



Inkopen met een vaste prijs

Deze column heet 'From Science', vanuit de wetenschap. Dit past in de gedachte dat de wetenschap de praktijk voedt met nieuwe ideeën en inzichten. Na 29 jaar hoogleraar-schap kan ik u met enig gezag vertellen dat het eerder andersom is: de praktijk voedt de wetenschap met ideeën waarna de wetenschap aan de gang kan met het analyseren, in een kader plaatsen, toetsen en verder uitwerken van die ideeën, waarna de praktijk het weer kan overnemen. Een mooi voorbeeld vormen de ideeën van Sander Vaneker, inkoopadviseur bij de gemeente Hengelo.

Inkopen met een vaste prijs is een bekende werkwijze. Dan zegt de inkoopende partij tegen de markt: ik wil dit product of die dienst kopen (niet al te technisch gespecificeerd), daar heb ik deze vaste prijs voor over en de aanbieder die de meeste kwaliteit biedt, krijgt de opdracht. Onder kwaliteit kunnen dan diverse deelaspecten meegenomen worden: naast product of proceskwaliteit ook duurzaamheid of SROI. In de publieke sector noemen we dit een EMVI-aanbesteding met een vaste prijs. Deze optie wordt in de nieuwe aanbestedingsregels expliciet benoemd als een toegelaten mogelijkheid.

Nadeel van deze werkwijze is dat natuurlijk geen enkele aanbieder lager zal bieden dan de vaste prijs, ook al zou hij voor een lagere prijs kunnen leveren. Als er ruimte in zit, zal een aanbieder die gebruiken om meer kwaliteit te leveren en dus een grotere kans te hebben om de opdracht te winnen. Dit nadeel is waarschijnlijk de reden dat deze werkwijze niet echt een grote vlucht heeft genomen.

Vaneker redeneerde verder: om het nadeel van deze werkwijze te beperken, is het van groot belang om de prijs goed te ramen. De focus zal moeten komen te liggen op het zo laag mogelijk ramen van het noodzakelijke budget, ondersteund door behoefte en specificatie toets. Met andere woorden: de aandacht verschuift van het feitelijk uitvoeren van de inkoop naar de voorfase waarin het budget wordt vastgesteld! En uit de theorie is genoegzaam bekend dat daar juist de

“De praktijk voedt de wetenschap, waarna de wetenschap kan gaan analyseren en de praktijk het weer kan overnemen”

grote mogelijkheden liggen voor verbetering van de inkoop. Met alle respect voor onze financiële collega's, maar nu zijn de bedragen die worden opgenomen bij het budgetteren toch vaak via nattevingerwerk tot stand gekomen. Dat kan dan niet meer: de vaststelling van de juiste bedragen in het budget wordt cruciaal. En dat betekent ook dat de kennis van de markt al bij het vaststellen van het budget ingebracht moet worden: inkoop met haar kennis van de markt wordt betrokken bij het budgetteringsproces.

Aan deze werkwijze zitten ook politiek-inhoudelijke kanten. Immers, een gemeenteraad gaat akkoord met een budget en zegt dan eigenlijk op democratische manier

dat men akkoord gaat met het uitgeven van een bedrag X aan een product of dienst. Bij het inkopen met een vaste prijs wordt exact dat bedrag uitgegeven en wordt tegelijk het kwalitatief beste dat men voor dat bedrag kan krijgen aangeschaft. In feite is dat ook de democratische opdracht aan de inkooporganisatie.

Vaneker noemt het 'budgetgedreven inkoop 2.0'. Ik zie het als een uitdaging voor de wetenschap om dit op een goede manier in te passen in niet alleen de inkooptheorie, maar ook in de theorie op het gebied van financiële besturing en *public management*.

Jan Telgen is hoogleraar inkoopmanagement voor de publieke sector aan de Universiteit Twente.

From Science is een rubriek waarin Geoffrey Hagelaar, Frank Rozemeijer, Jan Telgen, Bart Vos, Gert Walhof, Arjan van Weele en Finn Wynstra om de beurt hun bespiegelingen geven op de inkoopwereld.