

In de kijker: samenaankoop

de werking met projectleiders
en projectcommissies
getuigenissen, doelstelling
& werking

raad & daad voor zorg & welzijn

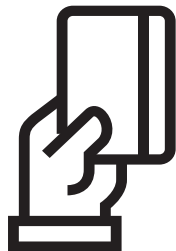


koopkoepel *krant*



Samenaankoop in de spotlights

De belangrijkste dragende pijler van Koopkoepel is de samenaankoop.



4 pijlers van onze werking



Samenaankoop



Netwerking



Advies



Opleiding

Waarom kopen we samen aan?

Aankoop is binnen de wetgeving geen sinecure. Het is een tijdrovend specialisme. De kennis van zowel de overheidsopdrachtenwetgeving, deze van het aankoopgebeuren als de technische kennis worden groter door de samenwerking van verschillende voorzieningen.

Een goede aankoop berust op kennis van de markt en kennis van de wet én vraagt veel tijd en veel gezond verstand. Velen constateren dat de tijd om zich in alle producten en diensten te verdiepen, ontbreekt. Organisaties wensen zich te focussen op hun corebusiness en hun aankoop in handen te geven van een professionele organisatie die hun vertrouwen geniet.

Samenaankoop betekent schaalvergroting wat leidt tot betere resultaten zowel qua prijs, kwaliteit als service.

Samenwerking geeft bovendien meer mogelijkheden om op juridische expertise - intern of extern - een beroep te doen.

Een gerichte aanpak voor elk product.

► **Routineproducten** - Het meest dankbaar en ook makkelijkst te realiseren zijn de 'routine producten'. Dit zijn de dagdagelijkse producten die een geringe waarde vertegenwoordigen. Er is een groot aanbod en een grote diversiteit aan producten en leveranciers. De samenaankoop kan leiden tot enkele quick-wins:

- betere financiële resultaten
- vereenvoudigde inkoopprocessen
- beperken van het aantal leveranciers
- ...

Meestal gebeurt dit via een 'raamovereenkomst' van maximaal 4 jaar met een vaste leverancier. Dit geeft zekerheid qua productkeuzes en bevordert een goede samenwerking. Succes gegarandeerd! Voorbeelden van routineproducten: bureelmateriaal, onthardingszouten, ...

► **Hefboomproducten** - Dit zijn producten met een hogere waarde die van groot belang zijn in de organisatie en voldoende concurrentie hebben binnen de markt. Hier is het van belang om een sterk dossier op te stellen en het op het scherp van de snee uit te spelen. Ook voor de markt zijn dit dikwijls 'do or die' dossiers. Voorbeelden van hefboomproducten zijn: incontinentiemateriaal, voeding, energie, ...

► **Knelpuntproducten** - Moeilijker wordt het voor de 'knelpuntproducten'. Deze hebben niet de grootste waarde, maar behoren tot een monopolistische markt. Er zijn weinig leveranciers. Belangrijk is om op een goede manier beleverd

te worden of naar een alternatief te zoeken. Deze situatie vinden we vaak bij softwareproducten.

► **Strategische producten** - Deze producten vormen de moeilijkste groep. Er is sprake van hoge kostprijzen in een monopolistische markt. Het is dan ook essentieel om meer te focussen op samenwerking dan op concurrentie. Dit is bijvoorbeeld van tel bij bepaalde grondstoffen die moeilijk verkrijgbaar zijn.

Elk van deze productgroepen vergt uiteraard een aparte aanpak. Het is dan ook van het grootste belang om met inzicht de markt te verkennen. Hiervoor is de nodige studie noodzakelijk vóór de opdracht of de samenwerking wordt opgestart.

De rode draad van Koopkoepel.

De dossiers van Koopkoepel vzw kunnen in een aantal productcategorieën worden opgesplitst. De evoluties in de producten en de veranderende behoeften geven er continu nieuwe wendingen aan:

- **gebruiksgoederen:** bedden, matrassen, tilliften, hardware, brandblusapparaten, koelkasten, ...
- **verbruiksgoederen:** food en non-food zoals vuilniszakken, papierwaren, bureelmateriaal, ...
- **diensten:** afvalophaling, technische controles, EDPBW, telefonie, ...
- **verzekeringen:** brand, rechtsbijstand, arbeidsongevallen, hospitalisatie, ...
- **software:** dienstroosterplanning, documentbeheer, ...
- **energie:** aardgas en elektriciteit



AXI over Koopkoepel vzw

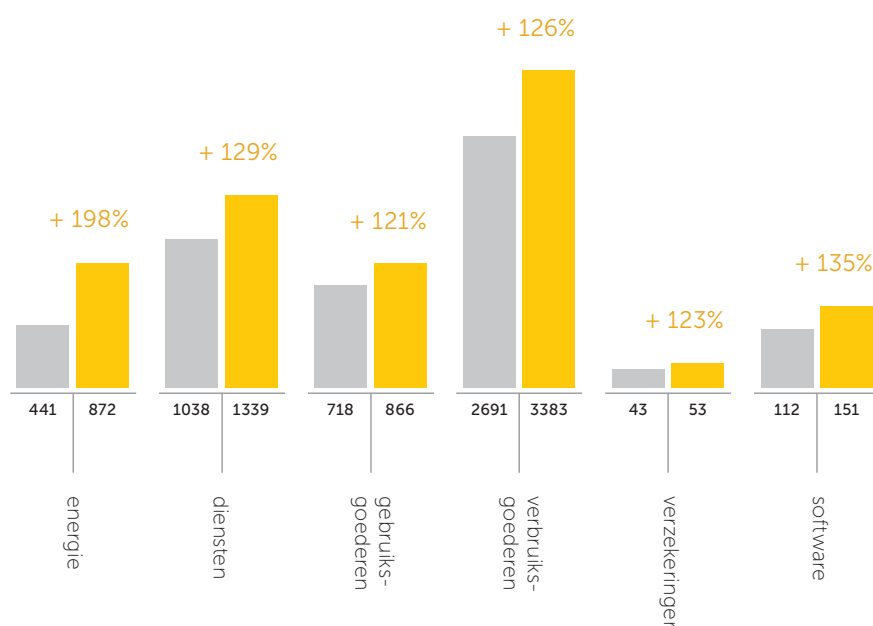
AXI is een ICT-partner met een grote focus op de zorgsector. Enkele jaren geleden maakte AXI kennis met Koopkoepel vzw in het kader van een overheidsopdracht voor de huur of de aanschaf van Microsoft licenties, specifiek voor de zorgsector. We vroegen AXI naar een impressie over Koopkoepel.

“Het valt ons op dat de professionele aanpak, de knowhow en de ervaring van de mensen die bij Koopkoepel actief zijn enorm hoog zijn. Door de jaren hebben we dit ook telkens kunnen ervaren bij andere dossiers, o.a. rond IT hardware en IT service & ondersteuning met betrekking tot de producten en dienstverlening die onze firma kan bieden. We zijn ervan overtuigd dat Koopkoepel als platform ontzorging biedt bij de opstelling en verdere opvolging van overheidsopdrachten en zo een sterke meerwaarde realiseert voor de zorginstellingen.” - Geert Gobien, Divisie Manager ICT Systems.

Geert Gobien,
Divisie Manager ICT Systems.

afgesloten dossiers huidige/lopende dossiers

Koopkoepel blijft groeien





De projectcommissie, onze link naar het werkveld

Een overheidsopdracht opmaken is een werk van lange adem en moet - wil het een mooi verhaal worden - afgestemd zijn op de werkelijke behoeften en wensen van onze leden. Een overheidsopdracht is enkel een succes te noemen als de toegewezen firma kwaliteitsvolle producten of diensten levert die onze voorzieningen nodig hebben.

Vandaar dat de dossierbeheerders samenwerken met een projectcommissie. Deze commissie bestaat uit een groep van afgevaardigden uit voorzieningen die lid zijn van Koopkoepel. Het zijn 'specialisten' met interesse, ervaring en kennis in het dossierproduct, zoals verzorgingsmateriaal.

De projectleider trekt, stuurt en volgt - samen met de dossierbeheerder - namens Koopkoepel het project en de betrokken projectcommissie.

Een projectcommissie helpt de dossierbeheerder - die vooral het administratieve en juridische luik bewaakt - bij een goede marktverkenning, het opstellen van correcte technische criteria (de must have's), het definiëren van de beste gunningscriteria (de nice to have's) en uiteraard ook met het testen en vergelijken van producten.

eerste fase

Concreet betekent dit dat er in een eerste fase wordt bepaald wat onze voorzieningen nodig hebben. Daarom wordt de projectcommissie in een of twee overlegmomenten betrokken bij de opmaak van het bestek om de eisen vast te leggen:

- eisen gesteld aan de firma's - met welke soort leveranciers/ dienstverleners willen we samenwerken
- eisen gesteld aan het product of de dienst - waaraan moet het product of de levering/dienstverlening zeker voldoen en wat zou een meerwaarde zijn
- vastleggen van de korf aan producten die in de meeste voorzieningen wordt gekocht

Afhankelijk van de aard van het product wordt soms externe technische en/of juridische expertise aangesproken om tot een goede beschrijving te komen.

tweede fase

Enmaal de offertes binnen zijn, wordt de projectcommissie in de tweede fase betrokken bij de beoordeling van de offertes. Als gebruikers weten ze best of het aangeboden product kwaliteitsvol is of niet. De leden gaan, vaak samen met nog een aantal andere voorzieningen, de producten testen en/of vergelijken.

Er wordt in de projectcommissie in een of twee overlegmomenten een gefundeerd voorstel tot gunning opgemaakt. Dit voorstel wordt gebaseerd op de eerder vastgelegde objectieve criteria en mikt op een optimaal resultaat: een kwaliteitsvol product of dienst aan een correcte, gunstige prijs.

derde fase

Na toewijzing van de leverancier of dienstverlener volgt de projectcommissie in de derde fase de uitvoering op, samen met de dossierbeheerder. Tijdens een jaarlijks evaluatiemoment kan de projectcommissie zijn bemerkingen over de uitvoering uiten, worden de eventuele klachten of opmerkingen overlopen en wordt het dossier waar nodig bijgesteld. Dankzij de waardevolle inbreng van deze experts raakt de cirkel rond en wordt het pad geëffend voor een goed vervolgdossier. ▲

3 professionals over de werking van de projectcommissie



Kathleen De Wandel

Verantwoordelijke medische zorg - De Lovie, Poperinge



Patrick Dieussaert

Technische Dienst - vzw Squatina / wzc 't Ponton, Oostende



Geert Corveleyn

Wooncoördinator - Facilitaire diensten - Sint Vincentius woonzorgcentrum, Deinze

Hoe verloopt de samenwerking met de dossierbeheerder?

Kathleen De Wandel - De projectleider trekt de werkgroep en organiseert samen met de dossierbeheerder het ganse traject. Deze personen staan in het werkveld en vormen samen met de andere leden van de werkgroep, de brug tussen het dossier en dagdagelijkse praktijk.

Patrick Dieussaert - De samenwerking met de dossierbeheerder verloopt vlot. Beide partijen zijn flexibel. We schikken ons naar elkaars agenda en er is een goede verstandverhouding.

Geert Corveleyn - Het is steeds aangenaam om in dergelijke projecten ondersteund en begeleid te worden door de professionele kennis van de dossierbeheerder van Koopkoepel. Op deze manier steek je heel wat op over het verloop en de complexiteit van overheidsopdrachten.

Hoe verloopt de samenwerking met de projectleider?

Patrick Dieussaert - De samenwerking verloopt idem dito als die met de dossierbeheerder. De projectleider is steeds bekwaam en onderbouwend om het project te ondersteunen en is stelt zich flexibel.

Geert Corveleyn - Die verloopt heel collegiaal. Hierdoor verkrijg je heel wat ervaringsinfo van WZC-collega's uit de projectcommissie.

Hoe verloopt de opvolging na de gunning?

Kathleen De Wandel - De opvolging via de dossierbeheerders vanuit Koopkoepel verloopt goed. Als er opmerkingen of problemen zijn, kunnen we steeds bij hen terecht. Ze helpen samen met ons en de firma's om tot een oplossing te komen als er struikelblokken zijn.

Patrick Dieussaert - Er verloopt wel een hele tijd vooraleer de gunning is goedgekeurd. Eens de goedkeuring is uitgesproken, krijgt iedereen vlot bericht over de beslissing.

Geert Corveleyn - Je wordt bij het gehele proces - voorbereiding, testing, gunning, enz ... - heel nauw betrokken en uitstekend geïnformeerd.

Heeft u het gevoel dat u zelf voldoende kunt bijdragen aan de visieontwikkeling van de commissie?

Kathleen De Wandel - Er wordt rekening gehouden met onze ervaring uit de praktijk. In de werkgroepen is er ruimte en openheid om de diversiteit in de zorg te bespreken. De gehandicaptenzorg is totaal anders dan de zorg in woonzorgcentra. Deze differentiatie wordt bewaakt en weerspiegelt zich ook in de dossiers, bijvoorbeeld bij incontinentiemateriaal.

Patrick Dieussaert - Iedereen die in de projectcommissie zetelt, heeft de ruimte om zijn kritiek rond de betreffende kwestie te ventileren. Daar wordt terdege rekening mee gehouden. Mijn persoonlijk gevoel is dat ik zeker voldoening put uit de samenwerking en dat mijn inzet gewaardeerd wordt vanuit de organisatie.

Geert Corveleyn - Zeker en vast. Je voelt dat men veel belang hecht aan de visie/meerwaarde van personen die in het werkveld staan.

Haalt u hier voldoening uit? Wordt uw inzet gewaardeerd, ook vanuit uw organisatie?

Kathleen De Wandel - De grootste voldoening haal ik uit de oefening om de prijs/kwaliteit te onderzoeken in de werkgroep. Het organiseren van testen, resultaten samen leggen en punten toekennen is een leerrijk proces voor alle

betrokkenen.

De goede prijszetting in heel wat dossiers levert ook waardering op voor het werk. Wij hebben bijvoorbeeld weinig bewoners die sondevoeding nodig hebben, maar niettemin kunnen we mee profiteren van het voordelige tarief van de samenaankoop van sondevoeding.

Patrick Dieussaert - Vanuit mijn eigen organisatie is er interesse naar het verloop en de stand van zaken van het lopende project. Er wordt gestreefd om de energie efficiënt te spenderen en alles zo functioneel mogelijk te laten verlopen.

Geert Corveleyn - Ik haal hier veel voldoening uit. Kunnen meewerken aan dergelijke grote aanbestedingsopdrachten geeft me een goed gevoel. Ik doe het ook graag omdat ik eens iets kan 'terugdoen' voor Koopkoepel, die zoveel aanbestedingsdossiers opmaakt waar we als organisatie tal van voordelen bij hebben.

Welke zijn de hiaten in het proces van een dossier of de samenwerking?

Kathleen De Wandel - Tijdige en duidelijke communicatie onder de betrokkenen zijn essentieel voor elk project. Dit is een belangrijk aandachtspunt voor 'alle' betrokkenen, dus ook voor mezelf. Het is niet altijd gemakkelijk om de nodige tijd te vinden om teksten en mails door te nemen en te beantwoorden. Maar we doen heel hard ons best!

Patrick Dieussaert - Bij vernieuwing van bestaande contracten naar een volgende gunning dienen we extra energie in de nieuwe leverancier te steken. Het is belangrijk om deze op de hoogte te brengen van tal van aspecten. Dit vraagt inzet en tijd. Deze hernieuwing is echter noodzakelijk gezien de wet voorschrijft dat een dossier maximum

vier, met uitzondering vijf jaar, mag duren. Voedingsdossiers zijn nog beperkter in tijd door de diverse wisselende factoren op de markt die continu de prijs beïnvloeden.

Geert Corveleyn - Ik denk dat een mogelijk hiaat, of noem het liever een aandachtspunt, de tijdsdruk is die verbonden is aan de dossiers die aanbesteed dienen te worden. ▲

Diverse weetjes over projectcommissies

- Bij de helft van de dossiers is een projectcommissie betrokken.
- Gemiddeld zetelen er 4 personen in een projectcommissie.
- Als dank voor de inzet ontvangt ieder commissielid een waardebon.





Joost Heremans over zijn ervaringen als projectleider

“Boeiend en een aanrader om dit facet aan je job toe te voegen!”



Joost Heremans is naast zijn functie van Facilitair Directeur bij WZC St.-Barbara te Herselt ook projectleider in dossiers in de niet West-Vlaamse provincies. Koopkoepel vzw polste naar zijn ervaringen.

Naast een dossierbeheerder heeft elk dossier ook een projectleider. Om tot een goed resultaat te komen dienen beiden nauw samen te werken. De dossierbeheerder zorgt ervoor dat het dossier administratief en juridisch correct verloopt. De projectleider staat in voor de techniciteit van het dossier, al dan niet in samenwerking met een projectcommissie. We vuurden een aantal vragen af op Joost in verband met zijn taak als projectleider.

Koopkoepel - Wat zijn jouw bevindingen rond de samenwerking met de dossierbeheerders en de projectcommissies?

Joost Heremans - "De samenwerking met de dossierbeheerders verliep telkens zeer vlot en constructief. De ervaring die de dossierbeheerders hebben, zorgt ervoor dat zij ons met raad en daad bijstaan bij de optimale ontwikkeling van een dossier. Hierbij kunnen ze putten uit zeer praktijkgerichte voorbeelden uit andere dossiers. De dossierbeheerders leggen geen druk op maar werken heel ondersteunend. Als projectleider draag je een grote verantwoordelijkheid. Je moet handelen voor veel organisaties en alles steeds

in het kader van dit geheel plaatsen. Samenwerken met een projectcommissie zorgt ervoor dat ik steeds blijf denken aan het ruimere geheel, zodat binnen dit kader de juiste beslissingen genomen worden. Uiteindelijk is het zo dat niet alle producten van toepassing zijn voor de eigen organisatie. Er dient gewerkt te worden naar een consensus. Als er knopen doorgehakt moeten worden, gebeurt dit steeds in overleg met de ganse projectcommissie. Daardoor is elke beslissing goed doordacht en weloverwogen. Zo zijn motivatie en gefundeerde onderbouw steeds van doorslaggevend belang!"

Koopkoepel - Welke inbreng wordt verwacht van een projectleider?

Joost Heremans - "Als projectleider zorg je voor een goede communicatie tussen de projectcommissieleden. Daarnaast sta je in nauw contact met de dossierbeheerder en de toegewezen leverancier. Je neemt hierin je verantwoordelijkheid zowel in de positieve situaties wanneer alles vlot verloopt, als in de negatievere situaties, zoals bij eventuele klachten. Elke stap wordt uitgevoerd in overleg met de dossierbeheerder. Na de gunning is het altijd mogelijk dat er klachten komen. Deze worden gebundeld en doorsproken met de desbetreffende leverancier. Indien nodig komt de projectcommissie samen en wordt er ook overleg gepleegd tussen hen en de leverancier."

Koopkoepel - Een dossier uitrollen is een lang proces, zeker bij dossiers rond voeding. Wat zijn de zaken die extra aandacht vragen?

Joost Heremans - "Het dossier omvat veel producten en daarvan worden er heel wat uitgetest. Dit is moeilijk, ook al omdat smaken verschillen van persoon tot persoon en van regio tot regio. Over kleuren en smaken valt niet te twisten... Maar met een doordachte consensus vind je perfect de gulden middenweg."

Koopkoepel - We zijn steeds op zoek naar projectleiders. Het is belangrijk dat hun functie ondersteund wordt vanuit de organisaties waar ze tewerkgesteld zijn. Hoe verloopt dit voor jou?

Joost Heremans - "Onze organisatie is er zich van bewust dat projecten gedragen moeten worden door meerdere organisaties om tot een kwalitatief resultaat te komen. Als vele organisaties hun steentje bijdragen, dan kunnen we als groepering betere, kwalitatievere producten kopen aan een gunstige prijs."

Koopkoepel - Vind je je engagement als projectleider een verrijking?

Joost Heremans - "Projectleider zijn is een boeiende opdracht die je anders laat kijken naar producten. De nauwe samenwerking met de dossierbeheerders en de projectcommissies zorgen ervoor dat de verantwoordelijkheid gedragen wordt door een sterke ploeg. Projectleider zijn: het is een aanrader om dit facet aan je job toe te voegen!" ▲

contact

Domein Groenhove
Bosdreef 5
8820 Torhout
T 050 74 56 23



Hilde Quintens

Coördinator
t. 050 74 56 23



Patricia Desmet

Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 25



Koen Viaene

Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 24



Caroline De Smet

Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 20

