

Aanbesteden • Inkoopadvies • Contractmanagement • Inkoopprofessionals • Marktplaatsen



Workshop
Dynamisch Aankoop Systeem

NEVI INKOOPDAG 2013

**Kan een dynamisch aankoopstelsel
zorgen voor de juiste verbinding met uw
ICT vraag?**

- Verwachtingen?
- Uw relatie met ICT inkoop / DAS

- Wat is het Dynamisch Aankoop Systeem (DAS)?
 - Waar lopen (ICT) inkopers tegenaan?
 - Waar is behoefte aan?
 - Wat is de oplossing?
- Toegevoegde waarde & aandachtspunten
- Waarom een DAS?
- Workshop DAS in praktijk
- Samenvatting



- Product-, proces-, markt- en juridische kennis en systemen
- Eigen specialisten, maar ook de Tools (ICT)
- Integrale inkoopdienstverlening (van advies tot uitvoering)
- We spreken de taal van onze klanten
- Door omvang continuïteit bieden en kwaliteit borgen
- ISO 9001:2008 en NEN 4400-1:2006 gecertificeerd

Middels partner CTM onderscheidend bij het aanbieden van het digitale aanbestedingsproces.... Onze consultants werken onafhankelijk met alle beschikbare tools in de markt....

Kernwaarden Het NIC



Waar lopen (ICT) inkopers tegen aan?

- Noodzaak tot besparingen
 - Voldoen aan relevante wet –en regelgeving rondom aanbesteden (Aanbestedingswet; indien van toepassing)
 - Geen grip op contracten (marktmacht)
 - Snelle veranderingen in techniek en prijzen
 - Lock-in situaties
-
- Waar loopt u tegenaan?

Waar lopen (ICT) inkopers tegen aan?

« 'A Perfect Storm': versnelling & ontwikkelingen

'Stoppen met managen' »

b6

IT laten aansluiten op de business door slimme inkoopmethodiek



 Aanbesteden & inkopen, EU-aanbestedingnieuws, Governance, door Gert Van Milligen | 28 januari 2011
Onderwijs, Overheid

IT laten aansluiten op de business is lastig. Dat dit zo is ervaren een we dagelijks, bijvoorbeeld niet (snel genoeg) kunnen reageren op veranderingen in de markt door beperkingen in de IT. De reden dat de aansluiting van IT op de business lastig is, is niet eenduidig vaststellen omdat dit sterk afhankelijk is van de business.

Dia 7

b6

staan een paar spelfoutjes in de tekst / zinnen lopen niet helemaal. op zich geen probleem als die Gert van Milligen een 'bekende' jongen is?
bonga; 20-6-2013

Voor welk type opdrachtgever bent u werkzaam?



- Verdeling Publiek – Privaat?

Waar is behoefte aan?

Waar ligt specifiek uw behoefte?

- Zicht en grip
- Slim omgaan met budget
- Meer sturing op kwaliteit van het aanbod
- Afroepgemak
- Rechtmatigheid
- ...

- **DAS, Dynamisch Aankoopstelsel:**
een elektronisch aankoopstelsel voor het doen van gangbare aankopen met algemene kenmerken gedurende een bepaalde tijd (maximaal 4 jaar).
De procedure begint met een vereenvoudigde aankondiging van de opdracht, met de vermelding dat de aanbesteding volgens een dynamisch aankoopstelsel verloopt (aankondiging van het instellen van een dynamisch aankoopstelsel).

Bron:

- Tendered
- Aanbestedingswet: art 2.144 en 3.47

DAS

- Programma van Eisen wordt vooraf indicatief vastgesteld en gedetailleerd bij nadere opdrachten;
- Start met openbare procedure op basis waarvan ondernemers worden geselecteerd. DAS staat maximaal 4 jaar open;
- Middels een vereenvoudigde aankondiging worden geselecteerde ondernemers uitgenodigd tot inschrijving voor een nadere opdracht. Kans blijft voor nieuwe partijen. (t)

Raamovereenkomst

- Programma van Eisen wordt vooraf tot in detail vastgelegd;
- Openbare of niet-openbare procedure;
- Overeenkomst met één of meer (minimaal drie) ondernemers waar op afroep opdrachten geplaatst worden conform het Programma van Eisen (geen wijzigingen mogelijk);
- Zeer snelle afroep mogelijk

Niet te verwarren met.....

termen als...

- E-tendering
- Marktplaats binnen overheid > verlicht regime, B-diensten.
- E-cartotheek , alleen voor B-diensten = marktplaats
- Bestelsysteem, e-ordering
- Minicompetitie

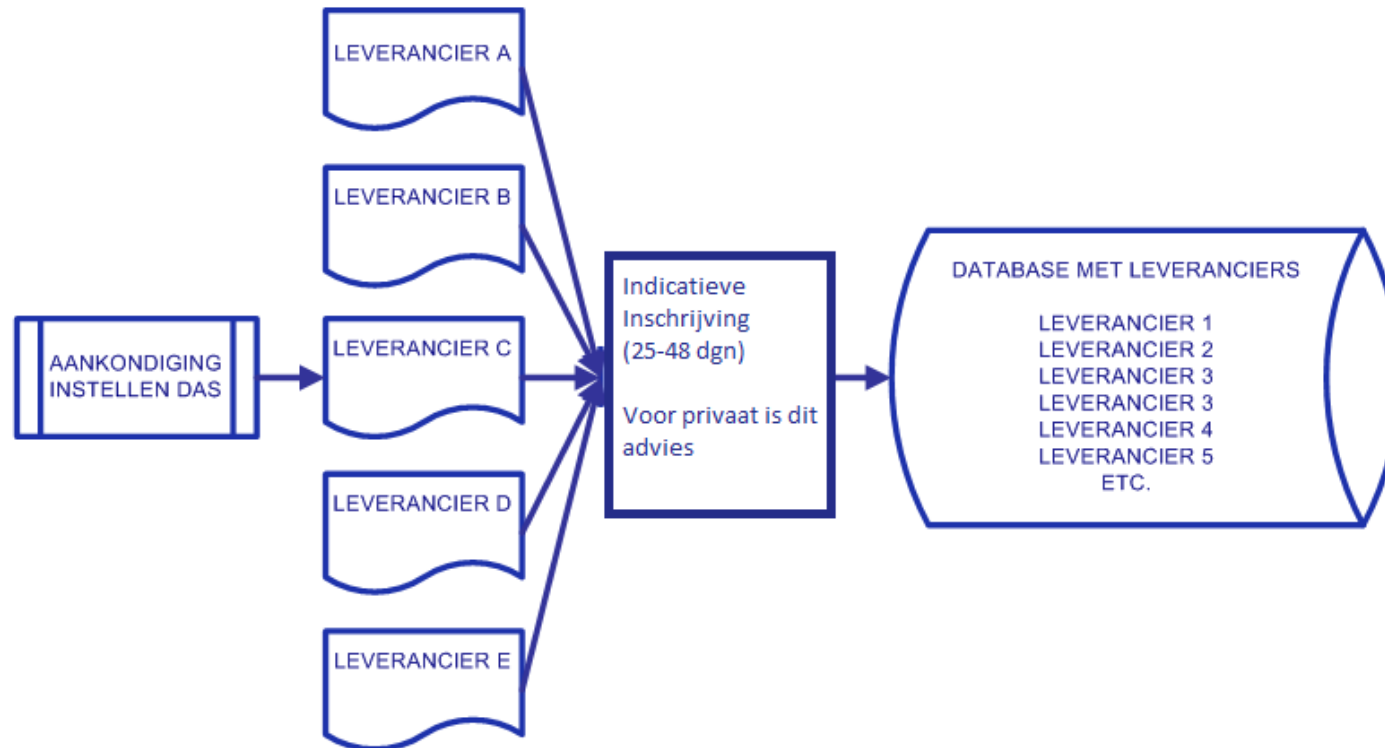
Dia 12

b7 bonga; 20-6-2013

b9 b-diensten of 2B diensten? zie ook bullit hieronder. Ik weet niet wat jullie tekst erbij is, maar zou toelichting nodig kunnen hebben.
bonga; 20-6-2013

Voor aanbestedingen en raamcontracten
met een grote mate van herhaling over een
langere looptijd
in een snel veranderende omgeving

Fase 1: Instellen DAS (1)



Fase 1: Instellen DAS (2)

1. Strategiebepaling: segmentindeling, Open (dynamisch) of gesloten (i.c.m. raamovereenkomst)
2. Technische inrichting (rollen, gebruikers, processen, taken, templates, voorbeeldbrieven etc.)
3. Training
4. Opstellen selectieleidraad (ter kwalificatie), publicatie, aanmelden en kwalificatie

Resultaat: leveranciersdatabase/marktplaats waarin opdrachten kunnen worden uitgezet

Fase 2 Offerteaanvraag (1)



Fase 2 Offerteaanvraag (2)

1. Vereenvoudigde aankondiging (15 dagen)
2. Uitzetten offerteaanvraag (6 dagen) met hierin verbruiksgegevens, voorwaarden, overeenkomst, criteria voor gunning.

Resultaat: X-aantal offertes welke automatisch worden gerangschikt door harde criteria (bijvoorbeeld Prijs)

- Gunningsbeslissing en bezwaarperiode
- Publicatie gegunde opdracht (kan gebundeld bijvoorbeeld per kwartaal)

Casus ROC Leeuwenborgh:

- Problematiek: snelheid, onvoorspelbaarheid
- Men wil de laatste stand der techniek borgen
- Beste prijs uit de markt

- In eerste instantie gebruikt voor componenten: Laptops, acces points

- 1 jaar later; Ook dienstverlening wordt in de DAS worden uitgevraagd.

Workshop DAS in de praktijk, “LIVE DAS”



DEMO

Voordelen voor de inkooporganisatie

- Rechtmatigheid, volgens A-diensten en leveringen
- Flexibiliteit
- Tijdsbesparing
- Kostenbesparing

Specifiek voor ICT: Voorzien in actuele behoefte

Voordelen voor de markt

- Een webbased tenderomgeving (digitaal werken)
- Documentenbeheer: gegevens en informatie hergebruiken
- Samenwerkingsfunctionaliteit
- Automatische e-mailnotificaties

Hoe gaat u wendbaarheid realiseren?

Bron: Boardroom IT juni 2013

Door onze redactie
Fotografie Roelof Pot

Klantverhaal 13

Minicompetitie verkort doorlooptijd Europees aanbesteden

ProRail realiseert wendbaarheid

UTRECHT – Concurrerende raamoverkomsten met prestatiemeting en minicompetities stellen ProRail in staat om sneller ict-projecten te starten. Kees Bronner, general manager IT & business bij ProRail, legt uit hoe het bedrijf omgaat met Europees aanbesteden.

Aandachtspunten DAS (1)

- Informeren & communiceren
- Goede begeleiding
 - Training
 - Helpdesk (Het NIC & CTM)
- Organisatievraagstuk:
 - Draagvlak in de organisatie creëren
 - Opdrachtformulering behoeftestellers
- Begeleiding leveranciers
- Contractmanagement

Aandachtspunten DAS (2)

- Relatie met TenderNed
- Investering
 - Eenmalige inrichting en opleiding systeem
 - Jaarlijkse licentie en bundel minicompetities
 - Ondersteuning extern bureau

Dia 24

b13

De casus van Leeuwenborgh wordt wel behandeld. Op papier zie ik echter niet de voordelen terugkomen zoals Leeuwenborgh die heeft ervaren. Misschien dat jullie die erbij vertellen? Als je toch over kosten begint misschien nog wel goed te vermelden wat voor Leeuwenborgh de voordelen waren.

Of dit expliciet benoemen bij Casus Leeuweborgh en dat tevredenheid heeft geleid tot uitbreiding na 1 jaar.

bonga; 20-6-2013

- Marktleider in Nederland
- Het nationale aanbestedingplatform in vijf Europese landen
- Ca. 1200 aanbestedingen per dag
- Voldoet aan ISO 27001/02,
voor veiligheid van datamanagement in
publieke aanbestedingsdomein



**Bedankt voor uw aandacht
Vragen?**

Zwolle | Den Haag | Eindhoven | Den Dolder

www.hetnic.nl 038 456 34 56