

# Alleen ~~samen met de markt~~ komen we verder



De Rijksoverheid en haar leveranciers, het is niet altijd een gemakkelijke relatie. Er zijn strategieën bedacht om al te strakke de banden door te snijden. Tegelijk zoeken rijksorganisaties het bedrijfsleven juist op om samen na te denken over creatieve oplossingen voor de bedrijfsvoering. Aan welke kant van dit spectrum staan **Richard Lennartz** en **Hans Damen**?

✍ Vincent Durivou | 📷 Ingmar Timmer

## De overheid heeft het bedrijfsleven nodig om te innoveren



Klopt. Dat het voor ons moeilijk is om te innoveren komt overigens niet doordat we de overheid zijn, maar doordat we te groot zijn. Bedrijven als IBM en Microsoft hebben er ook last van. Innovatie komt van kleine bedrijven die vrij kunnen denken.



Om te innoveren is de hulp van start-ups en mkb onontbeerlijk. Gelukkig maakt de dit jaar gewijzigde Aanbestedingswet het mogelijk nauwer samen te werken met de markt. Maar er moet meer vaart in het aanbestedingsproces. Nu duurt dit voor kleine bedrijven te lang.

## Samenwerking met de markt is een valkuil en maakt ons afhankelijk van leveranciers



We zijn per definitie afhankelijk van leveranciers. Software kunnen we niet zelf ontwikkelen. Maar daardoor is samenwerking nog geen valkuil. Je moet alleen goede afspraken maken. Welke kennis heeft een bedrijf van mij nodig om een goede partner te zijn? En hoe krijg ik als overheid terug wat ik samen met het bedrijfsleven bedenkt?



Als je streeft naar onafhankelijkheid, leef je niet in de 21e eeuw. Er zijn nu eenmaal zaken waar bedrijven beter in zijn. In de bedrijfsvoering kun je vaak prima samenwerken. Een pick-uptruck kun je best door een externe garage laten onderhouden. Maar kennis van onze pantservoertuigen is van strategisch belang. Op dat gebied moeten we zelf aan het roer blijven.

*‘Wie inzet op de scherpste prijs, dwingt leveranciers te zoeken naar meerwerk’*



Richard Lennartz is directeur UBR|HIS.



### Met dichtgetimmerde inkoopprocedures maken we de samenwerking makkelijker



Het is zeker belangrijk de samenwerking goed te regelen. Maar de aanbestedingsdocumenten moeten anders. Nu staat het programma van eisen ergens achteraan in de uitvraag. Dat is de verkeerde volgorde. Beschrijf éérst om welke rijksorganisatie het gaat, wat zij nodig heeft, welke leveranciers kunnen meedoen en hoe je gaat kiezen. Hou het kort en simpel. De inkoopvoorwaarden kunnen in een bijlage.



In deze stelling kan ik me niet vinden. Door de jaren heen zijn er steeds meer regeltjes bijgekomen. Maar die bieden geen garantie dat je de juiste spullen krijgt. Ik geloof in het opzetten van samenwerkingsverbanden, waarbinnen overheid en bedrijven de ruimte hebben om samen uit te voeren wat ze met elkaar bedenken.

### We leggen in onze inkoopvoorwaarden te veel risico's bij leveranciers



In de standaard inkoopvoorwaarden is de balans nog goed, maar in het programma van eisen leggen we wel erg veel risico's bij leveranciers. En dat krijgen we als een boemerang terug, want een leverancier maakt een inschatting van de risico's en hangt daar een prijskaartje aan. Het afdekken van die risico's maken de kostprijs dus hoger.



Ik heb niet het gevoel dat we te veel risico's bij onze leveranciers leggen. Integendeel. Vroeger leek het wel een samenwerking tussen een kip en een varken, waarbij de overheid het varken was: wij betaalden voor de dingen die misgingen. We moeten streven naar een gelijkwaardige relatie. Niet gebaseerd op juridische contracten, maar op de wil om samen te werken en samen een resultaat te bereiken.

### We moeten leveranciers meer als partner zien, minder als vijand



Leveranciers zijn uit op winst, dat is hun bestaansrecht. Sommige critici vinden dat leveranciers zich als boeven gedragen. Als dat al zo is, komt dat door onze voorwaarden. Wie inzet op de scherpste prijs en afgebakende specificaties, dwingt leveranciers te zoeken naar meerwerk. Geef ze liever ruimte om innovatief te zijn.



Ik ben het volledig eens met deze stelling. Leveranciers klaagden tot voor kort over de samenwerking met de Landmacht. Het kostte alleen al maanden om een intentieverklaring op te stellen. Dat duurde te lang. Daarom doen we het nu anders. We gaan al veel eerder met leveranciers om tafel, als partners. In kleine projecten, bijvoorbeeld rond het onderhoud van onze voertuigen. Zo bekijken we of het mogelijk is onze SAP-systemen aan te sluiten op de ERP-systemen van voertuigfabrikanten, zodat we inzage hebben in elkaars onderdelenvoorraden. Bedrijven zijn bereid aan dit soort experimenten mee te werken en mee te betalen, zolang die uiteindelijk uitmonden in opdrachten.



*'Vroeger leek het een samenwerking tussen een kip en een varken, waarbij de overheid het varken was'*



Brigadegeneraal Hans Damen is directeur Materieel en Diensten bij de Koninklijke Landmacht.

