

Samen aankopen  
en de rol van  
de projectleider

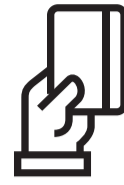
*raad & daad voor zorg & welzijn*



# koopkoepel *krant*







## Luc Wicke

directeur Arcade vzw, Gistel

/// Arcade is sedert jaren een enthousiast lid van Koopkoepel.

De betere prijzen die een samen-aankoop met zich mee bracht, zijn een belangrijk gegeven.

Met de komst van de wet op de overheidsopdrachten kwam een tweede aspect. Deelnemen aan dossiers van Koopkoepel zorgt ervoor dat je als organisatie heel wat tijd wint doordat je zelf geen opdrachten moet uitschrijven.

Als lid van het bestuursorgaan mocht ik ervaren met hoeveel kennis en toewijding dossiers werden opgenomen door de stafleden van Koopkoepel. Het risico dat je in de fout gaat wanneer je zelf een opdracht uitschrijft, wordt hiermee opgevangen.

Het is duidelijk: samenwerken met Koopkoepel kunnen we alleen maar aanraden.

## Edwin Laridon

directeur wzc Sint Camillus, Wevelgem

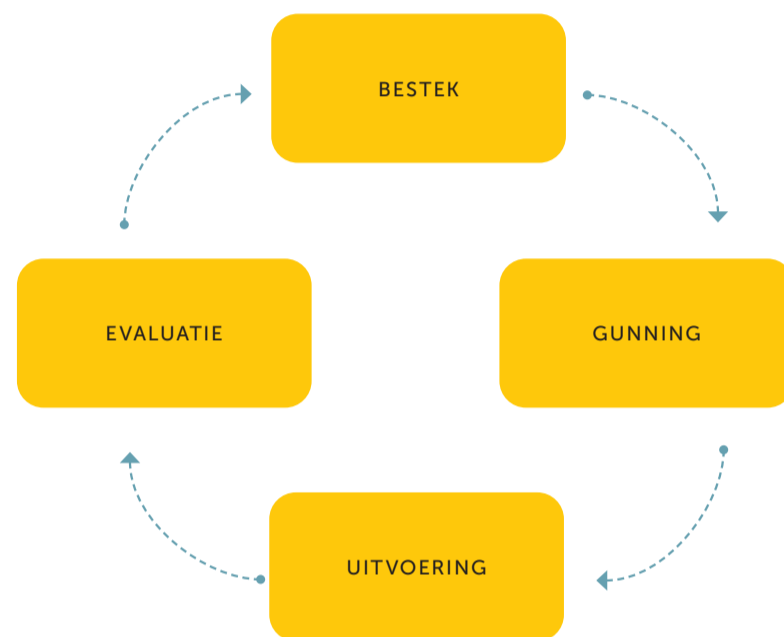
/// Als directeur van een WZC is het niet evident om je te verdiepen in alle verplichtingen (cf. de wet op overheidsopdrachten). Koopkoepel is hier voor ons de oplossing. Zij zorgen ervoor dat de procedures correct worden nageleefd en alle nodige formaliteiten op het juiste moment worden verstuurd.

Daarnaast stel ik vast dat prijs/kwaliteit/service op een objectieve manier in kaart worden gebracht. Ook nadien kunnen we met vragen en klachten over een contract contact opnemen met Koopkoepel, die onze belangen behartigt.

Besluit: blij te mogen participeren als testorganisatie.

# Samen aankopen?

Hoe gaat dat nu precies in z'n werk, een samen-aankoop? We nemen u stapsgewijs mee in het verhaal van het ontstaan of het vernieuwen van een aankoopdossier of koopvoordeel.



### OPSTART

Nieuwe noden (n.a.v. een crisis) of nieuw ontwikkelde producten of diensten (n.a.v. nieuwe technologieën) zorgen vaak voor **nieuwe** aankoopdossiers. Signalen komen vanuit de voorzieningen of de marktspelers. Hierbij is belangrijk te weten of het product of de dienst een 'algemene behoefte' dekt én het samen-aankopen een meerwaarde betekent. Een goede marktverkenning is hier aan de orde! Het is aan het bestuur om, na advies van de aankoopcel, het licht al dan niet op groen te zetten en de bal te laten rollen.

### BESTEK

De tandem dossierbeheerder – projectleider zorgt voor een degelijk en gefundeerd bestek met een duidelijke beschrijving van:

- Met welke soort firma's we in zee willen gaan (selectie-eisen)
- Wat we minimaal moeten hebben (technische elementen)
- Wat fijne extra's zouden zijn (gunningselementen)
- Hoe die extra's zullen worden beoordeeld (vb. via testen)

Na inschrijving van de voorzieningen, wordt het bestek gepubliceerd en worden offertes ontvangen.

### GUNNING

De tandem dossierbeheerder – projectleider zet al dan niet samen met zijn projectcommissie het aankoopproces verder en onderzoekt:

- Voldoen de firma's aan onze eisen?
- Werden de gevraagde producten ingediend?
- Wat zijn de prijzen en de extra's?
- Waar zitten de verschillen?
- Hoe scoren de aangeboden producten in de testen en waarom?

De antwoorden op bovenstaande vragen zitten in het gunningsverslag en worden voorgelegd aan het bestuursorgaan. De best gerangschikte firma wordt voorgesteld.

### UITVOERING

Na toewijzing van de opdracht kunnen bestellingen geplaatst worden. Het aankoopproces gaat in uitvoering en meteen daarna start ook de evaluatie.

### EVALUATIE

Tijdens de evaluatie van de uitvoering komen vaak nieuwe elementen of nood aan aanpassingen naar boven. In de eindfase **actualiseren** we om een goed vervolgdossier op de markt te kunnen zetten. Oude en nieuwe marktspelers worden hierbij betrokken, ook de ervaringen of opmerkingen van onze voorzieningen tijdens de uitvoering worden afgetoetst. Slechts zelden wordt beslist om een dossier niet te vervolgen maar ook hier blijven we kritisch. Na advies van de aankoopcel, wordt door het bestuur al dan niet groen licht gegeven.

### KOOPVOORDEEL

Unieke producten, diensten of spelers resulteren vaak in unieke samenwerkingen, de zogenaamde koopvoordelen. Dan is het aankoopproces eenvoudiger. De prijs- en andere voorwaarden worden voor het eerst onderhandeld en worden vaak opnieuw heronderhandeld. ▲



Wie zijn ze, wat doen ze en wat drijft hen?

# de projectleiders

Koopkoepel kiest in elk aankoopdossier heel bewust om te werken met de tandem dossierbeheerder-projectleider. Samen staan we sterker.



De dossierbeheerders hebben de kennis in huis om een correcte, wettelijke en goede aankoopprocedure te doorlopen. We gaan voor een correct product aan een correcte prijs op de juiste plaats. Dit kan enkel gerealiseerd worden als ook de technische kennis, de kennis van het werkveld en de doelgroep optimaal ingevuld wordt. Afhankelijk van de aard, de complexiteit of de techniciteit van het aankoopdossier, kan deze tandem bijkomend beroep doen op een projectcommissie en/of een extern expert/expertisebureau en/of een testcommissie.

## WIE ZIJN ZE

De projectleider:

- is een personeelslid van een lid-voorziening dat wil inschrijven op het dossier
- zet zich vrijwillig – met de steun van zijn voorziening – in voor Koopkoepel
- kent én is sterk geïnteresseerd in het welbepaalde product of dienst
- kent het marktsegment en zijn markspelers
- heeft bij voorkeur ook ervaring met aankoop (geen ervaring met de wet op de overheidsopdrachten nodig)
- durft verder te denken dan zijn eigen voorziening en treedt op voor de ruimere doelgroep, gaat voor een objectieve aanpak
- staat open voor vernieuwing zoals nieuwe technologieën of methodes en voor verandering
- kan goed samenwerken met de dossierbeheerder, zo nodig met een projectcommissie, een extern expert of een testcommissie
- durft initiatief te nemen en knopen door te hakken
- gaat discreet om met alle vertrouwelijke informatie zowel tegenover leveranciers als voorzieningen

## WAT DOEN ZE

Een projectleider wordt betrokken in alle fasen van het aankoopproces, steeds samen met de dossierbeheerder en niet ondersteund door een projectcommissie of expert.

De projectleider:

- bespreekt de algemene aanpak van het aankoopdossier
- helpt bij de opmaak van de technische eisen en de gunningselementen van het bestek
- helpt mee bepalen hoe het product zal beoordeeld worden
- leidt de projectcommissie (indien van toepassing)
- stelt het bestek ter goedkeuring voor aan het bestuur
- checkt (indien nodig) of de ingediende producten voldoen aan de gestelde technische eisen
- begeleidt de testcommissie (indien van toepassing)
- stelt het onderzoeksverslag van de offertes ter goedkeuring voor aan het bestuur
- neemt structurele klachten van de klanten mee in de uitvoering
- begeleidt de tussentijdse inspecties of controles mee
- neemt deel aan tussentijdse evaluaties van de uitvoering
- doet actievoorstellen aan het bestuur (indien nodig)

## ZONDER RISICO

Enkel het bestuursorgaan is aansprakelijk voor de beslissingen van Koopkoepel. Een projectleider kan nooit aansprakelijk gesteld worden voor de adviezen die hij heeft geformuleerd.

## DISCRETIE TROEF

Er moet heel discreet worden omgegaan met alle informatie (van leveranciers, van bestek, van offertes) die uitgewisseld wordt tijdens het aankoopproces (van bestek tot gunning). Er mogen geen vertrouwelijke gegevens van leveranciers, ontwerpbestekken en offertes worden verspreid.

## WAT DRIJFT HEN

“Het succes binnen de Koopkoepel dossiers is de balans tussen theorie en praktijk. De theoretische onderbouw van een overheidsopdracht, de rol van de medewerkers, gekoppeld aan het werkveld, behartigd door de projectleiders. Dit werkt **inspirerend en zorgt voor een stevige basis.**”

Een project leiden geeft mij een platform om woorden te geven aan datgene wat mij drijft. Het tot stand komen van zo'n dossier is fascinerend. De stadia van verkennende gesprekken tot beoordeling van het dossier, het spannend afwachten van het resultaat en het voordeel dat eruit gehaald wordt. Een motivator op zich. Een dossier dragen brengt verantwoordelijkheid met zich mee. In het begin was ik natuurlijk zenuwachtig. Echter creëert de ervaring en de professionele sturing vanuit het Koopkoepel team een brugfunctie. Nu ben ik al een paar jaar projectleider. En hoewel ik nu niet meer zo zenuwachtig ben, vind ik het toch telkens spannend wanneer mijn project in de startblokken komt. **De evoluties op de markt, nieuwe spelers onderzoeken etc. Het is altijd een nieuw verhaal en het einde is nooit voorspelbaar.**

Kortom, het is een aanrader om projectleider te worden. Het is een toegevoegde waarde voor alle zorgactoren die erin meestappen, maar ook heb ik mezelf **persoonlijk en zakelijk kunnen ontwikkelen.** En de goede extra contacten, zijn mooi meegenomen.”

**Stephanie Deprez**

Diensthoud administratie, Preventie – DPO  
Zorggroep Houtland ▲

## PROJECTLEIDERS GEZOCHT

**BEN JIJ EXPERT IN ÉÉN VAN VOLGENDE DOSSIERS? DAN HEBBEN WIJ JOU NODIG!**

### FACILITY

batterijen  
hygiënische papierwaren  
ongediertebestrijding  
brandblusmiddelen  
labotesten  
onthardingszouten  
technische controles  
energie (aardgas en elektriciteit)

### ZORG

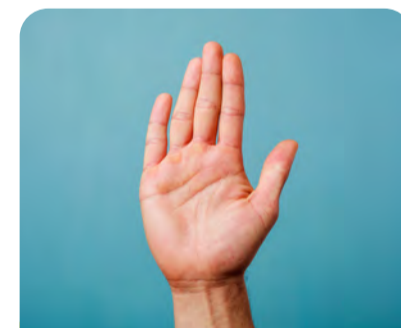
bedden  
bedboxen

### KANTOOR

it hardware en ondersteuning  
microsoft licenties

### VOEDING

droge voeding (West-vlaanderen)  
zuivel



## STEL JEZELF KANDIDAAT

Je kan contact met ons opnemen via [info@koopkoepel.be](mailto:info@koopkoepel.be). De dossierbeheerder contacteert je om de samenwerking te concretiseren.

## cijfermateriaal 2019

€ **70.283.088**

totaal toegewezen bedrag



**508**

actieve leden



**90**

inschrijvingen per dossier

gemiddeld





INTERVIEW

## Brecht Verhaeghe

**Wat is je ervaring met Koopkoepel en welke zijn relevante fases in je loopbaan die je tot voorzitter van Koopkoepel brachten?**

Mijn eerste kennismaking met Koopkoepel (toen nog SAK) was eerder dubbel... In een ver verleden was ik namelijk tewerkgesteld als preventieadviseur n.v. 1 voor een groepering van ouderenzorgvoorzieningen. Om de 4 jaar veranderden de chemische schoonmaakproducten, wat mij telkens bijkomend werk bezorgde om alle MSDS-fiches, technische fiches en veiligheidsinstructiekaarten voor deze voorzieningen op te maken.

Mijn tweede contact met Koopkoepel was van een heel andere orde. Toen de brandnormen binnen de woonzorgcentra werden aangepast, werd ik vanuit mijn ervaring als brandweerofficier gevraagd om een dossier rond automatische blusinstallaties, deurpompen en -sloten als projectleider op te nemen. Op die manier leerde ik Koopkoepel op een hele andere manier kennen en zag ik ook het belang en de noodzakelijkheid van de ledenorganisatie 'Koopkoepel' beter in.

Toen ik aangesteld werd als directeur van het woon- en zorgcentrum Sint Jozef te Sint Michiels, Brugge kreeg ik toegang tot het volledige platform van Koopkoepel en zag ik de brede waaier van dossiers waarop ik kon intekenen.

Toen Frank voorzitter werd, vroeg hij me om te participeren in het bestuursorgaan van Koopkoepel. Sindsdien nam ik enkele dossiers op mij en verdiepte ik me in de organisatie en werking van Koopkoepel. Door het bundelen van krachten tussen een dossierbeheerder en projectleider komt men tot een onderbouwd en sluitend dossier waar alle leden enkel maar baat bij hebben.

Een missie die ik als voorzitter wil verderzetten.

**Waarop zal je focussen? Wat zijn je ambities met Koopkoepel?**

In **eerste instantie** wil ik de missie en de lopende dossiers zo goed als mogelijk verderzetten. Net zoals alle andere instanties verkeren wij in een woelige periode met een onzekere marktsituatie. Ook de overheid slingert van links naar rechts, wat het niet eenvoudig maakt m.b.t. afspraken met leveranciers voor huidige dossiers. Volgend jaar verhuist Koopkoepel ook van Torhout naar Roeselare (ja, Roeselare: back to the roots...)

In **tweede instantie** wens ik, samen met het bestuur en de medewerkers, Koopkoepel intern te reorganiseren en verder uit te bouwen. Er is al een vacature uitgeschreven voor een bijkomende stafmedewerker.

Een **derde ambitie** is het uitbouwen van individuele dossierbegeleiding. De juridische complexiteit binnen overheidsopdrachten is dermate gewijzigd dat een sluitend bestek en een gefundeerde gunning essentieel zijn. Koopkoepel heeft de expertise om groeperingen op maat te kunnen ondersteunen en hen bij te staan bij het uitschrijven en gunnen van hun overheidsopdrachten.

**Wat betekent het samenaankoop gebeuren op vandaag? Welke veranderingen kan je waarnemen?**

Het samenaankopen via Koopkoepel ontlast voorzieningen van de juridische verplichtingen verbonden aan de wet op de overheidsopdrachten. Vroeger was er meer onderhandelruimte. De dossieromzet was ook wat kleiner waardoor de koek misschien wat gelijkmatiger verdeeld was. Op vandaag ligt alles heel strikt vast en is de concurrentiestrijd zo groot dat het juridische luik de overmacht krijgt.

**Wat betekent het doorgeven van de fakkel voor de organisatie?**

Zoals ik al aangaf, mik ik in eerste fase op continuïteit. Bij deze ook een oproep naar nieuwe projectleiders. Pas als de continuïteit gegarandeerd is, kan verandering en groei ontstaan. We zijn een eerder kleine organisatie maar hebben grote dossiers. Dus laat ons dan ook kleine stappen nemen i.p.v. bruuske sprongen. ▲



### Corona en Koopkoepel

Veel van onze leden zijn rechtstreeks zwaar getroffen, maar corona treft ook onrechtstreeks heel wat organisaties. Koopkoepel is een aankoopcentrale die niet zelf aankoopt, maar werkt met derden. Zij is dus dermate afhankelijk van haar toegewezen leveranciers. Bijkomend is België een land met weinig eigen grondstoffen en hangt België in sterke mate af van buitenlandse productie.

Als je weet dat de vraag naar corona-gerelateerde producten zoals handschoenen, maskers en handgel in de piek tot 10 keer hoger lag dan de vermoedelijke hoeveelheden opgenomen in de gunning, dan weet je dat dit ongeziene situaties en consequenties heeft. De leveranciers zagen hun voorraad van 8 maanden in minder dan 8 weken verdwijnen. Ook hun containers met producten kwamen niet meer binnen. Schepen en vliegtuigen werden in beslag genomen door eigen en andere overheden. Er kwamen veel "pop-up" bedrijven met dergelijke producten waarvan de kwaliteit niet altijd even betrouwbaar was.

Koopkoepel wenst voor zijn leden alleen maar met betrouwbare bedrijven te werken die kwalitatief en technisch verantwoorde materialen aanbieden. Wekelijks was er contact met de leveranciers om oplossingen te vinden, steeds in het belang van haar leden.

De huidige marktverstoring zorgt niet alleen voor een tekort van producten, maar ook voor ongeziene prijsschommelingen. Ook daarvoor was continu overleg en bijsturing door Koopkoepel nodig. Koopkoepel doet er alles aan om de betrokken dossiers in goede banen te leiden. ▲

## contact

Koopkoepel vzw  
Dienstenhuis Groenhove  
Bosdreef 5  
8820 Torhout  
T 050 74 56 23

ondernemingsnummer  
0535 738 522

[www.koopkoepel.be](http://www.koopkoepel.be)



**Hilde Quintens**

Coördinator  
t. 050 74 56 23  
hilde@koopkoepel.be



**Koen Viaene**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 24  
koen@koopkoepel.be



**Patricia Desmet**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 25  
patricia@koopkoepel.be



**Caroline De Smet**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 20  
caroline@koopkoepel.be



**koopkoepel**

raad & daad voor zorg & welzijn