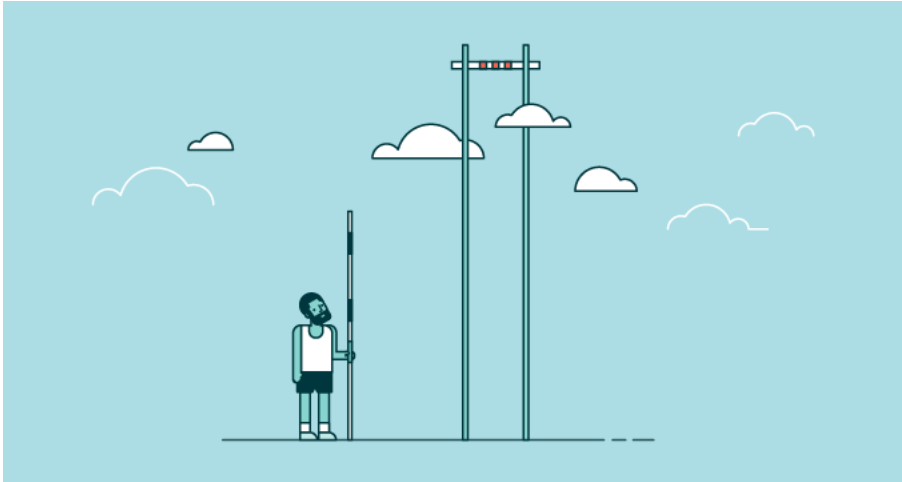


Ervaringen met inkoop samenwerking bij gemeenten

Ditmar Waterman LL.M en dr. Marcel Stuijts

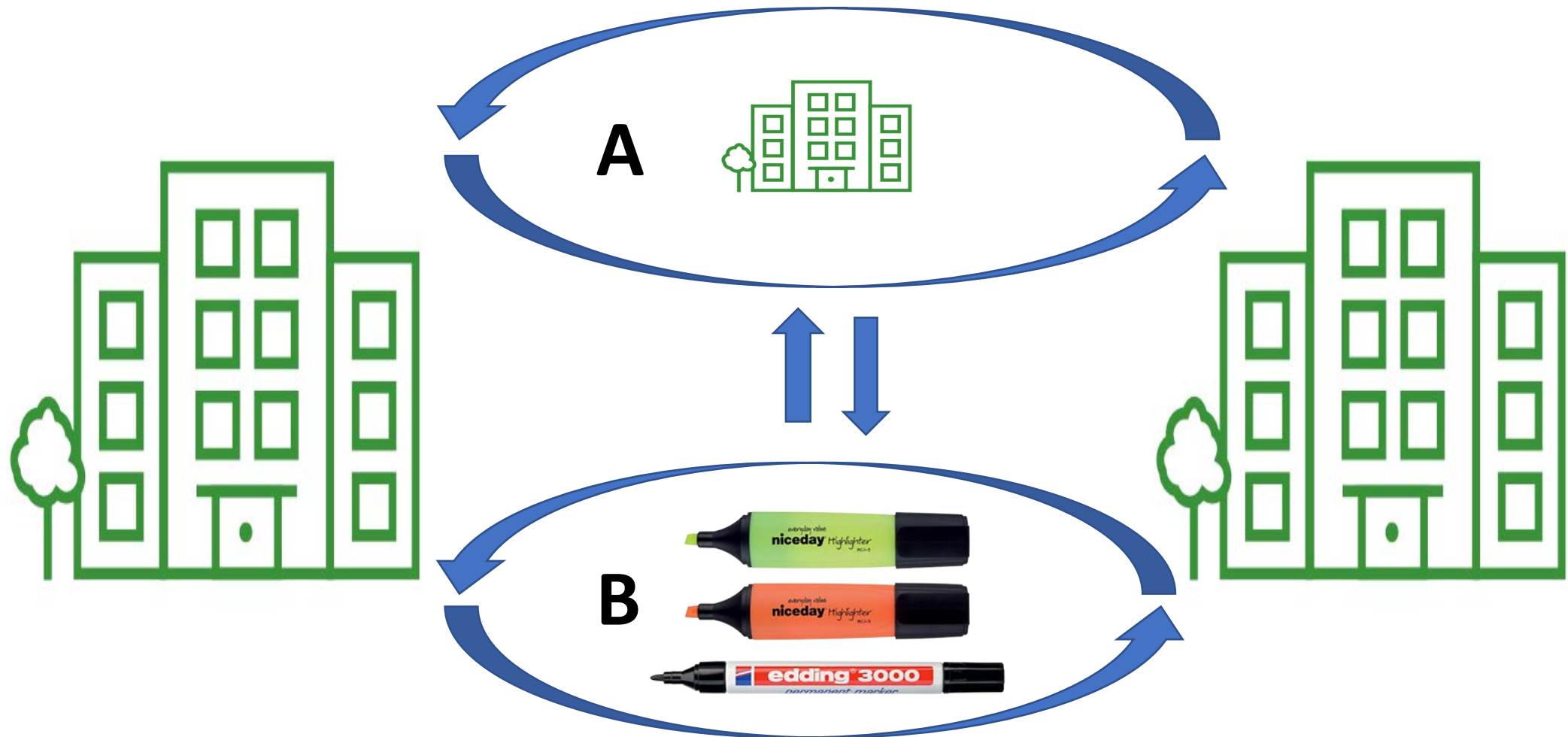
Waarom samenwerken?



en/of



Welk niveau samenwerken?



Type A: vormen samenwerking

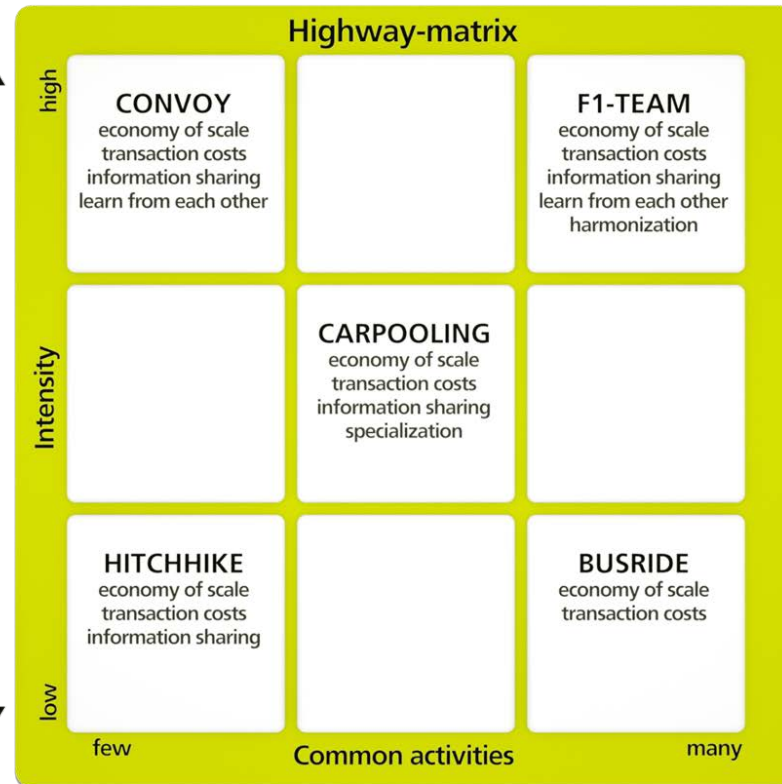


Juridisch



determination
of common
specifications

no
determination
of common
specifications



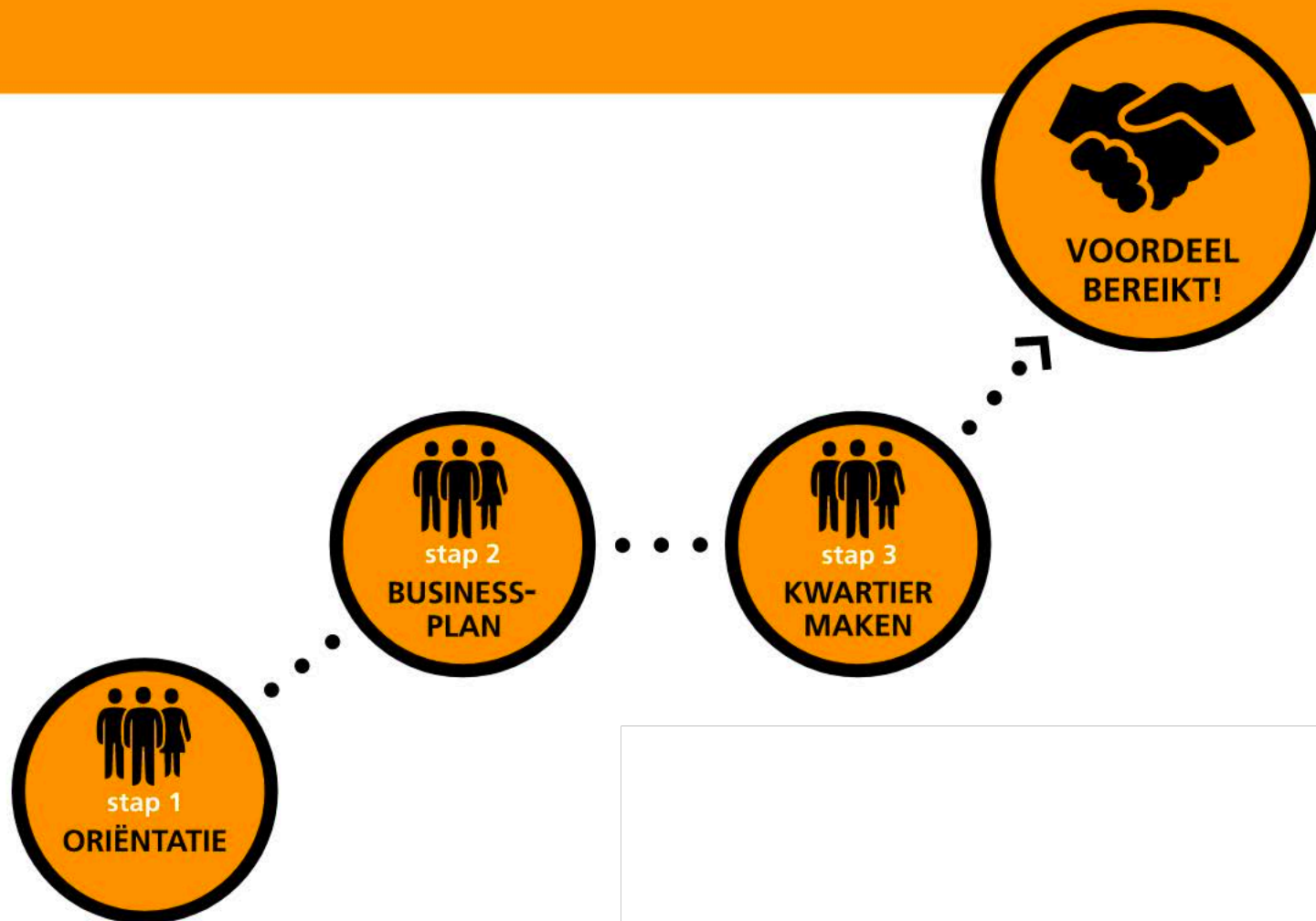
few
participants

many
(different)
participants

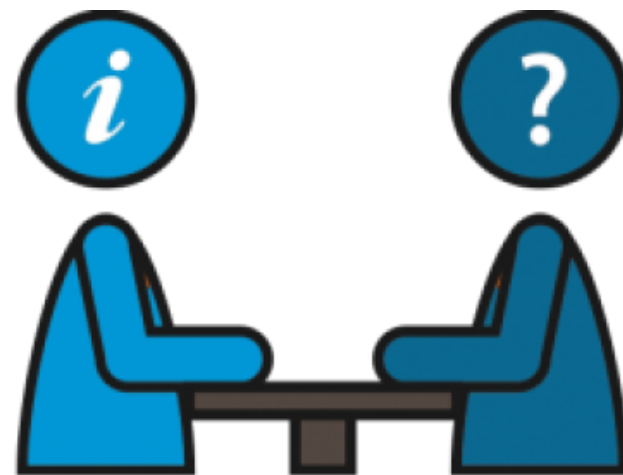
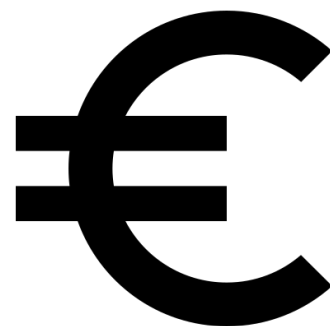
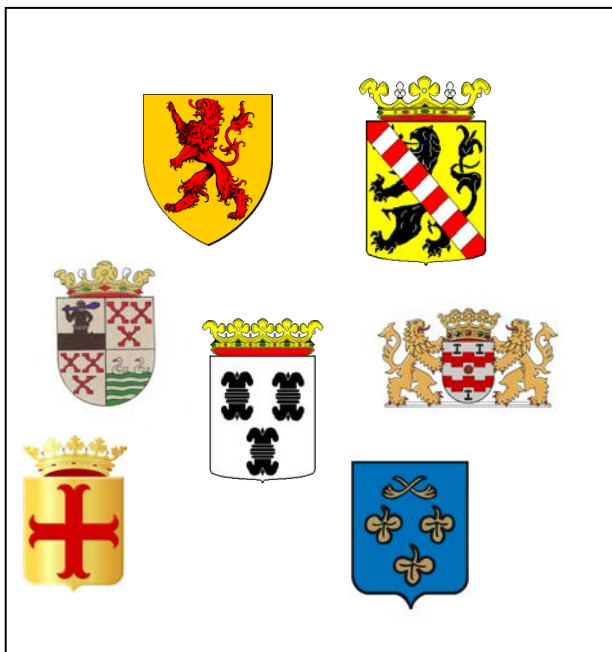


organisatorisch

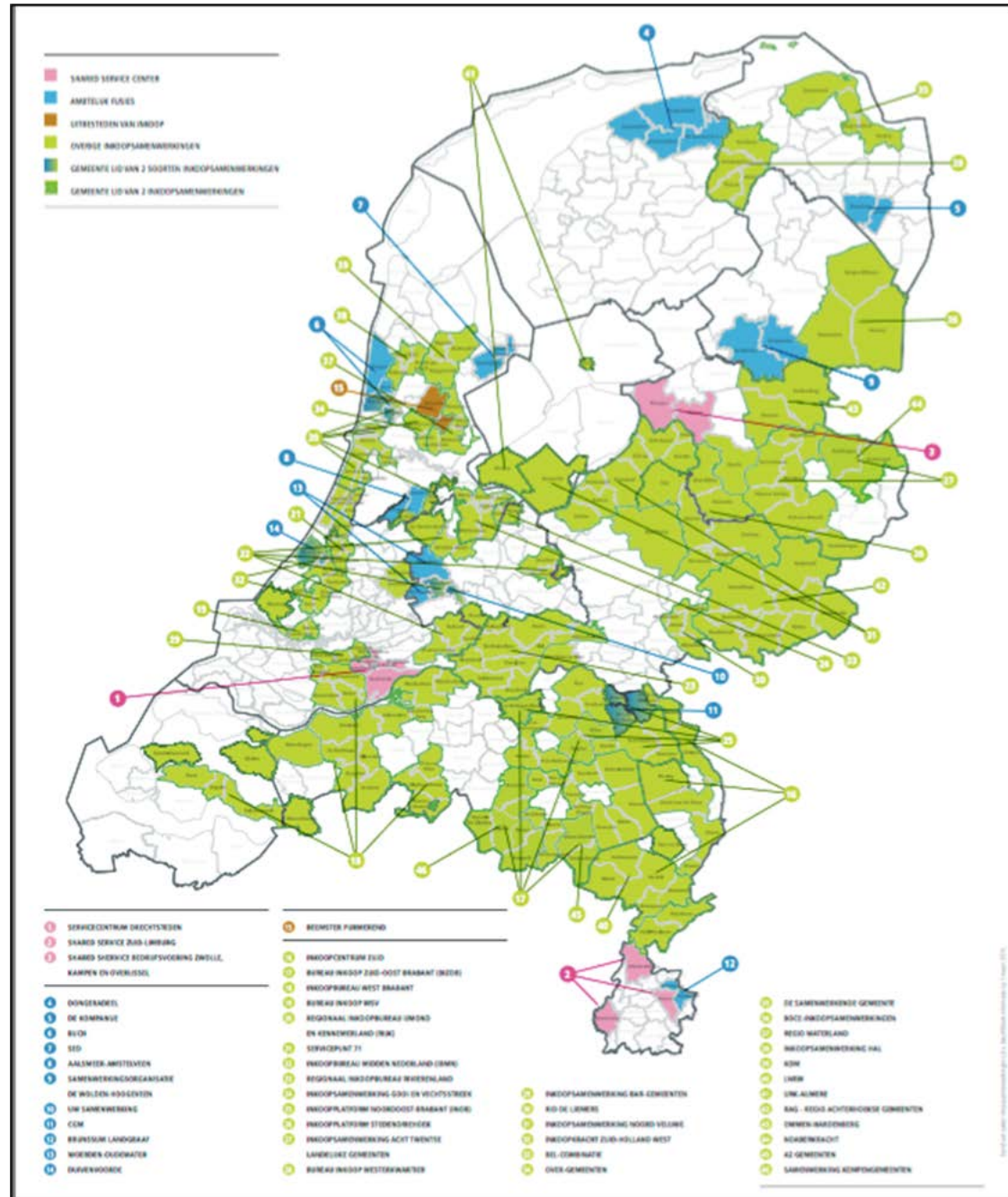
Type A: proces



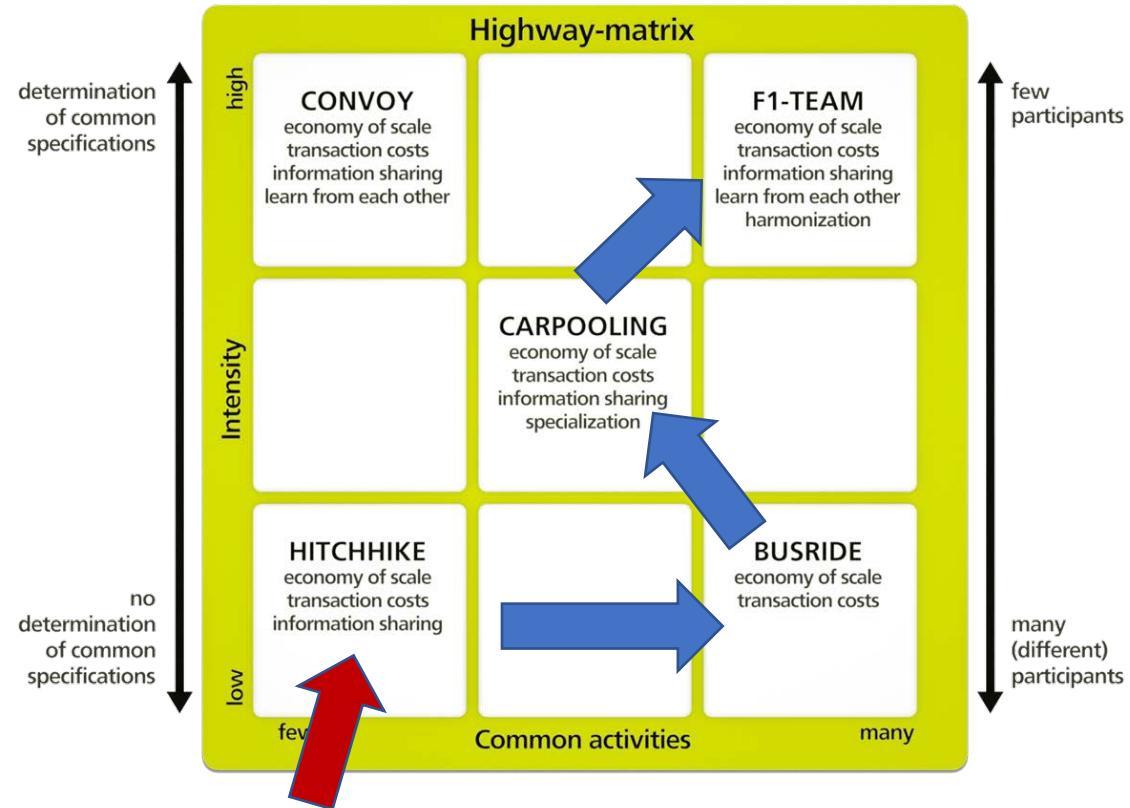
Voorbeeld: Project EZ/PIANOo



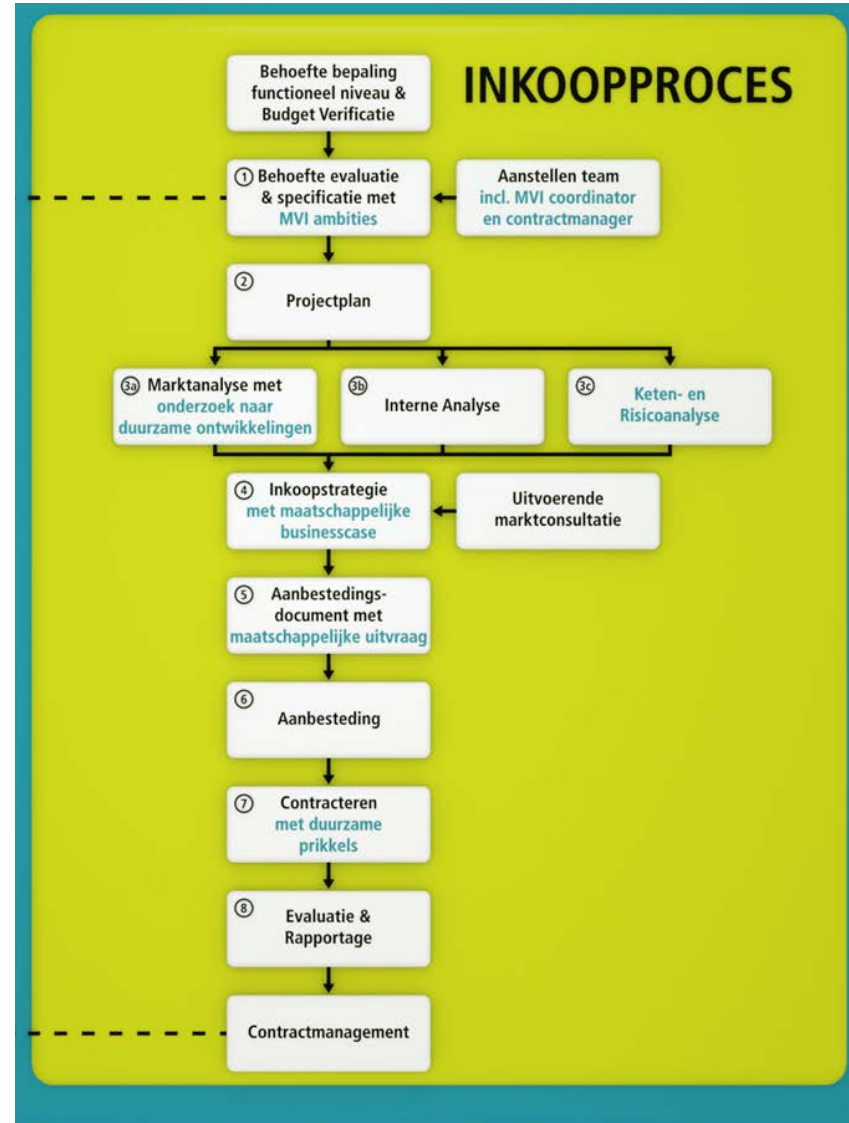
Resultaat



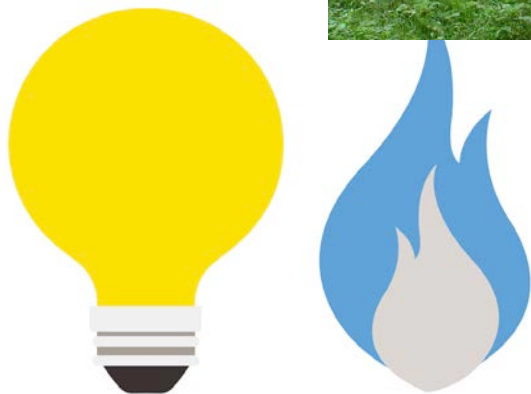
Type B: vormen samenwerking



Type B: proces



Type B: resultaat



- Transactiekostenbesparingen (tot wel 85%!)
- Kennisdeling: delen van onderzoek, externe ondersteuning en benchmarken resultaten
- Schaalvoordelen (prijzen, beschikbaarheid, voorwaarden, leveringscondities)
- Gemak voor gemeenten (bestellen, vaste condities)
- Efficiënt voor de markt (professioneel, uniform, voorspelbaar, minder administratieve kosten).

Recent wetenschappelijk onderzoek



Aanbevelingen

- Enorme opdracht Renovatieversneller niet te realiseren zonder inkoopsamenwerking.
- Opzet om “treintjes” te maken is een vorm van samenwerking type B.
- Samenwerken met marktpartijen nodig (ketenanalyse, definiëren woningtypes, optimaliseren productiecapaciteit).
- Samenwerking type A (bijv. regionaal) vergemakkelijkt samenwerkingen type B: marktoverleg, delen kennisontwikkeling, standaardisering, etc.).
- Wij zijn bereid om jullie te laten profiteren van meer dan 15 jaar ervaring in gemeentelijke inkoopsamenwerking (successen en fouten!)