie en vertrouwen in elkaar is daarbij onmisbaar.

Wat kunt u als opdrachtgever doen?

Met de brochure in de hand kunt u als inkoper het inkoopproces sturen, zodat u de beste kwaliteit uit de markt kunt krijgen. Hanteer daarbij aan de vier gouden regels. Tazelaar: "Daarnaast moet je de markt kennen, hou een marktconsultatie. Ook belangrijk is het contractmanagement vroegtijdig te beleggen en ruimte te geven voor innovatieve oplossingen. Ruim een belangrijke plek in voor duurzaamheid en betrek het MKB".