

Budgetgedreven Inkoop 2.0: een nieuw paradigma voor publieke inkoop!

De afgelopen jaren is veel geschreven over de prijsfactor in aanbestedingen. Een wetmatigheid die uit deze publicaties is te destilleren: Een lagere prijs gaat in beginsel ten koste van kwaliteit. Dit geldt voor alle 3 bestaande gunningscriteria, de prijs speelt hier altijd een rol: "laagste prijs", "prijs-kwaliteitverhouding" & "laagste kosten". Voor niets gaat de zon op zeggen we dan vaak in Nederland. Een bekend paradigma is: "**Focus je op kosten dan gaat de kwaliteit omlaag, focus je op kwaliteit dan gaan de kosten omlaag**".

Dit essay gaat in op een daarvan afgeleid nieuw paradigma:

Focus je op een reëel & vast budget, dan gaat de kwaliteit omhoog".

Hieronder wordt Budgetgedreven Inkoop 2.0 (BGI 2.0) toegelicht. Hoe krijg ik zoveel mogelijk kwaliteit voor het budget dat ik denk voor de inkoop nodig te hebben? Wat gebeurt er als marktpartijen gevraagd wordt om offerte uit te brengen op basis van te bieden kwaliteit voor een vast budget. Voorwaarde daarbij is wel dat enige mate van zekerheid bestaat over de reële omvang van dat budget.

De methode van BGI 2.0: simpel maar effectief

Er is een tweetal componenten dat BGI 2.0 effectief maakt. Ten eerste is daar het moment waarop het kritisch vermogen in het inkoopproces wordt ingebracht. In de fasen 1 & 2 waar het meeste te verdienen valt wordt geborgd dat kritisch gekeken wordt naar de behoefte en de specificatie. Op basis van de eerste budget- cq. kredietraming van de budgethouder vinden hier kritische toetsen plaats. Wanneer in deze fasen de juiste balans gevonden wordt, en er op basis hiervan een reële raming van de waarde van de opdracht gemaakt kan worden, staat niets het vervolgen van het BGI 2.0-proces in de weg. De opdrachtgever kan dan met een vast budget de markt benaderen. De methode werkt qua gunningsmethodiek het best wanneer er grotendeels functioneel gespecificeerd wordt, dus dat de markt ruimte krijgt op het brede spectrum van kwaliteit aan te bieden (waaronder sociale, duurzame en innovatieve componenten). Van de inschrijvende marktpartijen wordt dus verwacht het **gehele** budget om te zetten in kwaliteit voor de opdrachtgever.

Organisatiecontext

Een overheidsorganisatie kenmerkt zich door een aantal omstandigheden die BGI 2.0 lucratief maken om veranderingen aan te brengen in de manier waarop het inkoopproces plaatsvindt. Dat zijn in z'n algemeenheid bijvoorbeeld:

- De risicomijdendheid binnen de overheid is traditioneel hoog ("glazen huis");
- De overheid komt relatief gemakkelijk aan geld, er is ook vaak genoeg beschikbaar;
- De prikkel tot zuinigheid ontbreekt (geld overhouden geen kerntaak overheid);
- De overheid is meer procesgericht dan resultaatgericht;
- Budgethouders vaak geen inkoopprofessionals;
- Inkoopprofessionals zijn vaak deel van het probleem in plaats van de oplossing (niet onafhankelijk, dienstverlenend, willen "scoren");

De methode van BGI 2.0 vormt een kritisch tegengewicht aan deze organisatiewerkelijkheid.

Wat wordt bedoeld met Budgetgedreven inkopen?

Overheidsorganisaties zijn budgetgedreven. Dat wil zeggen dat het (vaak democratisch gekozen) bestuur van de organisatie budgetten vaststelt, waarmee de doelen van de organisatie bereikt moeten worden.

Het zijn dus ook budgetgedreven inkooporganisaties, maar feitelijk besteden ze relatief weinig aandacht en kritisch vermogen aan het ramen van dat budget/krediet. Dit omdat de toetsing ervan wordt overgelaten aan de markt, de prijs is als het ware het bewijs. In die budgetteringsfase zijn budgethouders vaak geneigd over te specificeren (risicovermijding), terwijl je daar juist het benodigde budget/krediet het meeste kunt beïnvloeden. Wanneer een overheidsorganisatie in staat is om haar eigen behoefte kritisch te toetsen en hier een reëel budget voor vast te stellen, dan is het in een democratische omgeving doelmatig om op basis van dit vaste budget aan te besteden.

*BGI 2.0 zorgt ervoor dat budgetten op een kritische manier worden vastgesteld, waarna marktpartijen wordt gevraagd dat volledige budget om te zetten in zoveel mogelijk kwaliteit (**definitie**).*

In deze essay wordt uitgegaan van het zgn. decentrale inkoopmodel dat in de meeste overheidsorganisaties gangbaar is. Dat wil zeggen dat de inkopen onder verantwoordelijkheid van een budgethouder plaatsvinden, daarin in de meeste gevallen geadviseerd door een professionele inkoper. De methode werkt uiteraard ook binnen een centraal inkoopmodel, dat is een kwestie van organiseren van het kritisch vermogen.

In de uitleg van de theorie wordt steeds gesproken over het neerwaartse effect van BGI 2.0 op de hoogte van het budget. Daar is bewust voor gekozen omdat dit vaak meer tot de verbeelding spreekt. BGI 2.0 gaat juist uit van een reëel budget, het kan uiteraard ook tot een verhoging van het budget leiden.

Mag het wel?

BGI 2.0 richt zich vooral op het bewerkstelligen van doelmatigheid in aanbestedingen. Toch ontikom ik er niet aan om ook het rechtmatigheidsaspect aan te stippen.

Aanbesteden tegen een vaste prijs is namelijk inmiddels ook omschreven in de nieuwste EU-richtlijnen:

Het kostenelement kan ook de vorm aannemen van een vaste prijs of vaste kosten op basis waarvan de ondernemers zullen concurreren op kwaliteitscriteria alleen (RICHTLIJN 2014/24/EU Artikel 67).

In de memorie van toelichting wijzigingen Aanbestedingswet (per 1 juli 2016) is hierop doorgesproken. In artikel 2.115 wordt artikel 67 uit de richtlijn geïmplementeerd. In het voorgestelde tweede lid wordt nader uitgelegd welke criteria een aanbestedende dienst kan toepassen als hij het gunningscriterium 'beste prijs-kwaliteitverhouding' hanteert. Letterlijk staat er: onderstreept wordt dat het besluit tot gunning op basis van het gunningscriterium beste prijs-kwaliteitverhouding niet uitsluitend gebaseerd mag zijn op andere dan kostengerelateerde criteria. *Het is wel mogelijk het kostenelement vorm te geven door middel van een vaste prijs of vaste kosten*

In het verleden was er wel eens discussie over aanbesteden tegen een vaste prijs. Vooral rondom het Zeeuwse model in zorgaanbestedingen was dat het geval. Verschil met die methode is dat naast het vaste uurtarief ook een (zo goed als) vaste kwaliteit werd vereist. De zorgmarkt was destijds van mening dat het daardoor teveel een kwestie van "slikken of stikken" was. Vanuit de theorie van BGI 2.0 geredeneerd een terechte opvatting.

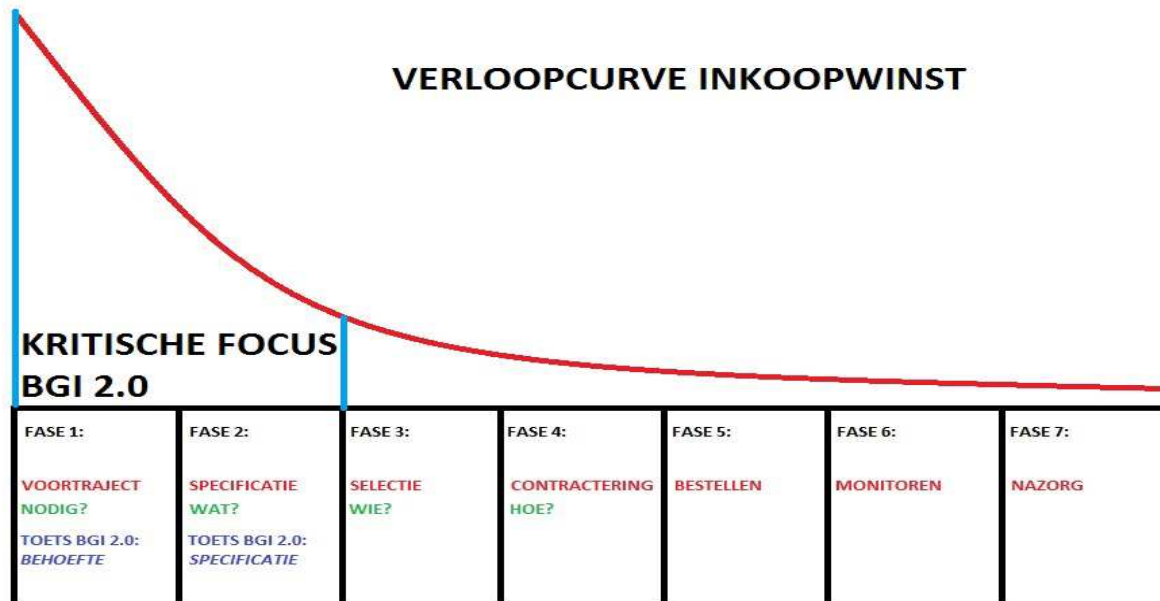
Verschil tussen 1.0 & 2.0:

Voor goed begrip van de methode 2.0 is het van belang om de huidige praktijk (voor het gemak hier 1.0 genoemd) binnen de overheid te onderkennen. Budgetten komen als gezegd vaak routinematig tot stand. Er bestaat geen prikkel om de budgetten kritisch te benaderen. Een kritische benadering van de budgetten staat haaks op het risicomijdende karakter van de overheid. In de specificatiefase van een aanbesteding wordt vaak de bovenzijde van het beschikbare kwaliteitsspectrum gekozen, onder het mom van "better-safe-than-sorry". Een budgethouder wordt niet beloond wanneer de specificaties richting de onderzijde worden vastgesteld, maar krijgt wel de volle lading wanneer de eindgebruiker geconfronteerd wordt met mindere kwaliteit.

"Laten we het beschikbare budget vooral zo houden als het nu is, want anders zijn we het kwijt, en dan hebben we het nog niet terug", is ook een veelgehoorde uitspraak. Bovendien kan goede sier gemaakt worden met eventuele aanbestedingsresultaten, al komen deze dan eigenlijk vooral voort uit een te hoge budgetraming.

In BGI 2.0 wordt de nadruk gelegd op keuzes in de belangrijkste fasen van het inkoopproces: de voorfase en de specificatiefase. Indien daarin kritische vragen aan de orde zijn geweest, en het is mogelijk een reële budgetraming te maken, dan staat niets het aanbesteden tegen een vaste prijs in de weg.

Iedere overheidsorganisatie beschikt tegenwoordig wel over een inkoopprofessional. In BGI 2.0 krijgt deze functionaris de rol van kritisch vragensteller richting de budgethouder. En dan met name in die fasen van het inkoopproces waar de echte winst te behalen valt.



Het schema is gebaseerd op het besparingsmodel van Jan Telgen uit 1994. Dit model geeft aan dat de grootste winst in een inkoopproces niet behaald wordt door (nog) scherper met de leverancier te onderhandelen, contracten open te breken of de bestellingen te monitoren. Zoals uit de figuur blijkt kan de meeste winst worden behaald vóórdát het onderhandelen met de leveranciers plaatsvindt. Winst kan worden opgevat als besparing van kosten of het verkrijgen van extra-kwaliteit.

Wat zijn de voordelen?

De belangrijkste voordelen zijn natuurlijk gelegen in de inkoopmethode zelf. De winst (in €'s of in verhoogde kwaliteit) wordt gezocht in de eerste fasen van het inkoopproces. Dat lijkt eenvoudig, maar dat is binnen veel overheidsorganisaties nog steeds geen vanzelfsprekendheid. Wanneer de markt vervolgens benadert wordt met een vast (reëel) budget geeft dat veel voordelen binnen het gehele inkoopproces. Alle stakeholders kunnen ervan profiteren, zowel qua proces als resultaat. Hieronder worden de belangrijkste toegelicht:

Bestuur en management:

- 1) De budgetten/kredieten die door beslissers (politiek!) worden vastgesteld zijn ook de daadwerkelijke uitgaven. Er ontstaat meer betrokkenheid van de politiek bij het inkoopproces.
- 2) In BGI 1.0 wordt het aanbestedingsresultaat vaak opgesoupeerd aan "extra's", dat is niet meer mogelijk, het budget is immers op.
- 3) In BGI 2.0 spreken we niet meer over financiële aanbestedingsvoordelen maar over budgetvoordelen. Een budgetvoordeel is de opbrengst van de kritische toetsen in de eerste 2 fasen t.o.v. de oorspronkelijk budgettering. Over de hoogte van de budgetvoordelen ben je zelf volledig in control als organisatie.
- 4) Overheden subsidiëren graag.....BGI 2.0 is in feite inkopend subsidiëren! Het sluit daarbij ook naadloos aan op de rol van regievoerder in het inkoopproces.

Budgethouder en inkoper:

- 5) Uiteindelijk vindt er een eenvoudige EMVI-gunning plaats. Het is slechts een kwestie van het optellen van de scores op de kwaliteitscriteria.
- 6) Er hoeft geen rem te bestaan op de aan te bieden kwaliteit in de gunningsmethodiek, de aanbieder mag/moet zoveel kwaliteit bieden als nodig voor is voor gunning.
- 7) De prijs is nooit meer (gewenst of ongewenst) doorslaggevend in een EMVI-formule.

- 8) Het is de meest pure vorm van Best Value Procurement (BVP). Binnen deze moderne inkoopvorm wordt de geboden kwaliteit toch nog enigszins gerelateerd aan de prijs. Wanneer echt voor de beste kwaliteit gegaan moet worden dan moet BVP losgekoppeld zijn van de prijsstelling.

Markt en burger:

- 9) De markt hoeft niet meer op prijs te concurreren maar op kwaliteit: ondernemingen zijn zelf verantwoordelijk voor hun marge. Geen race-to-the-bottom qua prijs. In de race-to-the-top qua kwaliteit worden ondernemingen met elkaar in concurrentie geplaatst o.a. op basis van innovatief vermogen.
- 10) De burger heeft na het –veelal democratisch- akkoord gegaan zijn met budget/krediet vooral belang bij het maximaliseren van de kwaliteit;
- 11) Er wordt minder financiële waarde (omzet) onthouden aan de markt/het MKB waardoor er daar weer de ruimte ontstaat voor werkgelegenheid, ontwikkeling, etc.;
- 12) Burgers/eindgebruikers laten (mee-)beoordelen wordt beter toepasbaar, hun oordeel kan niet worden overruled door de prijscomponent. Dit voorkomt teleurstellingen binnen het beoordelingsteam

Stap voor stap

De methode van BGI 2.0 stelt vooral hoge eisen aan de budgetvorming binnen overheidsorganisaties. Deze moet zo reëel mogelijk plaatsvinden. Dat vergt veel marktkennis, kostendeskundigheid en kritisch vermogen. De uitdaging is om dat te organiseren, en daar helpt deze methode mee.

BGI 2.0 doet geen rigoreuze interventies in het inkoopproces. Het dwingt slechts de inspanningen van de organisatie naar die fasen van het inkoopproces waar het te verdienen valt. In de selectiefase en de contractfase uit het schema ligt de focus toch vooral op de rechtmatigheid. BGI 2.0 zorgt voor nadruk juist op doelmatigheid. Het is dus zowel een budgetteringsvraagstuk als een inkooptool.

In onderstaand schema wordt duidelijk waar de focus van de methode zich bevindt in vergelijking met de huidige budgetterings-en inkooppraktijk.

Budgetgedreven Inkoop	1.0: risicomijdend	2.0: kanszoekend
Stap 1:	Budgettering/Kredietvorming	Budgettering/Kredietvorming
aktie door/verantwoordelijk:	budgethouder	budgethouder
prikkel:	routinematig/ruim	gemotiveerd/maatwerk
legitimatie:	ervaring/comfort	marktverkenning/prijsdeskundigheid
Stap 2:	Vaststelling bestuur	Vaststelling bestuur
wat:	ruim budget	professioneel budget
Stap 3:	Kritisch professional toetst (vooral op:)	Inkoopprofessional toetst (vooral op:)
hoe:	rechtmatigheid	behoefte en specificatie (fase 1 & 2 inkoopproces)
resultaat 1:	onveranderd budget/krediet	budgetvoordeel (t.b.v. algemene middelen)
resultaat 2:	ruime technische en/of functionele specs	maatwerk technische en/of functionele specs
Stap 4:	Bestuur speelt geen rol	Bestuur speelt rol in vaststelling kritisch maatbudget
aktie:	geen	vaststelling maatbudgetten (vaste prijs in aanbesteding)
nadeel /voordeel	geen control budgetvoor- en nadelen	directe aanwending budgetvoordelen tbv nieuw beleid
Stap 5:	Aanbesteden ruim budget	Aanbesteden maatbudget
voordelen:	prijsvoordeel na aanbesteding	prijsvoordeel al ingeboekt
risico bedrijfsvoering:	prijsvoordeel is "reken-je-rijk" voordeel	geen inschrijving vanuit markt
risico bestuur:	voordeel wordt besteed uit zicht bestuur vermindering kwaliteit bij lagere prijs	geen inschrijving vanuit markt
Stap 6:	Uitvoeringsfase	Uitvoeringsfase
voordelen:	(Evt) prijsvoordeel beschikbaar meerwerk	Leereffect professionele budgettering/kredietvorming

Toelichting stappenplan:

In **stap 1** is de budgethouder heel nadrukkelijk aan zet. Het budget cq. de raming moet professioneel en voldoende kritisch tot stand komen. Eigenlijk moet de budgethouder doen wat de basis is van de budgethoudersrol: op basis van marktkennis en inhoudelijke deskundigheid komen tot een reële raming van de waarde van de opdracht. Uiteraard op basis van bepaalde gewenste

kwaliteitskaders. Ondanks dat het niet altijd in eigen belang is ("in eigen vlees snijden") is deze stap van wezenlijk belang voor de rest van het inkoopproces. Het hoeft als gezegd niet per definitie een neerwaartse bijstelling van het budget te zijn natuurlijk.

Stap 2 zorgt voor de bestuurlijke vaststelling van deze budgetten in de begroting voor het volgende jaar. Of als het gaat om nieuw beleid in de reguliere vergaderingen van het bevoegd bestuursorgaan.

In **stap 3** wordt de inbreng van de kritische (inkoop-)professional in het proces ingebracht. In fase 1 en 2 van het inkoopproces moeten een aantal cruciaal kritische vragen gesteld worden vanuit een onafhankelijke rol. In onderstaand schema staan een aantal van deze vragen opgesomd. Deze lijst is trouwens absoluut niet uitputtend. Sterker nog: iedere niet-gestelde vraag in deze fase kan een gemiste kans betekenen. Bovendien zal deze lijst in iedere organisatie anders van inhoud zijn, ook afhankelijk van de kwaliteit van de betreffende budgethouder cq. de raming. In deze fase worden ook de technische of (beter nog) functionele specificaties vastgelegd ten behoeve van de uitvraag aan de markt.

Voortraject	Is het überhaupt noodzakelijk dat ik inkoop?			
	Is het niet al aanwezig binnen mijn organisatie?			
	Zijn de alternatieven goed in beeld?			
	Heb ik voldoende tijd om inkooptraject uit te voeren?			
	Wat gaat deze inkoop toevoegen aan het bestaande?			
	Is er budget/krediet beschikbaar, en is dat volledig nodig?			
	Is inkopen het juiste middel?			
	Kan ik de markt tot innovatieve oplossingen bewegen?			
	Ken ik de markt voldoende om te kunnen inkopen?			
	Zijn de samenwerkingsmogelijkheden juist overwogen?			
	Behoeftetoets			
Specificeren	Wat is het minimale/maximale gewenste kwaliteitsniveau?			
	Hoe evalueer ik de kwaliteit uit de vorige inkoop?			
	Welke consequenties heeft een lager kwaliteitsniveau?			
	Is dat gewenst niveau in overeenstemming met de behoefte?			
	Kunnen de hoeveelheden omlaag?			
	Welke facetdoelstellingen als SROI en DZH?			
	Kunnen we die maximaliseren?			
	Waar zoek ik teveel zekerheid?			
	Heb ik de behoefte van de eindgebruiker voldoende in beeld?			
	Wat is het "lowest-acceptable" kwaliteitsniveau?			
	Specificatietoets			

Deze stap 3 met de inbreng van de kritische (inkoop-)professional is in BGI 2.0 een procesinterventie. Het is een extra stap die ook de verschillen in verantwoordelijkheid en doelstellingen tussen budgethouder en (inkoop-)professional scherp moet stellen. In het ideaalplaatje vindt er in het begrotingsproces slechts 1 keer budget/kredietvorming plaats waarbij stap 1 t/m 3 integraal zullen plaatsvinden.

Stap 4 bestaat uit het laten vaststellen van de vaste budgetten waarmee de markt zal worden benaderd. Idealiter vind dit plaats door hetzelfde bestuursorgaan dat in stap 2 de initiële budgetten heeft vastgesteld. Waarbij het verschil tussen het budget uit stap 1 en stap 4 kan worden aangemerkt als een budgetvoordeel, in te zetten voor eventueel nieuw beleid. Deze stap kan ook worden gemandateerd op management-niveau, maar dan heeft het verantwoordelijk bestuursorgaan geen zicht meer op het verschil in kwaliteitsverwachting tussen beide budgetten. Wel kan het management dan "scoren" met behaalde budgetvoordelen t.o.v. de initiële budgettering.

In **stap 5** worden de consequenties van BGI 2.0 duidelijk. In het gewenste geval schrijft een marktpartij, onder concurrentiedruk, met een hoge kwaliteit in. En kan daarvoor de vaste prijs in rekening brengen. Het kan uiteraard dat de markt "en-bloc" niet inschrijft omdat men van mening is dat de minimaal vereiste kwaliteitskaders niet behaald kunnen worden voor het betreffende budget. In dat geval zijn dezelfde scenario's mogelijk als in BGI 1.0 aanbesteding: draaien aan de budgetknop en/of de kwaliteitsknop. Maar het is verstandig om bij BGI 2.0 voldoende ruimte te laten tussen de minimaal vereiste kwaliteit en de potentieel te bieden kwaliteit. Indien zich daar voldoende speelruimte bevindt voor inschrijvers dan mag men uiteraard proberen om met een zo laag mogelijke kwaliteit de gunning in de wacht te slepen. Uiteraard is dit vanwege de concurrentiedruk een strategische overweging van de betreffende onderneming. De concurrentiedruk geeft BGI 2.0 een kwaliteitopdrijvend karakter.

De laatste **stap 6** betreft de uitvoeringfase van de aanbesteding. Dan wordt duidelijk of de verhouding tussen het beschikbare budget en de gewenste/geleverde kwaliteit inderdaad passend is geweest. Het is mogelijk dat ondanks het zorgvuldig doorlopen van de 5 voorgaande stappen toch blijkt dat met een minder hoog budget de inkoopbehoefte ook had kunnen worden vervuld. Dit inzicht levert dan bijzonder waardevolle informatie op voor een volgende keer dat de opdrachtwaarde van een soortgelijke inkoop geraamd moet worden. Professioneel inkopen valt of staat met het reëel kunnen ramen van de waarde van opdrachten en het op maat kunnen formuleren van de inkoopbehoefte. De methode van BGI 2.0 biedt hiervoor uitstekende kaders.

Kritische succesfactor: budgetraming:

Veel keuzes in een inkooptraject (o.a. procedurekeuze) worden gemaakt op basis van de geraamde waarde van een opdracht. Voor BGI 2.0 is de geraamde waarde van de opdracht uiteindelijk zelfs gelijk aan de gunningsprijs. Vandaar dat het binnen deze methode nog belangrijker is om deze waarde reëel te kunnen ramen. Daar zit zelfs de kritische succesfactor: zijn overheidsorganisaties nog in staat tot het maken van de budgetraming?

In het verleden is in veel organisaties de inhoudelijke deskundigheid (o.a. calculatiedeskundigheid) om te komen tot een budget verloren gegaan. Voor BGI 2.0 is dat geen positieve ontwikkeling, want professioneel kunnen budgetramen is immers een absolute voorwaarde. Het gevaar bestaat immers dat de inkopende organisatie met een te hoog budget de markt opgaat waardoor er alsnog onnodig veel kwaliteit wordt aangeboden of de winnende inschrijver een te hoge winstmarge kan verkrijgen. Bij een te laag budget zal er geen passende inschrijving ontvangen worden, met de bekende juridische gevolgen (o.a. de wezenlijke wijziging).

De methode van BGI 2.0 heeft op de lange termijn echter een element in zich dat dit probleem oplost: het budgetterings-leereffect. Indien in de evaluatie van het inkooptraject het vermoeden, de indruk of het bewijs bestaat dat het budget te ruim in de markt is gezet, dan levert dit uitstekende input op voor een volgende budgetraming. Op deze manier draagt BGI 2.0 bij aan de professionalisering van de budgettering (en daarmee de inkoop) in de organisatie.

Markconforme prijsvorming?

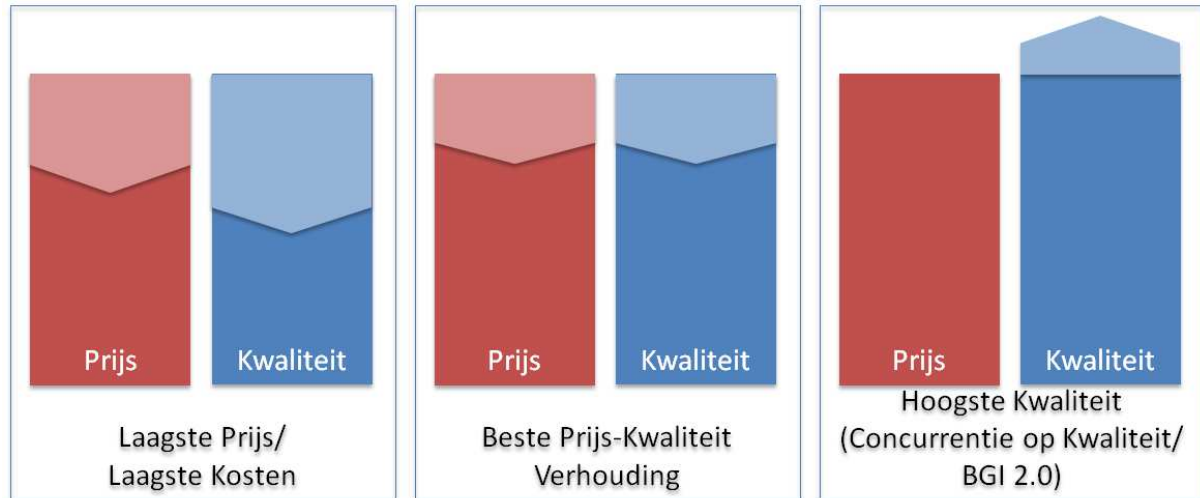
Binnen BGI 2.0 vind er geen prijsvorming plaats vanuit een concurrentiesituatie. Dat wordt wel eens als een gemis ervaren. Of dat gemis volledig wordt opgeheven vanuit het feit dat er 100% kwaliteitsvorming uit diezelfde concurrentiesituatie plaatsvindt is een discussie waard. Feit is wel dat de toepassing van de methode geen heilige graal hoeft te zijn, maar bij ieder inkoopvraagstuk weer maatwerk. Indien prijsvorming van belang voor de organisatie, qua proces of resultaat, dan vooral de methoden vanuit BGI 1.0 gebruiken.

Wat moet een organisatie aanpassen?

Budgetten komen nu vaak routinematig tot stand. Er bestaat geen systematische prikkel om de budgetten kritisch te benaderen. Een kritische benadering van de budgetten staat haaks op het vaak risicomijdende karakter van de overheid. Er voor zorgen dat de kritische focus binnen ieder afzonderlijk inkooptraject in de beide eerste fasen plaatsvindt vergt derhalve best een organisatie-aanpassing. Maar wat het vooral ook vraagt is een cultuurverandering. Minder toetsing op rechtmatigheid laat in het inkoopproces, maar doelmatigheidstoetsen op de momenten dat het te verdienen valt. Wanneer dat fenomeen enigszins standaard geworden is dan kunnen ook aanpassingen gedaan worden aan de budgetteringsstructuur en het financiële management van de organisatie. Een nadrukkelijker verbinding tussen de financiële functie en de inkoopfunctie kan daarbij een doorslaggevende rol spelen.

BGI 2.0 voorwaardelijk voor nieuw gunningscriterium: Hoogste Kwaliteit

Zonder tekort te doen aan het potentieel van de methode van BGI 2.0 is het uiteraard geen "raketwetenschap". Het uiteindelijke doel is om te kunnen gunnen op de hoogste kwaliteit. Het model hieronder geeft het BGI 2.0 paradigma eenvoudig weer door de verhouding tussen Prijs en Kwaliteit van de belangrijkste gunningscriteria naast BGI 2.0 (concurrentie op kwaliteit) te plaatsen. Bij zowel Laagste Prijs/Laagste kosten als ook het "nieuwe" Beste Prijs-Kwaliteitverhouding bestaat een kwaliteit-verlagende prikkel in de gunningssystematiek. De te leveren kwaliteit wordt hoe dan ook gerelateerd aan de te bieden prijs. BGI 2.0 gunt onafhankelijk van de prijs, en zorgt ervoor dat er een kwaliteit-opdrijvende prikkel bestaat, idealiter tot boven het niveau van de prijs. Vanuit de inkoper gereedeneerd omdat dit zijn enige gunningscriterium is (verdeeld over meerdere kwalitatieve subgunningscriteria uiteraard), de verkoper ervaart dit zo vanuit de gevoelde concurrentiedruk.



Toekomstperspectief

Dit essay kwam niet tot stand door wetenschappelijk onderzoek. Ze komt rechtstreeks uit de inkooppraktijk, en het succes ervan zal ook daar bewezen moeten worden.

Jan Telgen noemde het al eens een uitdaging voor de wetenschap om BGI 2.0 niet slechts in te passen in de inkooptheorie, maar ook in de theorie op het gebied van financiële sturing en public management (Deal 1, 2016). Daarin zit de toegevoegde waarde van de methode. Om de overheid echt werk te laten maken van doelmatig inkopen zijn vooral interventies nodig in de eerste fasen van het inkoopproces. Uiteindelijk is idealiter de kritische toets door de (inkoop-)professional niet meer nodig, omdat de budgethouder/organisatie deze niet meer nodig heeft. Kritisch zijn in de voorfase van het inkooptraject zit dan in het DNA van de organisatie. Te vaak nog zijn we nu als overheid nog heel rechtmatig bezig met niet-doelmatig inkopen. Dan is winst al verdwenen voordat we onze echte inspanningen starten. BGI 2.0 voorkomt dat fenomeen. Een realistisch doel op korte termijn is bovendien dat "Hoogste Kwaliteit" wordt toegevoegd aan de huidige 3 gunningscriteria.

Noot van de schrijver: deze essay heeft de basis gevormd voor een zgn. factsheet die in de loop van 2017 gepubliceerd gaat worden door cq. in opdracht van Pianoo/Ministerie van Economische Zaken. Vanuit deze fundamentele benadering is een publieksvriendelijke versie tot stand gekomen. De methode zal vanaf dat moment ook Budgetgedreven Inkoop genoemd gaan worden. In deze essay blijft het verschil tussen BGI 1.0 en 2.0 vooralsnog bestaan om de verschillen te verduidelijken.

Was getekend 25 januari 2017,

Drs. S.H. (Sander) Vaneker
Vaneker Aanbestedingsadvies