

Piet van Wijgerden is directeur bedrijfsvoering bij het Rijswijks Lyceum & Van Vredenburg College, onderdeel van Stichting VO Haaglanden (SVOH). Van Wijgerden is verantwoordelijk voor o.a. huisvesting, het formatieplan, de meerjarenbegroting en het onderwijsondersteunend personeel. Hij werkt sinds 1976 bij het Rijswijks Lyceum, is bezig aan zijn 38e jaar en zal medio 2014 met vervroegd pensioen de school verlaten.

Piet van Wijgerden, directeur bedrijfsvoering

“Bij aanbestedingen gaat het om grote bedragen, dan huur ik liever een specialist zoals Pro Mereor in”



Samen met Pro Mereor zijn diverse aanbestedingen uitgevoerd. Van Wijgerden: “Ik ken Pro Mereor al geruime tijd, onder andere van het inkoopcollectief energie dat zij organiseren. Daar heb ik me jaren geleden bij aangesloten, en inmiddels hebben meerdere scholen binnen SVOH dat voorbeeld gevolgd. Vandaar dat ik Pro Mereor weer benaderd heb toen een aantal aanbestedingen opgestart werden. De samenwerking met hen is in het verleden altijd prettig geweest.”

Kwaliteitscriteria

Van Wijgerden wil graag een aantal belangrijke zaken op inkoopgebied geregeld hebben vóór zijn vertrek, zodat zijn collega's weer 4 jaar vooruit kunnen met een aantal inkoopsegmenten. “Je moet aan de accountant kunnen aantonen dat je, mits je boven het drempelbedrag komt, aanbestedingen doet. Volg je die regels niet, dan kan het resultaat zijn dat de jaarrekening wordt afgekeurd of dat de bekostiging vanuit het Rijk wordt gekort. Want je gaat op een verkeerde manier met overheids-geld om. Erg belangrijk dus.”

“Als je met aanbesteden alleen rekening hoeft te houden met de prijs, dan heb je

wellicht geen externe adviseur nodig voor de begeleiding van de procedure. Het is dan simpel: de goedkoopste aanbieder wint de opdracht. Maar nu de nieuwe Aanbestedingswet het gunningscriterium EMVI (Economisch Meest Voordelige Inschrijving) voorschrijft, krijg je ook met kwaliteitscriteria te maken. Het beoordelen daarvan is veel complexer. Bovendien gaat het om grote bedragen; dan heb ik liever dat een specialist dat doet. Mij is het erg goed bevallen.”

Specialisten

Van Wijgerden betreft collega's van andere scholen binnen SVOH bij aanbestedingen. “Om te voorkomen dat het een kakofonie van meningen en wensen wordt, neemt één school per aanbesteding het voortouw. Maar dan nog besef je dat je extra hulp nodig hebt, als je ziet wat er allemaal komt kijken bij aanbesteden. Je hebt er de kennis en de tijd niet voor; ik vind dat je bij dit soort zaken gebruik moet maken van specialisten. Zij kennen de markt, kunnen je ontzorgen en regelen voor je dat alles op de juiste manier gebeurt.”

Het inhuren van een consultant die een uurtarief hanteert voor het begeleiden van een aanbesteding kan scholen afschrikken. “Toch raad ik aan: doe het maar. Die expert verdient zichzelf terug. Zoek wel een adviseur waarmee je een klik hebt, die meedenkt en waarmee je op dezelfde golflengte zit. Dat merk je wel in een eerste gesprek.”

Aanbesteden loont

Dat aanbesteden loont, daar is Van Wijgerden van overtuigd. “Bij kleine aanbestedingen kun je de kosten die je in de aanbestedingsprocedure maakt soms net wegstrepen tegen de besparing die de aanbesteding oplevert. Maar bij de omvangrijkere aanbestedingen zijn aanzienlijke besparingen te realiseren.

Onze aanbesteding ICT componenten heeft een besparing van wel 20% opgeleverd. Dat is nogal wat, op een bedrag van € 150.000,-. De consultant van Pro Mereor heeft zich daarmee dubbel en dwars terugverdiend. Zo'n besparing kan overigens ook schrikken zijn: we hebben voorheen dus veel te veel betaald. Dan kun je je belazerd voelen.”

Schaalgrootte leidt tot voordeel. Met de aanbesteding ICT componenten, maar ook met bijvoorbeeld aanbestedingen schoonmaak en multifunctionals heeft Van Wijgerden goede ervaringen. “Net als het energiecollectief van Pro Mereor. Het feit dat daar erg veel scholen aan meedoen ligt eraan ten grondslag. Het mes snijdt aan twee kanten: je voldoet aan de wetgeving (je koopt rechtmatig in) en je betaalt bovendien een aantrekkelijke prijs (je koopt doelmatig in).”

Contractmanagement: grip op inkoop

Als na een aanbesteding de overeenkomst met de (nieuwe) leverancier getekend is, is het wel van belang dat contract te ‘managen’. Van Wijgerden: “Voor je het weet is een contract stilzwijgend verlengd, terwijl je het had kunnen aanbesteden en betere voorwaarden had kunnen bedingen bij een andere leverancier. Contractmanagement stelt je in staat de vinger aan de pols te houden. En ook: krijg ik wel van de leverancier wat is afgesproken? Je houdt grip op de zaak, en voorkomt dat er geld wegvloeit.”

Door slim inkopen en aanbesteden kunt u geld besparen en de kwaliteit van producten en diensten verbeteren. Pro Mereor, inkoopkenniscentrum, biedt u een complete dienstverlening op het gebied van inkoopprofessionalisering en (Europees) aanbesteden.

www.pro-mereor.nl