

Lidmaatschapsvoordelen Stichting RIJK

Inleiding

Meedoen aan de inkoop samenwerking Stichting RIJK biedt deelnemende gemeenten veel voordelen. In dit document worden een aantal van deze voordelen weergegeven.

Wie gingen u voor?

Als u mee gaat doen sluit u aan bij een grote groep gemeenten die net als u de voordelen van een inkoop samenwerking goed inzien: "De macht van het getal en de kracht van verbinding". Deze gemeenten zijn u al voorgegaan:

Aalsmeer, Uithoorn, Ouder-Amstel, Diemen, Haarlemmerliede & Spaarnwoude, Bloemendaal, Heemstede, Zandvoort, Castricum, Beverwijk, Velsen, Uitgeest, Wormerland, Oostzaan.

Kwantitatieve voordelen

- Gebruik maken van het principe "massa=kassa", waar de prijs elastisch is!
- Reductie transactiekosten (tot meer dan 80%). Daardoor is er ook minder belasting van het ambtenarenapparaat. De focus richting zich op de kerntaken.
- Er is minder extern ingehuurde expertise mogelijk. De inkoop samenwerking neemt taken over.

Kwalitatieve voordelen

- U krijgt toegang tot specifieke inkoop kennis die een gemeente afzonderlijk niet of nauwelijks in huis kan hebben (of houden).
- Er komen mogelijkheden tot sparren van ambtenaren met inkoop specialisten om samen tot de beste resultaten te komen.
- U kunt gebruik maken verschillende expertise achtergronden van medewerkers.
- Er wordt nog meer gelet op de rechtmatigheid bij inkooptrajecten;
- De dossiervorming komt op orde met duidelijke contracten (evt. inclusief administratie).
- U loopt minder juridische risico's door continu getoetste bestekken en algemene inkoopvoorwaarden.
- U zult betere aanbiedingen uit de markt krijgen (fit for purpose).
- Een betere uitvoering beleidsthema's is mogelijk, zoals duurzaamheid (bestaat specifiek beleid voor).
- Bedrijven zullen u niet zien als afzonderlijk opererende (kleine) gemeente. Door aan te sluiten bij Stichting RIJK wordt uw gemeente meer dan serieus genomen (falen bij een gemeente straalt direct uit naar de andere gemeenten).

Specifieke lidmaatschapsvoordelen

Niet te boeken zonder collectief (commercieel bureau inhuren levert deze voordelen niet op):

- Een gegarandeerde continue dienstverlening, onafhankelijk van ziekte, vakantie, opzeggen medewerkers.
- Er is sprake van gedeelde transactiekosten (tot wel 85%).
- De contacten en samenwerking tussen deelnemende gemeenten worden onderling versterkt. Dit geldt ook voor zaken ook buiten de inkoop: aanzet tot bredere samenwerking (bijvoorbeeld tussen personeelsafdelingen via project inhuur derden).
- Inkoop samenwerking is impuls voor regionale *inkoop* samenwerking. Bijvoorbeeld delen kosten hoogwerker, afstemmen maaien extensief, wegenonderhoud, etc.

- De opbouw van materiedeskundigheid door wederzijdse contacten van specialisten bij de verschillende gemeenten.
- Er is sprake van kennisdeling en een proactief op ontwikkelingen inspelen, zoals wetgeving en beleid (WIRA, aanbestedingswet, gids proportionaliteit, etc.), inclusief voorlichting.
- Het heeft impact op de markt (door bundeling) waarop u als koper actief bent. Het gevolg: betere voorwaarden, m.n. in markten met veel leveranciersmacht.
- Trainingen en cursussen kunnen in-house ontwikkeld worden, ipv extern.
- Reductie van marktonderzoekskosten (worden gedeeld)
- Categoriemanagement: meer kennisopbouw van specifieke markten, zoals bouw, infra, ICT, etc.
- Aantrekkelijkheid als werkgever (training en opleiding, grotere, complexere projecten meer inkoopvolume, etc.). Werknemers kunnen langer behouden blijven door middel van doorstroom.
- U kunt gebruik maken van de RIJK-etalage. Hierin staan hele interessante aanbiedingen van een groep leveranciers die “vanaf de plank” te pakken zijn. Het gaat hier om aanbiedingen die u buiten de etalage om nooit zult kunnen krijgen. Vaak werken de aanbiedingen met een cash-back systeem.
- RIJK werkt met een grote groep gemeenten in Noord-Holland samen om te komen tot een systeem van “past-performance” op diverse terreinen. Anno 2012 is een eerste systeem in ontwikkeling, waarbij RIJK mee aan het roer zit. Uiteraard kunt u als lid hier uw voordeel mee doen.

Ontwikkelingen

- Het inkoopvak ontwikkelt en wordt steeds ingewikkelder. De kennis naar de markt toe moet hoger worden. Hoe blijft u op de hoogte van de ontwikkelingen en loopt u niet het risico van achterlopen op de rest van de wereld?
- Duurzaamheid en social return, het zijn aspecten die niet meer zijn weg te denken in inkooptrajecten. Hoe gaat u daar mee om? Weet u waar u op moet letten?
- Past performance. Doet u er al iets mee of wendt u zich steeds tot een vaste groep ondernemers die u langzaam in slaap sust omdat u toch niet oplet? Weet u eigenlijk wel hoe uw leveranciers zich gedragen? Presteren ze wel goed? Maar weet u ook hoe ze over u denken als opdrachtgever? Is hun presteren niet afhankelijk van uw prestatie als opdrachtgever. Weet u hoe goed u het zelf doet?
- WIRA? Bent u op de hoogte van deze wet? Wat betekent het voor uw inkooptrajecten?
- De nieuwe aanbestedingswet. Een uitdagende wet met gevolgen voor gemeenten:
 - Grote impact potentieel
 - Veel uitleggen en onderbouwen
 - Verhoogd professionaliteitsniveau van gehele gemeente nodig!!
 - Instrumenten, training en opleiding
 De nieuwe wet zal een grote impact hebben op het inkoopproces. Is uw organisatie hier al op voorbereid? Weet u wat u te wachten staat?
- Nieuwe aanbestedingsrichtlijn, binnen 2 jaar na wet! Met de nieuwe aanbestedingswet is het nog niet klaar. Een nieuwe richtlijn zit in de pijplijn. U kunt weer gaan uitvinden wat de impact voor u betekent. Heeft u de mensen met de juiste expertise in huis die dit voor u doen?
- Het Bestuursakkoord, meer taken voor minder geld. Meer uitbestedingen?
- Flankerend beleid (gids proportionaliteit, inkoopreglement). Wat betekent dit voor u en kunt u dit zelf aan?

Meer weten?

Bezoek ook eens onze website en lees hoe de Stichting door enkele initiatiefrijke gemeenten tot stand is gekomen. Stichting RIJK is van de gemeenten en voor de gemeenten. www.stichtingrijk.nl