

20 jaar

# Inkoop- samenwerking

Sociaal jaarverslag 2023

**bizob**





# Inhoudsopgave



20 jaar inkoop samenwerking	3
Alle kleine beetjes helpen	5
Appels met appels vergelijken	7
Nieuw inkoopbeleid: Een gedragen initiatief	9
Nieuwe huisvesting voor politiepost	11
Samen sterker tegen cyberrisico's	13
Het temmen van een olifant met 28 poten	15
De juiste stroom vinden in de energiechaos	17
Samenwerking is de sleutel tot succes	19
2023 in cijfers	21





Frank van der Meijden, bestuursvoorzitter Bizob (links)  
Dr. Marcel Stuijts, directeur Bizob (rechts)



Met gepaste trots kijken bestuursvoorzitter Frank van der Meijden en directeur Dr. Marcel Stuijts terug op 2023. Het jubileumjaar van Bizob, dat afgelopen jaar maar liefst 20 jaar bestond. Van een inkooporganisatie van én voor 10 gemeenten, is Bizob inmiddels uitgegroeid tot een kennispartner op het gebied van overheidsinkoop en contractmanagement voor ruim 35 gemeenten en publieke organisaties. “Groei is geen doel op zich”, benadrukt de heer Van der Meijden. “Het uitgangspunt is dat we kwaliteit willen blijven leveren. We willen onze dienstverlening van hoog niveau houden en transparant zijn.”

### Transformatie

De heer Stuijts heeft de behoeften bij gemeenten in de afgelopen jaren zien veranderen. “Bij de start van Bizob met 10 gemeenten werd vooral gefocust op de inkoopprijs. Dat moest zo goedkoop mogelijk. Inmiddels wegen ook andere doelen, zoals kwaliteit en waarde in hoge mate mee. Kosten en verkrijgbaarheid blijven belangrijke vertrekpunten, maar maatschappelijke kenmerken spelen een steeds grotere rol; duurzaamheid, social return, werken met lokale bedrijven. Dat is echt een transformatie die we de afgelopen 20 jaar duidelijk hebben kunnen waarnemen.”

### Introductie van een nieuw inkoopbeleid

“Inkoop is een ondersteunend proces”, vult de heer Van der Meijden aan. “Naast inkoop willen we ook meedenken en vooruitkijken. Wanneer een gemeente dat wenst, lezen we het coalitieakkoord door om te kijken op welke ambities we met inkoop het verschil kunnen maken.” De heer Stuijts: “Dat heeft afgelopen jaar mede geleid tot de introductie van een nieuw inkoopbeleid. Het vorige beleid was een standaard van de VNG. Dat beleid was prima en gaf al veel aandacht aan speerpunten als duurzaamheid en social return, maar was minder specifiek. We hebben daarom in het nieuwe beleid 7 ambitieniveaus opgenomen. Je mag als gemeente zelf kiezen op welk niveau er ingezet wordt. Het mooie is dat de meeste van onze gemeenten al starten op het 5e niveau en dat is hoog. Dit beleid geeft veel meer de mogelijkheid om te differentiëren en dat wordt gewaardeerd.”



# 20 jaar inkoop samenwerking

### MKB informatiesessies

Iets dat ook erg gewaardeerd wordt, zijn de MKB informatiesessies. Deze lokale bijeenkomsten worden drukbezocht en creëren een win-win situatie. De heer Stuijts: “Wij begeleiden kleine ondernemers en zorgen dat ze op de juiste manier staan ingeschreven, zodat ze ook mee kunnen doen bij gemeentelijke inkoopprojecten. Die sessies werken twee kanten op, want Bizob helpt de ondernemers die daar komen. Tegelijkertijd ontmoeten we ook weer nieuwe leveranciers.”

### Bizob: een begrip

De heer Van der Meijden: “In essentie moet Bizob ervoor zorgen dat inkoop goed geregeld wordt en dat kunnen wij doen omdat we de experts en de ervaring in huis hebben. Inmiddels zitten we niet alleen op inkoopbegeleiding, maar ook op het beheer van de contracten daarna. En we spelen in op belangrijke thema's, zoals duurzaamheid. Sinds 2023 hebben we hiervoor een duurzaamheidsexpert in huis. Zij heeft een helicopterview op projecten en processen in de regio. Met al deze kennis en ons uitgebreide netwerk zijn we inmiddels een begrip. Organisaties als VNG en de Europese Unie weten ons te vinden. We hebben hele mooie samenwerkingen met Indusa, MKB Infra en Nevi.”

“En laten we vooral Bouwend Nederland niet vergeten,” vult de heer Stuijts aan. “Een van de mooiste dingen die we in de afgelopen 20 jaar samen voor elkaar hebben gekregen, is toch wel het convenant dat we met Bouwend Nederland hebben opgesteld. Het convenant beschrijft puur hoe we met elkaar omgaan. Met hele praktische punten. Door met elkaar om de tafel te gaan zitten en elkaar in de ogen te kijken, is er meer begrip ontstaan voor elkaars standpunten. Dat is echt een grote stap voorwaarts geweest. Het laat zien dat je verder komt van mens tot mens, dan van advocaat tot advocaat.”

### Nieuwkomers

In het afgelopen jaar hebben 2 nieuwe partijen zich aangesloten bij Bizob; de gemeente Bernheze en BSOB. De heer Van der Meijden: “We zijn heel blij met deze nieuwkomers. Het proces verliep soepel. Bij de samenwerking met gemeenten wordt wel degelijk gekeken of we bij elkaar passen. De kracht van Bizob zit vooral in het feit dat wij onze eigen mensen naar de locatie toe sturen. Er moet daarom een match zijn met onze mensen, onze waarden en onze manier van werken.”

### Afscheid

In 2024 neemt de heer Van der Meijden afscheid als voorzitter van het bestuur. De heer Stuijts: “Ik ga onze samenwerking missen. Wij waren een tandem. We hebben heel intensief samengewerkt, formeel en informeel. Je moet alert blijven. Niet afwachten, maar vooruit kijken. Frank is daar heel sterk in en had een hele goede blik in de regio. Hij zag bestuurlijk de belangrijke thema's en hobbels. Het is voor een directeur heel prettig om daaromheen te organiseren.” De heer Van der Meijden: “Ik heb zelf deze stap gezet en ik ga het missen, maar ik krijg er ook veel voor terug. Het is goed als er om de zoveel tijd en nieuwe wind waait. Nieuwe inzichten houdt een organisatie scherp. We hebben hele mooie dingen mogen doen. Die herinneringen blijven.”

### Onze mensen maken het verschil

De heer Stuijts: “De uitdaging voor komend jaar is de groeiende vraag vanuit de gemeenten naar onze diensten. Dit moeten we slim gaan organiseren. Wij zijn hierin afhankelijk van de factor mens. En daar willen we niet op inleveren. We hebben een hele goede basis met het huidige Bizob. Onze medewerkers waarderen het bedrijf en ook veel schoolverlaters kiezen voor Bizob.” De heer Van der Meijden vult aan: “Ik ben trots op de mensen die bij Bizob werken. Als bestuur mogen we daar af en toe een steentje aan bijdragen, maar het zijn onze mensen die het verschil maken en dat doen ze goed.”



Gemeenten moeten ervoor zorgen dat mensen zo lang mogelijk thuis kunnen blijven wonen. Een van de manieren om dit mogelijk te maken is Hulp Bij het Huishouden (HBH). De laatste jaren zien gemeenten een enorme stijging in het aantal aanvragen. Toen het huidige contract voor HBH afliep bij de gemeente Vught en MijnGemeente Dichtbij (Boxtel en St. Michielsgestel) werd daarom extra alert gekeken naar manieren om met deze ontwikkeling om te gaan. Voor Anika Vermeer van MijnGemeenteDichtbij was het de eerste keer dat ze betrokken was bij een dergelijke aanbesteding. Lisette Martens van Bizob begeleidde dit bijzondere aanbestedingstraject.

### Exponentiële stijging

“De afgelopen jaren is de vraag naar hulp bij het huishouden enorm toegenomen”, vertelt Anika. “Enerzijds door vergrijzing, anderzijds door een vast abonnementstarief. Dat tarief wil zeggen dat iedereen, ongeacht inkomen of aantal uren zorg, hetzelfde bedrag per maand betaalt. Hierdoor zagen we het aantal aanvragen exponentieel stijgen.

Lisette: “Voor hulp in het huishouden sluit de gemeente contracten af met een aantal zorgaanbieders. Inwoners hebben dan de keuze uit de gecontracteerde aanbieders. Dat huidige contract liep af. Samen met het inkoopteam hebben we gekeken naar het pakket van eisen. We waren hierbij vooral scherp op de actualiteiten en (landelijke) ontwikkelingen. Een belangrijk aandachtspunt was het wachtlijstbeheer. Hierbij was het niet onze insteek om de wachtlijsten op te kunnen lossen, maar om inzicht te krijgen in de hoogte van deze wachtlijsten.”

### HBH-Plus

“Ook hebben we gekeken naar een differentiatie van diensten”, vervolgt Anika. “Het vorige contract omvatte alleen de standaard hulp. In het nieuwe contract bieden we ook gespecialiseerde hulp in de vorm van HBH-Plus. Dat is een stukje maatwerk dat ervoor zorgt dat iemand niet voor altijd hulpbehoevend blijft en op een gegeven moment weer zelfstandig door het leven kan. Daarnaast is er meer speling gekomen in de arbeidstijden. Zo kunnen we bijvoorbeeld nu ook op zaterdag hulp inzetten.”

### Bijzondere aanbesteding

Lisette: “Elk aanbestedingstraject is maatwerk. Iedere gemeente heeft immers andere wensen, ideeën en beleid. Een aanbesteding dient zorgvuldig te worden doorlopen, zowel in de voorbereiding als tijdens de procedure. Indien nodig kan er tijdens het proces nog worden bijgestuurd. Zo ook binnen deze aanbesteding. Tijdens het aanbestedingstraject veranderde de CAO VVT (verpleging, verzorgingshuizen, thuiszorg). Hierop hebben we direct ingespeeld tijdens het aanbestedingsproces. We hebben een actueel, reëel uurtarief bepaald op basis van de nieuwe situatie.”

“We zijn heel alert geweest op de actualiteit en ontwikkelingen. De manier hoe we hierop hebben ingespeeld, is ook door de adviesraden positief ontvangen”, besluit Anika. “Ik ben heel blij met de kleine aanpassingen zoals HBH-Plus en ruimere arbeidstijden. Wat hopelijk in de toekomst iets bijdraagt aan de wachttijden. Alle kleine beetjes helpen.”

Alle  
kleine  
beetjes  
helpen

Anika Vermeer, beleidsmedewerker Sociaal Domein  
MijnGemeenteDichtbij (rechts)

Lisette Martens, concerninkoper Bizob (links)

*“Door goed in te spelen op actuele ontwikkelingen verliep het traject zeer succesvol en konden er zelfs twee nieuwe zorgaanbieders gecontracteerd worden.”*

Anika Vermeer





*“Dankzij de Tenderdesk van Bizob verliep het traject zeer efficiënt. Een mooie manier van kennis delen tussen gemeenten.”*

**Rob Tielemans**

**Rob Tielemans, coördinator team beheer Openbare Ruimte gemeente Laarbeek (links)**

**Klaas Gomes, operationeel inkoopmanager Tenderdesk Bizob (rechts)**

De wijk Opstal in Aarle-Rixtel is gebouwd in een kenmerkende stijl van de jaren '80. In de wijk is veel groen aanwezig, maar dit groen heeft te weinig groeiruimte en geeft overlast voor de bewoners van de wijk. In samenspraak met de bewoners is de gemeente gekomen tot een plan om bestaande bomen te vervangen. Omdat er sprake was van een RAW-bestek en de gunning plaatsvond op basis van laagste prijs, kon het inkooptraject lopen via de Tenderdesk Openbare Ruimte van Bizob. Dat werkt lekker efficiënt, aldus Rob Tielemans, coördinator team beheer Openbare Ruimte in de gemeente Laarbeek. Klaas Gomes, operationeel inkoopmanager Tenderdesk bij Bizob, begeleidde dit inkooptraject.

## Appels met appels vergelijken

“De problemen in Opstal liepen al enkele jaren. We werden te pas en te onpas gebeld door bewoners met klachten over het groen,” vertelt Rob. “Via de gemeenteraad hebben we uiteindelijk gelden laten reserveren. Dit moest structureel aangepast worden. En dan niet alleen het groen, maar ook een stukje herinrichting met het oogpunt op duurzaamheid en klimaatadaptatie. Opstal is de vierde wijk die we op deze manier aanpakken. Met inspraak van de bewoners. Zo stond er een informatietent in de wijk waar mensen terecht konden en werd er een speciale website gelanceerd, waar meldingen konden worden gedaan. Dit resulteerde in een plan en dat hebben we bestekmatig laten uitwerken. Toen dat klaar was, kwam Bizob in beeld voor de aanbesteding.”

### Een groene of een civiele aannemer?

Klaas: “De eerste stap is het in kaart brengen van de behoeftes bij de gemeente. Deze gaan we vertalen naar een passende inkoopstrategie. Bij dit traject ging het niet alleen om vervanging van groen, maar ook om afwatering, straatwerk en infiltratie. Dat leverde interessante discussies op; kies je voor een groene aannemer of voor een civiele aannemer?”

Dankzij het bestek was vrij duidelijk wat moest worden ingekocht. Op basis daarvan hoefden we alleen op prijsniveau te vergelijken. Dat was het moment om gebruik te maken van onze Tenderdesk. Hierin wordt informatie verzameld op basis van RAW- bestekken en laagste prijs. Een betontegel is nu eenmaal een betontegel en zo kun je dan echt appels met appels vergelijken. Dankzij de Tenderdesk worden trajecten veel efficiënter doorlopen. In dit geval bleek een combinatie van een civiele aannemer en een groene onderaannemer de beste oplossing.”

### Papieren tijger

Rob: “Ik heb eigenlijk een aversie tegen aanbesteden. Ik vind het een zo'n papieren tijger. Dat kan wel efficiënter denk ik dan. Dan is zo'n samenwerking met Klaas prettig. Hij is pragmatisch en pakt dingen over zodat ik daar niet al teveel over na hoeft te denken. Dat is heel fijn. In het voortraject zijn we goed met elkaar opgetrokken en tot bewuste keuzes gekomen voor de wijze van aanbesteden. Inmiddels zijn we bijna klaar met het werk. Als ik nu kijk naar de kwaliteit ben ik dik tevreden. Mede dankzij het stukje participatie is de uitvoering bijzonder soepel verlopen. De bewoners zijn blij.”



Bizob ontwikkelde samen met VNG in 2012 het eerste model inkoopbeleid, gebaseerd op de aanbestedingswet. Na een herziening in 2016, onderging het beleid vorig jaar opnieuw een grondige evaluatie. Onder leiding van Desirée van Laerhoven, aanbestedingsjuriste bij Bizob, werd een werkgroep samengesteld met vertegenwoordigers vanuit verschillende gemeenten. Linda Hogen Esch, senior medewerker services van de gemeente Gemert Bakel was een van de leden van de werkgroep.

#### Input van gemeenten

“Het was belangrijk dat gemeenten ook mee gingen denken aan het nieuwe format”, vertelt Desirée. “De versies uit 2012 en 2016 kwamen alleen van medewerkers van Bizob af. Daarnaast wilde ik niet alleen juristen in het team. We hebben nu eenmaal de reputatie van abstract en wollig taalgebruik. Vandaar dat ik ook heb aangeklopt bij beleidsmedewerkers van gemeenten. Zij kijken met een andere bril. Zo krijg je een goede mix van kennis en kom je tot een gedragen stuk van ons allemaal.”

## Nieuw inkoopbeleid: Een gedragen initiatief

Linda benadrukt het belang van deze aanpak: “Het is goed dat het inkoopbeleid regelmatig wordt herzien. Dat geeft meteen een aanleiding om het intern weer even onder de aandacht te brengen. Zeker in de huidige tijd met veel wisselingen in personeel. Desirée nam het voortouw met het eerste concept. Dat hebben wij vanuit de werkgroep allemaal vanuit onze eigen rol gelezen en beoordeeld. Hierbij hebben we gekeken naar bijvoorbeeld hoe werkbaar het stuk is, of er voldoende ruimte is voor lokale doelstellingen en waar het zwaartepunt ligt. Net zolang totdat we met z’n allen dachten dat we op de inhoud een goed beleid hadden.”

#### Verschillen met de vorige versie

“Het vorige inkoopmodel was vrij lineair”, legt Desirée uit. “We merkten dat de behoefte aan goed contractmanagement de afgelopen jaren is gestegen. ‘Krijg ik wel wat ik heb besteld?’ Het nieuwe model is daarom circulair; contractmanagement is het sluitstuk van het oude traject en meteen de start van het nieuwe. Zo borg je of partijen ook waar maken wat ze hebben beloofd en kun je ervaringen meenemen als input voor je nieuwe contract. Een ander verschil is dat in het nieuwe beleid ruimte is voor lokaal maatwerk. Iedere organisatie heeft zijn eigen doelstellingen. Op het gebied van bijvoorbeeld duurzaamheid, inclusie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. In het nieuwe beleid kan iedere organisatie daar op haar eigen manier invulling aan geven.”

#### Inspelen op actualiteiten

“Je ziet dat de maatschappij verandert”, vult Linda aan. “Duurzaamheid wordt steeds belangrijker en ook andere zaken zoals inclusiviteit en biodiversiteit spelen een steeds grotere rol. Door het inkoopbeleid te actualiseren houdt Bizob de gemeenten scherp. Vaak zit inkoop verspreid in de organisatie. Het is geen hoofdtaak, maar wordt erbij gedaan. Dan ben je niet zo goed op de hoogte van wet- en regelgeving. Het is heel fijn dat je dan terug kunt vallen op de professionals van Bizob. Niet alleen intern, maar ook naar ondernemers die verwachtingen hebben. Ik kan ze verwijzen naar ondernemersbijeenkomsten van Bizob waarin wordt uitgelegd waar wij als gemeenten aan moeten voldoen. Dan zie je dat wederzijds begrip toenemen. Dat is een hele mooie ontwikkeling.”



Linda Hogen Esch, senior medewerker services gemeente Gemert Bakel (rechts)

Desirée van Laerhoven, aanbestedingsjuriste Bizob (links)

*“Inkoop is meestal geen hoofdtaak, maar wordt ‘erbij’ gedaan. Dan is het heel prettig dat je kunt terugvallen op de professionals van Bizob.”*

Linda Hogen Esch





John Heijster, projectleider gemeente Heeze-Leende (rechts)

Luuk Stijnen, concerninkoper Bizob (links)

*"Alle credits naar Luuk. Mede dankzij hem is dit proces zeer zorgvuldig verlopen. Het voordeel is ook dat er altijd achtervang is op juridisch gebied. Ik vind het prettig samenwerken met Bizob."*

John Heijster

## Nieuwe huisvesting voor politiepost

De politie had de wens om de twee basisteams Maarheeze en Valkenswaard, waar Heeze-Leende onder valt, samen te voegen. Operationeel gezien moest deze politiepost komen op een locatie die precies in het midden van het werkgebied van deze basisteams ligt. Die locatie bleek aan de snelweg in de gemeente Heeze-Leende te liggen. Daarom werd John Heijster, werkzaam bij gemeente Heeze-Leende, hiervoor als projectleider aangesteld. De gemeente besloot vervolgens om dit nieuwe pand zelf te ontwikkelen en voor minimaal 15 jaar te gaan verhuren aan de politie. Luuk Stijnen, concerninkoper bij Bizob, hielp bij de aanbesteding.

John: "Ik ben vanaf 2021 betrokken bij de ontwikkeling van deze nieuwe politiepost. De politie was op zoek naar een moderne locatie, die ongeveer even snel bereikbaar is vanuit de betrokken gemeenten. Je gaat dan bij wijze van spreken met een passer kijken welke plek in het midden ligt en wat het meest praktisch is voor beide teams. Dat werd een centrale plek aan de A2. Hierbij kwam vanuit de politie de intentie naar voren om niet zelf te gaan bouwen, maar te huren van de gemeente. Dat is niet gebruikelijk, daar moest ik intern wel wat handen voor op elkaar krijgen. Toen we eenmaal op het punt van aanbesteden kwamen, kwam Bizob in beeld."

### Niet alleen de laagste prijs

Luuk: "Ik ben vaste inkoopster voor Heeze-Leende, vandaar dat John bij mij terecht kwam. Ik vormde samen met John en een bouwkundig adviseur het projectteam. Mijn taak is om het inkoopproces zo in te richten dat je de juiste partij tegen de juiste voorwaarden kan contracteren. En met juiste voorwaarden bedoel ik niet alleen de laagste prijs, maar bijvoorbeeld ook welke afspraken er op papier staan en of het past binnen de tijdsplanning en het beleid van de gemeente. Dat is een uitgebreid proces. Uiteindelijk hebben we drie partijen uitgenodigd om een aanbieding uit te brengen."

"Dat moment waarop die drie aanbiedingen binnenkwamen was best spannend," vervolgt John. "Samen met de bouwkundig adviseur maakten we op voorhand een raming van de kosten en op basis daarvan had ik een budget aangevraagd bij de raad. Op het moment dat die offertes hoger zouden zijn dan het budget dat je hebt gekregen, moest alles weer opnieuw worden aangevraagd. Ik was dus heel nieuwsgierig naar het bedrag. In dit geval was het positief. De raming was hoger dan de uiteindelijke winnaar."

### Cijfers liegen niet

"Met die drie aanbiedingen begint weer een nieuw proces," vertelt Luuk. "Het inkoopteam legt ze dan naast elkaar om te vergelijken en op basis van die uitkomsten, maak ik een gunningsadvies. In dit geval was het dankzij het bestek van de architect makkelijk vergelijken. Dit bestek was zo zorgvuldig ingestoken dat het uiteindelijk dus op prijs aankwam. Dat is dan vervolgens ook weer goed te verantwoorden naar de raad. Cijfers liegen immers niet."

John: "Binnen ons projectteam hadden we alle drie onze eigen expertise en dat werkte heel goed samen. Zo was Luuk heel scherp op de juiste documentatie en verantwoording van keuzes. Dat zorgt nu voor een goede doorloop. Tussen de eerste gunning en het eerste bouwoverleg zat nog geen twee weken tijd. De eerste schop is al in de grond gezet. Dat was een van de laatste handelingen van onze vorige burgemeester, samen met de districtschef van de politie. Inmiddels ligt de betonvloer voor de kelder er al in. De verwachting is dat het pand in november 2024 wordt opgeleverd."



# Samen sterker tegen cyberrisico's

Het aantal cyberrisico's neemt toe. Het verhogen van digitale weerbaarheid is noodzaak voor publieke organisaties. Vanwege de groeiende behoefte aan zogenoemde Monitoring en Responsdiensten (M&R) bij alle gemeenten in Nederland, zocht VNG (Vereniging Nederlandse Gemeenten) de samenwerking op met Bizob. Samen ontwikkelden ze de randvoorwaarden voor een collectieve aanbesteding M&R diensten. Dit unieke partnerschap leverde een aantal mooie voordelen op voor deelnemende organisaties. Zo ook voor de gemeente Best. Frans Swiers en Sandra Kluytmans leggen uit welke dat zijn.

## De noodzaak voor digitale weerbaarheid

"Vanuit het verleden hadden we vanuit de VNG een aanbesteding lopen voor Monitoring en Responsdiensten", vertelt Frans Swiers, CISO bij de gemeente Best. "Die aanbesteding kwam vroegtijdig tot een einde en het contract werd ontbonden, maar de behoefte aan M&R diensten bleef en werd zelfs groter. Monitoring is het scannen van digitale informatiestromen en Response is het adequaat reageren op die informatiestromen wanneer er een dreiging ontstaat. Als organisatie heb je de noodzaak om te weten wat er over de lijnen gaat. Je hebt allerlei informatiestromen. Je wilt zicht hebben op datgene wat zich voordoet binnen jouw digitale omgeving; mailverkeer, internet, je systeem, etcetera."

"VNG wilde graag samen met ons de aanbesteding uitvoeren", licht Sandra Kluytmans van Bizob toe. "VNG opereert landelijk, Bizob regionaal. Dat heeft ons wel even aan het denken gezet. Wat als onze 'eigen' gemeenten geen interesse hebben, maar daarbuiten wel? Gelukkig was er vanuit de regio voldoende animo. Door deze samenwerking met VNG zaten er experts van de Informatiebeveiligingsdienst (IBD) in ons team. Mensen die heel veel verstand van zaken hebben. Die expertise konden wij direct als input meenemen in de aanbesteding. Dat was echt een voordeel. Als wij zelf die aanbesteding regionaal hadden ingezet hadden we de expertise van de IBD niet zomaar kunnen gebruiken."

## Efficiëntie en schaalvoordelen

Frans: "Als je kijkt naar de dienst die je nodig hebt en de kosten die daarmee gemoeid zijn, heb je altijd te maken met een Europese aanbesteding. Meeliften op het traject VNG en Bizob, bespaarde ons een hoop procedureel voorwerk. Je hoeft het als gemeente niet alleen te doen. De inhoud wordt mede gecreëerd door deelgenoten. Daarnaast heb je natuurlijk schaalvoordeel."

"Uiteindelijk waren er 65 deelnemers voor dit collectief, zij vertegenwoordigen 127 gemeentelijke organisaties", vertelt Sandra. "We hebben met zes verschillende leveranciers contracten afgesloten. Gemeenten kunnen op basis van een minicompetitie hun keuze maken uit die zes partijen. De offertes die daar uit voortvloeien worden op vooraf bepaalde criteria beoordeeld en daar komt dan uiteindelijk één winnaar uit waar de gemeente een nadere overeenkomst mee aangaat. Indien gewenst, kunnen we de organisaties in onze regio ondersteunen met beoordelen van de offertes die uit de minicompetitie rollen."

## Vertrouwen in de samenwerking

De gemeente Best staat op het punt om met de minicompetitie te starten. Frans denkt dat hij die ondersteuning met het beoordelen van offertes wel nodig gaat hebben. "Wij zijn niet helemaal thuis in de formule om offertes te beoordelen op prijs-kwaliteit. De samenwerking met Bizob verloopt altijd heel prettig. Als zij niet waren aangehaakt bij het collectief van VNG denk ik zelfs dat wij zelfstandig de markt op waren gegaan voor deze aanbesteding. Pas toen ik hoorde dat Bizob het proces mee ging begeleiden wilde ik wel weer instappen. Dat heeft me nu een hoop tijd bespaard."



Frans Swiers, informatiebeveiligingsfunctionaris (CISO) gemeente Best (rechts)

Sandra Kluytmans, duurzaamheidsadviseur Bizob (links)

*"Als gemeente zijn wij nog steeds verantwoordelijk voor de inhoud, maar we kunnen het proces eromheen uit handen geven aan Bizob."*

Frans Swiers





*“De benaderbaarheid en de korte lijntjes van Bizob spreken ons enorm aan.”*

**Sophie Tinnemans**

**Sophie Tinnemans, manager Bedrijfsvoering Kempnplus (rechts)**

**Rob van Unnik, commoditymanager ICT Bizob (links)**

## Het temmen van een olifant met 28 poten

De overgang van een traditionele archief-ruimte vol dossiers naar een digitaal zaakstelsel is geen sinecure. Kempnplus bevond zich in zo'n situatie en dan ook nog in een werkomgeving waarin de mensen veel waarde hechten aan het bekende. Met behulp van een externe projectleider, een technische expert én commoditymanager Rob van Unnik van Bizob, ging Sophie Tinnemans, manager Bedrijfsvoering van Kempnplus op zoek naar een geschikte partij om deze uitdaging op te pakken.

### Niet meer van deze tijd

“Bij Kempnplus werkten we nog grotendeels op papier en ons oude stelsel voldeed niet meer aan de eisen van deze tijd”, vertelt Sophie. “Veiligheid speelde ook een belangrijke rol, net als de behoefte aan meer flexibiliteit in het werken. Zeker nu we hybride werken steeds meer omarmen.”

### Creëren van draagvlak

“De implementatie van een nieuw zaakstelsel betekende voor Kempnplus niet alleen een stap naar digitalisering, maar ook een transformatie van de werkcultuur binnen de organisatie”, legt Rob uit. “Bij het zoeken naar een geschikte partij hebben we daarom extra focus gelegd op het creëren van draagvlak.”

### Interne training

Sophie: “De overgang naar een zaakstelsel voelde als het temmen van een olifant met 28 poten. We wisten eigenlijk niet waar we moesten beginnen. Dankzij de betrokken experts werd stukje bij beetje duidelijker hoe we de aanbesteding moesten insteken.”

Drie partijen reageerden op de aanbesteding,” vult Rob aan. “Uiteindelijk is de keuze gemaakt voor de partij die de nadruk legde op interne opleiding en training. Het was voor Kempnplus namelijk erg belangrijk dat de medewerkers een verandering in de werkwijze zouden omarmen.”

### Van archief tot bruine kroeg

“Ja, ik ben erg blij met de aanpak,” vertelt Sophie. “De samenwerking is heel prettig verlopen. In dit traject lag de focus echt op de menselijke kant van de implementatie. Bizob heeft ons meegeholpen bij het creëren van draagvlak binnen de organisatie en het voorkomen van weerstand. De archief-ruimte staat straks leeg en kan wat mij betreft worden omgebouwd tot bruine kroeg. Ik nodig jullie dan ook graag uit om een keer wat te komen drinken!”





*“Gezien de huidige energiemarkt, ben ik blij met het resultaat. Het uiteindelijke tarief is lager dan geraamd. En het is fijn om te kunnen vertrouwen op het contractmanagement van Bizob. Zo zijn we de komende jaren gegarandeerd van een goed energiecontract.”*

**Clemens Dijcks**

**Clemens Dijcks, adviseur duurzaamheid bij de gemeente Someren (rechts)**

**Yvo Ooms, contractmanager Bizob (links)**

Een van de meest uitdagende trajecten van 2023 was die van de collectieve aanbesteding voor levering van duurzame energie. Het contract voor 20 organisaties liep af, dus werd opnieuw bekeken wie interesse had om deel te nemen. Normaal gesproken zou de aanbesteding een redelijk standaard procedure zijn. Door de oorlog in Oekraïne was de markt echter in geen enkel opzicht meer vergelijkbaar met de jaren daarvoor. Schaarste, sterk schommelende prijzen en krappe bandbreedtes zorgden voor een onzeker proces. Clemens Dijcks van de gemeente Someren en Yvo Ooms van Bizob vertellen hoe ze uiteindelijk toch nog naar tevredenheid een nieuw energiecontract hebben kunnen afsluiten voor de komende jaren.

#### Tot op de meter nauwkeurig

Clemens Dijcks, adviseur duurzaamheid bij de gemeente Someren, heeft al meer dan vijftien jaar ervaring met het afsluiten en beheren van energiecontracten en is regionaal expert op dit gebied. Ook hij had zo'n onzekere markt nog niet eerder meegemaakt. “Normaal gesproken is het al een uitdaging om voldoende organisaties aangehaakt te krijgen voor een collectieve aanbesteding. Nu moest vooraf bijna tot op de meter nauwkeurig voorspeld worden wat het jaarverbruik zou worden voor het komende jaar.”

“Klopt”, voegt Yvo Ooms, contractmanager bij Bizob, toe. “Het huidige contract liep af op 31 december 2023. De voorbereidingen voor een nieuw contract beginnen dan al zo'n anderhalf jaar daarvoor. Dat was net op het moment dat de hele energiemarkt in elkaar stortte. In 2021 hebben we nog prijzen kunnen vastzetten tegen scherpe tarieven. Het werd al snel duidelijk dat de tarieven voor 2024 fors zouden stijgen en de daarop volgende jaren geleidelijk zouden dalen. Daarnaast werden de voorwaarden strenger. Waar we eerst nog globaal mochten inschatten wat het toekomstige jaarverbruik zou worden, werd de bandbreedte voor elektriciteit teruggeschoefd van 20% naar 5% en voor gas naar 10%. Een inschatting maken van het contractvolume is dan best lastig.

## De juiste stroom vinden in de energiechaos

Gelukkig konden we gebruik maken van de expertise van Clemens. Voor hem is de materie appeltje eitje, maar voor de deelnemers die hier niet dagelijks mee bezig zijn, kost die inventarisatie veel tijd.”

#### Alles vooraf bedenken

Clemens: “Dan moet je plotseling over veel zaken vooraf goed nadenken. Bijvoorbeeld over de oplevering van een gemeenschapshuis dat volledig gasloos is, maar des te meer elektra gaat vragen. Dat zijn veranderingen die impact hebben op je verbruik.”

Yvo: “Omdat de markt zo onvoorspelbaar was, hebben we hulp gevraagd van een adviesbureau om ons bij de inkoop te ondersteunen. Zij hebben ons geholpen om de juiste voorwaarden voor de inschrijving te bepalen. In deze markt komt het namelijk vaker voor dat er niemand reageert op de aanbesteding. Met het ondersteunend advies van WattAnders, hebben er twee partijen ingeschreven. Dat we toch een keuze hebben gehad is erg positief.”

#### Betrokken blijven

Er is nu een nieuw contract afgesloten met Greenchoice voor 2 jaar, met 5 keer de mogelijkheid tot verlenging van een jaar. Gedurende de gehele looptijd voert Bizob, in samenspraak met de aangesloten organisaties, het contractmanagement uit. “We zien het als taak om de deelnemers tijdig te informeren wanneer het contract tegen een verlenging aan zit”, zegt Yvo. “We hebben nu een contract waarin de prijzen worden vastgesteld met Clickstrategie. Door de onzekere markt hanteert Greenchoice een hoger opslagpercentage. Wie weet zijn deze opslagpercentages over twee jaar gunstiger. Dit houden wij in de gaten en geven hierover advies naar de deelnemers. Ook gaan we jaarlijks een dag organiseren met de deelnemers en Greenchoice, om ervaringen en verbeterpunten met elkaar te delen.”



# Samenwerking is de sleutel tot succes

Jan van den Dungen is projectleider IT bij de GGD Brabant-Zuidoost. Binnen de GGD bestond al jaren de wens voor één uniform toegangscontrolesysteem: van een sleutelbos met meer dan tien tags naar toegang tot alle GGD-locaties met één pasje. Geen gemakkelijke opgave wanneer je het hebt over bijna 50 locaties, verschillende soorten gebouwen en tal van variaties aan hangen en sluitwerk. Samen met Bizob concerninkoper Thea Eikelhof zette hij zijn tanden in dit project en hielden ze elkaar scherp op de juiste inkoopstrategie. Dat resulteerde tot de keuze voor één leverancier die aan alle eisen voldeed. Inmiddels is de GGD al volop bezig met het implementeren van het nieuwe fysieke toegangscontrolesysteem.

Jan: "Met mijn opdrachtgever kwamen we er al vrij snel achter dat dit project over de inkoopgrens ging, dus dat het een Europees aanbestedingstraject zou worden. Ik had daar zelf nog helemaal geen ervaring mee, maar Bizob uiteraard wel. Dus zo werd ik aan Thea gekoppeld."

## Van analyse tot keuze

"We beginnen altijd met het in kaart brengen van de huidige situatie", vult Thea aan. "Welke aanbieder zit er nu en hoe functioneert dat? En we houden marktonderzoek. Hierbij kijk je naar allerlei aspecten zoals het budget en andere eisen. Zo vond de GGD het belangrijk dat de toegangspas ook meteen dient als identificatiemiddel en dat gegevens zonder lokale hardware kunnen worden opgeslagen. Met al die informatie maak je keuzes. Hier kwamen een aantal partijen uit die voldeden aan de gestelde voorwaarden."

"Ja, een harde eis was dat alles cloud based kon, dus digitaal opslaan", vertelt Jan. "Daarnaast was de mate van ontzorging een belangrijke factor. Binnen de GGD willen we zo min mogelijk beheer binnen de muren. Uiteindelijk bleven drie partijen over en hebben we gekozen voor de partij met de beste prijs-kwaliteitsverhouding."

## Groeien door uitdagingen

Thea: "Elke opdracht is weer anders. Ik vind het leuk om nieuwe dingen te leren en hier had Bizob nog niet veel ervaring in opgedaan. Vanwege de complexiteit was dit voor mij een traject waar ik mijn hart aan kon ophalen." Jan knikt instemmend: "Ook voor mij bevatte dit traject zeker uitdagingen. Ik blijf tenslotte techneut hè. Schrijven en documenteren zijn niet mijn grootste hobby's. Gelukkig hielp Thea me hierin op weg. Die samenwerking heeft ons gebracht waar we nu staan."

"Soms is het best lastig om over te brengen waarom dingen moeten", verduidelijkt Thea. "Als je thuis iets duurs gaat kopen, vraag je geen 20 offertes op. Omdat we met publiek geld te maken hebben, ligt dat anders. Je zult moeten verantwoorden waarom je keuzes maakt. Dan volstaat het niet als je alleen maar komt met het argument dat je iets gewoon mooi vindt. Ik probeer onze partners daar zo goed mogelijk in mee te nemen."

## Onderweg naar een succesvolle implementatie

Jan: "Het hele traject startte begin 2023 en inmiddels zijn we druk bezig met implementeren. De verwachting is dat het project rond de zomer van 2024 is afgerond. Met het invoeren van het nieuwe systeem zullen ongetwijfeld nog meer onvoorziene dingen op mijn pad komen, maar ik heb er alle vertrouwen in dat we over een paar maanden met een prachtig toegangscontrolesysteem werken. Ik ben blij met het mooie resultaat dat we nu al samen hebben neergezet."



Jan van den Dungen, projectleider IT GGD BZO (links)

Thea Eikelhof, concerninkoper Bizob (rechts)

*"Dankzij de inkoopbegeleiding van Bizob hadden we de zekerheid dat we zouden voldoen aan alle -voor de GGD onbekende- regels rondom aanbesteden."*

Jan van den Dungen



# 2023 IN CIJFERS

## bizob



In 2023 werkten de 68 inkoopprofessionals van Bizob, samen met onze 36 partners aan:

# 1.560

inkooptrajecten

OPENBARE RUIMTE | SOCIAAL DOMEIN | BEDRIJFSVOERING EN ICT

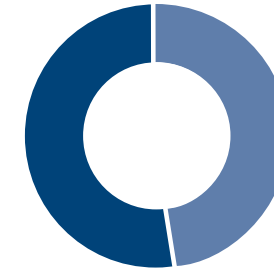
Afgesloten inkoopcontracten: 379  
met een waarde van: € 263 mln.

WMO | BESCHERMD WONEN | BEGELEIDING 18+ | JEUGDZORG | HBH

Onderhanden contracten: 1.030  
met een waarde van: € 351 mln.  
(Bron: productieverantwoording mei 2024)

## AANBESTEDINGEN

Beste Prijs-Kwaliteit (EMVI): 54%



Laagste Prijs (LP): 46%

## GUNNING

Lokaal: 14% Europees: 1%



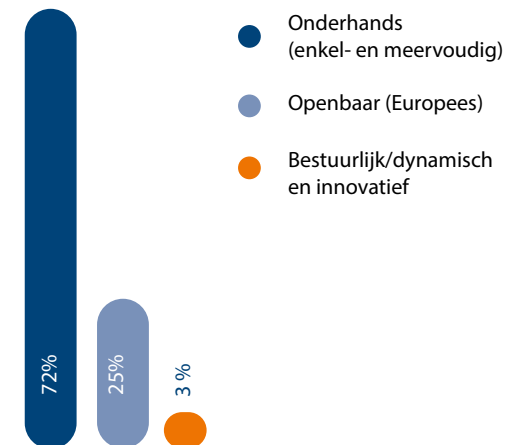
Nationaal: 37%

Regionaal: 48%

## BIZOB 20 JAAR!

2003		2023
10	Aangesloten organisaties 	36
4	Medewerkers 	68
80	Contracten 	1560
18 mln.	Waarde 	587 mln.

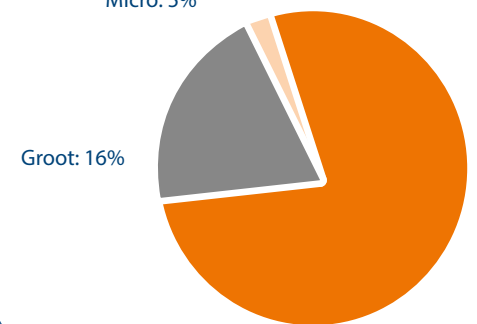
## PROCEDURE



- Onderhands (enkel- en meervoudig)
- Openbaar (Europees)
- Bestuurlijk/dynamisch en innovatief

In 2023 werd **79%** van de aanbestedingen die Bizob begeleidde, gegund aan het MKB en **62%** aan lokale of regionale bedrijven.

Micro: 5%



Groot: 16%

Midden- en kleinbedrijf: 79%

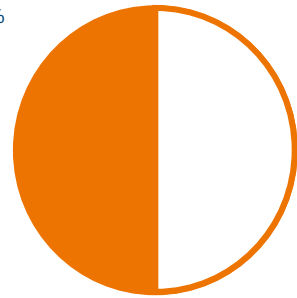


Samen werken we aan een leefbare samenleving voor ruim  
**700.000** inwoners in Oost-Brabant.

## MVOI

Bizob streeft ernaar elke ingekochte euro bij te laten dragen aan een duurzame toekomst en het bereiken van maatschappelijke doelen. In 2023 werd bij de helft van de aanbestedingen social return toegepast en in 80% werd rekening gehouden met het milieu (o.a. circulaire inkoop, CO2 reductie, klimaat- of energieneutraal bouwen).

Social return toegepast: 50%



Social return niet toegepast: 50%

MVOI eisen en criteria toegepast: 80%



MVOI eisen en criteria niet toegepast: 20%

## HET BIZOB TEAM

68 medewerkers | 59,9 FTE

Concerninkopers



Contractmanagers en -beheerders



Commoditymanagers



Aanbestedingsjuristen



Inkoopmanagers en directie



Managementsupport en communicatie



Flexkrachten



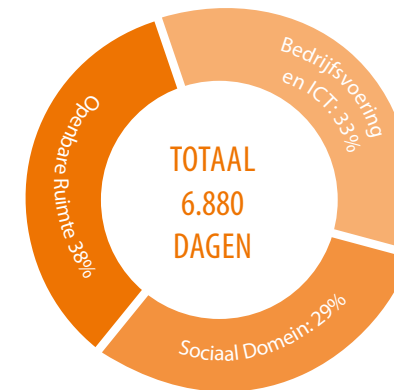
IN 2023 HAD BIZOB **1544** CONTRACTEN IN BEHEER

Sociaal Domein:  
1030 contracten

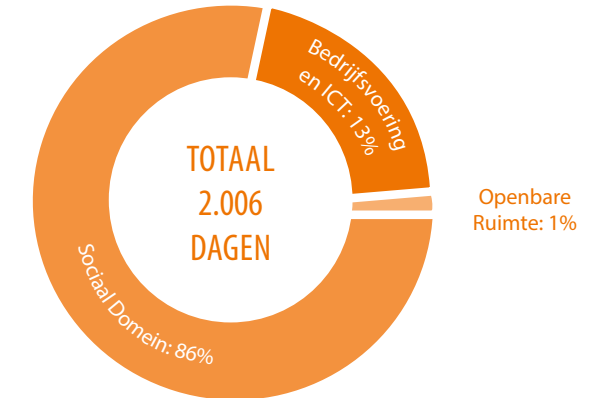
Bedrijfsvoering en ICT:  
419 contracten

Openbare Ruimte:  
95 contracten

BIZOB INZET INKOOPTRAJECTEN:



BIZOB INZET CONTRACTMANAGEMENT, LEVERANCIERSMANAGEMENT EN CONTRACTBEHEER



## KENNIS DELEN

In 2023 organiseerde Bizob verschillende bijeenkomsten voor onze partners en ondernemers:

- **Kennissessies** over Aanbestedingwet, Inkoopbeleid, Prijsindexering en MKB Infra betalingsregeling.
- **Interactieve kwartaalsessies** met Bouwend Nederland in kader van het landelijke programma 'Beter aanbesteden'.
- **Trainingen 'Inkopen voor niet-Inkopers'** voor de gemeente Oirschot, Gemert-Bakel en Best.
- **MKB Informatiebijeenkomsten 'Zakendoen in uw gemeente? Zo werkt dat!'** voor ondernemers in de gemeenten Waalre, Valkenswaard, Veldhoven, Oirschot, Bernheze, Maashorst, Asten en Cranendonck.

## BIZOB ACADEMY

Bizob investeert in de groei en ontwikkeling van onze medewerkers met trainingen, workshops en coaching op maat. In 2023 volgden onze 68 medewerkers in totaal **244** trainingen of kennisevents, **6** medewerkers volgden een meerjarige opleiding, **10** waren actief betrokken binnen een vakgroep of adviesraad en **43** waren lid van het NEVI kennisnetwerk.





# COLLECTIEVE INKOOP IN 2023

Gezamenlijk inkopen is meer dan het bundelen van inkoopvolumes. Bij een collectief traject delen we informatie en expertise en bouwen we kennis op van producten, markten en bedrijven. Het resultaat is lagere kosten, meer kwaliteit in producten, minder risico's en betere voorwaarden.

Collectieve inkooptrajecten 24  
 Afgesloten inkoopcontracten: 95  
 met een waarde van: € 64 mln.



In 2023 ondertekenden gemeente Bernheze en BSOB (de Belastingssamenwerking Oost-Brabant) de aansluitovereenkomst met Bizob. Daarmee is Bizob in 2023 twee partners rijker geworden! En al is groei geen specifieke doelstelling voor Bizob, we zijn verheugd dat steeds meer organisaties in de regio Bizob weten te vinden: samen staan we steeds sterker!



Gemeente Asten was in 2023 de meest duurzame gemeente. In alle aanbestedingen werd rekening gehouden met het milieu.



Gemeente Best gunde de meeste aanbestedingen aan het midden- en kleinbedrijf.



Gemeente Maashorst had in 2023 de meeste afgeronde aanbestedingstrajecten.



Gemeente Bergeijk nam het vaakst deel aan collectieve inkooptrajecten.



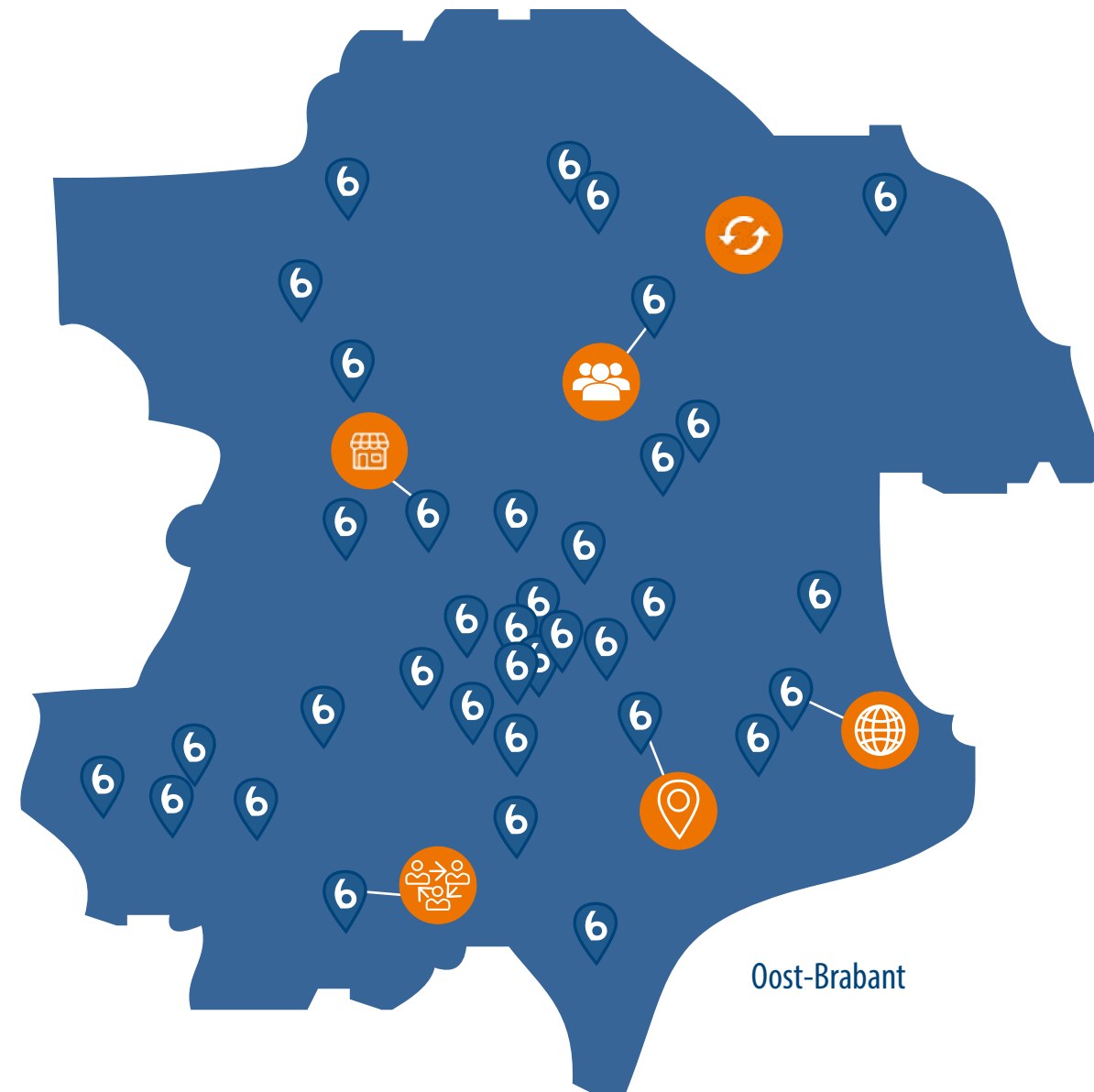
Regio Noordoost Brabant had in 2023 de hoogste score in het toepassen van social return.



Gemeente Heeze-Leende gunde de meeste aanbestedingen aan een lokale ondernemer.

## BIZOB PARTNERS IN 2023

In 2023 was Bizob de partner voor inkoop en contractmanagement voor 36 gemeenten en publieke organisaties in Oost-Brabant. In nauwe samenwerking met de aangesloten organisaties regelde Bizob inkoop, aanbestedingen, contractmanagement en -beheer voor het Sociaal Domein, de Openbare Ruimte, Bedrijfsvoering en ICT.



Oost-Brabant





**Bezoekadres**  
Deken Frankenstraat 3  
5688 AK Oirschot

**Postadres**  
Postbus 215  
5688 ZL Oirschot

**Telefoon**  
0499-583451

**E-mail**  
[info@bizob.nl](mailto:info@bizob.nl)

**Website**  
[www.bizob.nl](http://www.bizob.nl)

**6**IZOb  
**6**IZOb

**Uw partner** voor inkoop en contractmanagement