

## De aanleiding voor dit boek

Als je voor de overheid werkt, sta je tijdens verjaardagfeestjes niet direct in het middelpunt van de aandacht. En als je dan ook nog eens een inkoopfunctie hebt, kijken de meeste gasten je wazig aan. Tot het moment dat jij vertelt wat jouw werk inhoudt. Dan kan het zijn dat zelfs een reclameman zegt: 'Wat een gave baan! Ik heb nooit geweten dat inkoop zo veelzijdig is.' En toch blijft het imago van inkoper in de publieke sector wat muffig, zo blijkt uit de diverse reacties van mensen die reageerden op onze vraag wat hun beeld is: 'Ik had vooral een beeld van stoffige ambtenaren.' 'Ik had het beeld dat ambtenaren er altijd voor zorgen dat hun werkdag op tijd is afgerond, dat zij niet "hard" werken en dat zij zich maar tot een bepaald niveau verantwoordelijk voelen. Daarnaast dacht ik dat de besluitvorming over veel schijven gaat en lang duurt.' 'Als inkoper voor een gemeente doe je toch niet meer dan pennen en potloden bestellen?' 'Ik ben echt heel blanco begonnen in dit vak. "Pak er maar een aanbesteding bij en probeer maar eens in te schrijven." Dat was mijn eerste kennismaking met aanbesteden en ik vond het maar onhandig gedoe.' 'Het aanbestedingsproces is bureaucratisch en lastig. Aanbestedingen zijn gesloten en overheidsinstellingen zijn beschermde instellingen, die krijgen altijd gelijk en die kunnen alles doen en laten.'

Dat leidt ertoe dat studenten liever kiezen voor marketing & sales of inkoop in de private sector. Het publieke-inkoopvak oogt niet sexy. Terwijl er zoveel mooi, zinvol, leuk en complex werk te doen is, waarin je je kunt blijven ontwikkelen. Ook als zij-instromer.

Anno 2022 is er nog steeds een groot tekort aan goede inkopers. Het is een terugkerend verhaal in de arbeidsmarktmonitor die jaarlijks door *DEAL!* wordt uitgevoerd.

Het publieke-inkoopvak is volgens ingewijden dus heel leuk, maar er zijn maar weinig mensen die hierover vertellen. Er bestaan veel boeken over inkopen en aanbesteden, maar die zijn vooral theoretisch en/of juridisch van aard. Daar vallen wij soms zelfs bij in slaap.

Wij willen daarom graag de échte verhalen uit de praktijk delen en vertellen hoe je een succesvolle inkoper wordt. Maar vooral hoe boeiend en afwisselend inkopen in de publieke sector is, zodat hopelijk meer mensen na het lezen van dit boek zeggen: 'Wat een gave baan, dat wil ik ook!'

PS Heel veel inkopers – de auteurs inclus – zijn ooit per ongeluk in het vak gerold, maar zijn gebleven omdat ze het zo verrassend leuk vonden en vinden. Hier nog enkele quotes van inkoopcollega's.

**Lotte van Weert (inkoper bij Procurement):** 'Ik heb niet bewust gekozen voor de publieke sector. Het is eigenlijk toeval geweest: ik ben erin "gerold". Dat komt onder meer door mijn keuze voor de inkoopminor, omdat deze gericht is op inkoop binnen de publieke sector. Door de tekorten aan inkopers worden er banen aangeboden voor na de minor. En zo is het balletje gaan rollen.'

**Boudewijn van Immerseel (senior inkoper en mede-eigenaar van Procurement):** 'Ik werkte eerst in de sales. Via het inschrijven op aanbestedingen ben ik in contact gekomen met inkoopadviesbureaus. Vervolgens ben ik me verder gaan verdiepen in de Aanbestedingswet. Omdat ik gevraagd werd door inkoopadviesbureaus, heb ik de overstap gewoon gemaakt; eigenlijk ben ik erin gerold.'

**Michel Hartman (senior inkoper en managing consultant bij Procurement):**

‘Ik ben min of meer bij toeval in het vak gerold. Want wat moet je als door-gewinterde militair met Nevi op zak om vervolgens Dixies af te roepen onder een raamcontract voor een oefening in Verweggistan? #nojoke!’

**Robin van de Graaf (inkoper en aanbestedingsjurist bij Procurement):**

‘Als afgestudeerd jurist heb ik veel uitvoerend juridisch werk gedaan en veelal in beslissende rollen gewerkt. Uit dit werk haalde ik te weinig voldoening en ik had voor ogen om een meer adviserende rol te bekleden. Na het onderzoeken van wat ik belangrijk vind in mijn werk en het niet volledig los willen laten van mijn juridische achtergrond, ben ik tot de conclusie gekomen dat ik graag het vak van inkoopadviseur wilde ervaren.’

## De opbouw van het boek

In dit boek vertellen wij hoe inkoop in de publieke sector nu echt werkt. Je leest niet alleen waarom het zo’n mooi en complex vak is, maar we laten je via verhalen uit de praktijk ook zien waarom het soms misgaat. Welke rol heeft inkoop gespeeld en wat kunnen we ervan leren? Wat maakt een inkoper goed en succesvol en hoe kun je zo’n inkoper worden?

Het draait uiteindelijk allemaal om vaardigheden, houding en gedrag van de inkoper. En ja, natuurlijk moet je juridische procedures kunnen toepassen, maar dat is een basis. Dat is niet wat een inkoper succesvol maakt.

We zetten alle benodigde vaardigheden voor je op een rijtje. We sluiten af met de uitdaging waar we anno 2022 nog steeds mee te maken hebben: het gebrek aan goede inkopers. Hoe kunnen we nieuwe inkopers opleiden? En als die inkopers er zijn, hoe zorg je dan als overheidsorganisatie dat je hen vasthoudt? En moet je hen wel willen vasthouden? Achter in het boek vind je extra leesvoer en checklists.

Je kunt dit boek van a tot z lezen – graag zelfs. Maar je kunt ook gelijk doorbladeren naar de verhalen waar je nieuwsgierig naar bent, bepaalde vaardigheden of de checklists achter in het boek.

Op onze website [www.succesvol-inkopen.nl](http://www.succesvol-inkopen.nl) vind je nog meer verhalen, interactieve checklists en filmpjes met geïnterviewden. We nodigen je graag uit om jouw verhaal daar te delen.

## Over de auteurs

**Yvette** is haar carrière begonnen in sales en marketing. Na haar MBA aan Cranfield University (UK) werkte ze voor A.T. Kearney en daar leerde ze het inkoopvak. Inmiddels heeft ze ruim vijftientig jaar inkoop- en inkoopmanagementervaring, vooral in de publieke sector, en is ze de oprichter van Procurement. Al snel merkte ze bij klanten hoe lastig het was om aan goede inkopers te komen. ‘Dan kan ik hen beter zelf opleiden,’ was haar conclusie. En zo geschiedde. Er werken nu ongeveer vijftientig mensen bij Procurement en de twee nieuwe labels Procureplan (een inkoopcloudapplicatie) en Workademy (de praktijkschool voor inkopers in de publieke sector).

Yvette is directeur en meewerkend voorvrouw; ze zit zelf bewust volop in de opdrachten. Zo werkt ze aan én in de (inkoop)organisaties van haar klanten en kan ze actuele praktijkkennis effectief doorgeven aan jong en ouder talent, bijvoorbeeld als docent voor Nevi en Workademy. Daarnaast is Yvette coauteur van het succesvolle managementboek *Onderhandelen voor vrouwen*.

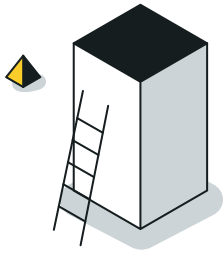
**Rachel** heeft na afronding van haar rechtenstudie in 2002 eerst als jurist in de private sector gewerkt. Omdat zij die juridische pet niet leuk vond, heeft ze een overstap gemaakt naar een commerciële rol, waarbij ze onder meer inschreef op aanbestedingen. Uit nieuwsgierigheid is ze vervolgens in 2007 naar de publieke-inkoopsector overgestapt. Daar heeft ze als aanbeste-

dingsjurist en inkoper het vak geleerd. Tevens is ze mede-eigenaar geweest van een inkoopadviesbureau.

Tegenwoordig is ze collega van Yvette bij Procurance. Rachel is betrokken bij de verdere ontwikkeling van Procurance als werkgever en verantwoordelijk voor Workademy. In beide rollen begeleidt zij inkoopprofessionals bij hun vakinhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling.

## Hoofdstuk 2

# Waarom het werken in de publieke sector zo leuk is, zeker als inkoper



De titel van de oratie van **Prof. dr. ir. Fredo Schotanus**: ‘Een betere wereld begint bij publieke inkoop.’

De publieke sector is een verzamelnaam voor organisaties in het publieke domein zoals de overheid, het onderwijs, de zorg en cultuur: het deel van de economie dat door de overheid wordt bekostigd en dus aanbestedingsplichtig is. Denk aan ministeries, gemeenten, academische ziekenhuizen, scholen, de politie en de publieke omroepen.

Veel mensen die in de publieke sector werken, voelen zich (werk)gelukkig.<sup>1</sup> Dat komt omdat ze waardevol werk doen, waarmee ze echt iets kunnen betekenen voor een ander. Misschien wel de belangrijkste pijler van werkgelek in de westerse samenleving is zingeving. Mensen willen het gevoel hebben dat ze waardevol werk doen dat bijdraagt aan de maatschappij. En precies op dit punt scoren mensen die in de publieke sector werken duidelijk beter dan hun collega's in de private sector. Ze komen met een meer voldaan gevoel thuis na een dag werken, hebben meer het gevoel dat hun werk ertoe doet, zien duidelijker hoe hun werk bijdraagt aan de maatschappij en hebben meer het gevoel in hun werk iets voor anderen te betekenen. Een ander opvallend onderzoeksresultaat is dat mensen die in de publieke sector werken zich meer uitgedaagd voelen in hun werkzaamheden en vaker het gevoel hebben dat ze de ruimte krijgen om zichzelf en hun kennis en vaardigheden te ontwikkelen.

---

1 Bron: Magazine Trends in HR.

**Joop Wikkerink (wethouder gemeente Aalten):** ‘In de publieke sector kun je heel goed je creativiteit kwijt. Bijvoorbeeld bij het maken van beleid. Beleid kan ertoe dienen dat mensen in beweging komen. Het goede willen doen, anderen ondersteunen, dat is het doel van het leven en de reden waarom ik in de publieke sector werk.’

**Jan Potkamp (manager inkoop UMCG):** ‘Geld is belangrijk, maar van (maatschappelijk) toegevoegde waarde kunnen zijn vind ik belangrijker. Dat maakt het werken binnen de publieke sector leuk en interessant.’

Zeker bij inkoop kun je een mooie bijdrage leveren aan de maatschappelijke doelstellingen. Vrijwel alle inkopers die wij spreken, beamen dat. De opdrachten gaan echt ergens over. Jouw werk doet er daadwerkelijk toe. Bovendien verveelt het nooit, want het werk is afwisselend en de onderwerpen waar je mee bezig bent zijn altijd actueel.

**Yvette Berkel:** ‘Het werken in inkoop is heel afwisselend. Niet alleen qua type organisatie – denk alleen al aan het verschil tussen een gemeente, een publieke omroep en een academisch ziekenhuis – maar ook in de verschillende aanbestedingen. Als ik alleen al terugkijk naar de afgelopen jaren, dan is een kleine opsomming nog maar: munitie, pepperspray, acteurs, kleding, hartkleppen, jeugdzorg, huisvesting voor vluchtelingen uit Oekraïne en coronateststraten.’

**Boudewijn van Immerseel:** ‘Bij een Europese aanbesteding komen verschillende vakgebieden om de hoek kijken. Je hebt een bedrijfskundige bril nodig, omdat iedere organisatie toch weer anders is en processen soms verbeterd moeten (of kunnen) worden. En je moet de financiën snappen. Daarnaast komt er een technische bril bij: als inkoper ben je weliswaar niet



de inhoudelijk deskundige, maar je moet wel snappen waar het over gaat. En ten slotte is met alle wet- en regelgeving een juridische kijk eigenlijk de basis. Zo kan ik voor verschillende opdrachtgevers eenzelfde aanbesteding uitvoeren, zonder dat het als een herhaling voelt. Het is namelijk altijd weer anders.'

Je houdt je bezig met thema's waar iedere Nederlander dag in dag uit mee te maken heeft, maar waar ze eigenlijk geen seconde bij stilstaan. En waar ze al helemaal geen idee van hebben, is wat er achter de schermen allemaal gebeurt om dit mogelijk te maken. Je bent letterlijk bezig om Nederland beter te maken en dat maakt de publieke sector zo aantrekkelijk.

De overheid heeft een imago probleem. Er kleven best wat vooroordelen aan ambtenaren en het werk dat zij doen. Professionals die werken bij de overheid, worden nogal eens als lui en saai weggezet. Dat imago is natuurlijk onterecht, want er zijn dagelijks duizenden mensen keihard aan het werk om ons land een stukje beter, mooier en veiliger te maken.

Hoewel de overheid er hard aan werkt om dit imago probleem te verhelpen, blijft het beeld bestaan van de overheid als een stroperige organisatie waar het moeilijk is om dingen snel gedaan te krijgen. Er is veel hiërarchie. Heel veel beslissingen – groot en klein – worden pas genomen als ze door een bepaald soort beslisproces zijn gegaan. En daar moet je tegen kunnen.

Wij vroegen aan diverse mensen wat het vakgebied zo leuk maakt en waarom zij dit werk doen.

**Yvette Berkel, directeur en oprichter Procurement:** 'Een van de grootste voordelen aan het werken in de publieke sector vind ik het feit dat je in veel gevallen echt een bijdrage levert aan de maatschappij. Als inkoop zit je in het hart van de organisatie. Juist vanuit inkoop heb je een mooie kans

om echt iets te betekenen voor anderen. Dit bereik je in de publieke sector vaak makkelijker dan in de commerciële sector, wanneer je soms alleen maar werkt om targets te halen. En dat geeft me enorm veel voldoening. De stroperigheid neem ik dan maar op de koop toe.'

**Linda Pariente (senior inkoper Universiteit Twente):** 'Ik vind het gaaf om soms buiten de lijntjes te kleuren en me vast te bijten in de complexiteit van vraagstukken. Binnen de universiteit heb ik met veel tegenstrijdige belangen te maken. Ik haal voldoening uit mijn werk als ik een complex project afrond, waarbij ik de balans heb weten te vinden tussen het blij maken van een kritische klant én de rechtmatigheid niet uit het oog verliezen. Zo is er net een groot bouwproject afgerond en ik ben er trots op dat ik daar een bijdrage aan heb mogen leveren.'

**Gea Hamhuis (senior inkoper kadaster):** 'Binnen het kadaster ben ik nu betrokken bij het project rondom de nieuwe kadastrale kaart. Dat is echt een project met impact, waarin partijen over de hele wereld geïnteresseerd zijn. Het is groots, het doet ertoe en ik mag hier een rol in spelen. Ik vind dit vak zo leuk, omdat ik dagelijks met heel veel verschillende mensen omga, van hoog tot laag in een organisatie, het is afwisselend, ik leer nog elke dag over bijzondere onderwerpen, mag proberen om belangen bij elkaar te brengen en draag bij aan de publieke zaak.'

**Robert Boer (strategisch inkoper gemeente Enschede):** 'Door de juiste vragen te stellen kan ik echt impact hebben en mijn klanten verder helpen. Door mijn ervaring kan ik goed aanbesteden, maar ik geniet veel meer van het politieke spel. Ieder project is weer een complexe puzzel en daar geniet ik echt van.'

**Karin van Dijk (aanbestedingsjuriste SSC ONS en zelfstandig adviseur):**

‘Een publieke organisatie speelt een belangrijke rol in de maatschappij. Kijk naar een gemeente: die regelt enorm veel voor inwoners. Van het ophalen van afval tot het organiseren van jeugdzorg, beschermd wonen, inburgering, de aanleg en het onderhoud van wegen. Als je voor zo’n organisatie werkt, dan geeft dat enorm veel voldoening. Ik woon in Kampen en ben als jurist vanuit de provincie Overijssel jaren geleden op diverse onderdelen betrokken geweest bij de bypass. Die zie ik dagelijks en ik ben dan zo trots dat ik daar een bijdrage aan heb geleverd!’

**Jorg van Uden (werkte als inkoopadviseur bij een gemeente en is nu werkzaam bij de Stichting Bevolkingsonderzoek voor het opsporen en bestrijden van kanker):**

‘Ik ben echt gecharmeerd geraakt van het publieke-inkoopvak. Ik vind het een waardevol en mooi vak. Want door de duidelijke structuur van een aanbesteding kan kwaliteit echt vooropstaan en zo kan ik vanuit mijn inkoopadviesrol waarde helpen creëren voor de maatschappij. Ik zie mijn rol dan ook echt als een schakelfunctie. Door een inkoopproject op de juiste manier uit te voeren kan ik bijdragen aan sociale en duurzame oplossingen. Elke dag hoop ik via mijn werk de wereld weer een beetje mooier te maken.’

**Arjan Dortmans (inkoper Procurement):**

‘De publieke sector is wel een heel breed begrip! Daarbij is de mate van “bureaucratie” bij een kleine gemeentelijke samenwerkingsorganisatie (minder dan vijftig medewerkers) met een apart bestuur echt anders dan bij een universitair ziekenhuis waar de politiek een andere rol speelt. Met bureaucratie bedoel ik vooral de procedures en werkafspraken. Die heb je in een organisatie nodig, maar je moet wel leren om daar op de goede manier mee om te gaan.’

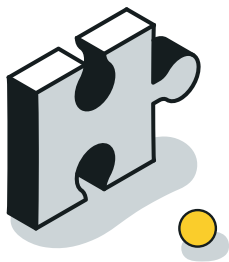
**Liesbeth Tetteroo (onder meer trainer, coach en procesbegeleider in het openbaar bestuur):** *'Never a dull moment. Geen dag is hetzelfde. Dat is de reden dat ik ooit heb gekozen voor het werk in de publieke sector en de reden dat ik daar nog steeds werk. De veranderingen komen alleen al door het feit dat er om de zoveel jaar verkiezingen zijn. Daarnaast verandert de wereld door technologische ontwikkelingen en door dingen in de maatschappij. Het is fascinerend om hier deel van uit te maken. Daarbij mag ik samenwerken met anderen die net als ik ook wat voor de maatschappij willen betekenen.'*

**Vanessa Gosselink-van Dijk (interim-gemeentesecretaris):** *'Geen bedrijf zo breed en dynamisch als een gemeente. De taken zijn divers, wegen aanleggen, paspoorten uitgeven, jeugdzorg inkopen, geen dag is hetzelfde. Ik draag graag bij aan een goed functionerende overheid. De bedrijfsvoering op orde houden en zorgen dat er zorgvuldig wordt omgegaan met belastinggeld geeft heel veel voldoening.'*



Hoofdstuk 3

# Praktijkverhalen



In dit hoofdstuk nemen we je aan de hand van waargebeurde verhalen mee in de praktijk van inkopers. Je krijgt een kijkje achter de schermen. Want het werk gaat niet altijd vanzelf goed. Wat deze inkopers dan wel of niet doen en welke vaardigheden ze inzetten, lees je hierna.

Deze verhalen zijn geanonimiseerd. Daarnaast hebben we de inhoud of personages gedeeltelijk aangepast. Een gelijkenis met een bepaalde gebeurtenis of persoon berust op toeval.

## a. Hoe een simpel onderhands traject kan ontploffen

### *Inleiding*

Dit verhaal speelt zich af in een gemeente. Voor een simpele opdracht voor een levering worden bij drie lokale partijen offertes opgevraagd. De partij met de laagste prijs krijgt de opdracht gegund. Dat lijkt op papier een simpel traject, maar in de praktijk pakte dat anders uit.

Je leest eerst wat er misging. Daarna krijg je een kijkje achter de schermen: wat is er allemaal gebeurd, wat heeft inkoop gedaan, welke vaardigheden heeft de inkoper in kwestie ingezet en wat kunnen we hiervan leren?

Dit verhaal is gebaseerd op een waargebeurde situatie, maar is omwille van de betrokkenen geanonimiseerd.

### *Wat ging er mis?*

**Locatie:** Een kantine in een oud gemeentehuis. Er hangt kerstversiering en we horen zachte kerstmuziek. De ruimte lijkt ingericht te zijn voor een feestje. Er zit één man in de ruimte die een broodje eet terwijl hij op zijn telefoon kijkt. Hij ver-

*slikt zich bijna, hoest en gooit zijn broodje neer. Hij krijgt een rood hoofd en klikt een paar keer op zijn telefoon om iemand te bellen. De luidspreker staat aan en we horen dat de telefoon door ene Jan wordt opgenomen:*

Man – spreekt boos en hard: ‘Jan, we gaan hier zoveel gezeik mee krijgen, want Wim heeft niet gewonnen!’

De man beëindigt het gesprek en legt de telefoon neer. Maar meteen gaat de telefoon over. We kijken over de schouder van de man mee en zien daar staan ‘Wethouder Piet’. De man verschiet van kleur, haalt diep adem en neemt de telefoon op.

Man – spreekt bedeesd: ‘Dag Piet, wat een eer dat je belt. Ben je al bijna klaar voor de kerstborrel?’

Het beeld verandert en de kijker ziet nu de andere spreker in beeld.

**Locatie:** *Een werkruimte met veel ramen en kunst aan de muur. Er staat een bureau met een designerstoel. Op die stoel zit een man in pak die aan het bellen is.*

Man – wethouder Piet – spreekt duidelijk en kortaf: ‘Ik bel niet om gezellig bij te praten, Jaap. Wim belde me namelijk net met een raar verhaal. Hij is enorm pissig. Want door een inkooptraject van jou zijn wij ineens geen klant meer van hem. Wat maak je me nou? Hoe gaat dat nou straks bij de kerstborrel? Dat kun je toch niet zomaar even regelen? Ik heb al gezegd dat het vast een foutje is. Daar moeten we het later nog maar even over hebben. Want eerst belt Wim met jou. En ik ga ervan uit dat je je excuses aanbiedt.’

De kijker gaat terug naar de eerste locatie. De man in de kantine is opgegaan, gooit het half opgegeten broodje weg en staart met een rood hoofd uit het raam.



De cateraar die verloren heeft, is woest. Urenlang belt hij met de facilitair adviseur. En met de wethouder. Maar ook met hun contactpersoon bij de afdeling economische zaken.

De inkoper, de facilitair adviseur en zijn afdelingsmanager worden tijdens het eerstvolgende portefeuillehouderoverleg bij de wethouder op het matje geroepen. De wethouder stelt dat er alsnog gegund moet worden aan de partij waarmee hij een goede relatie heeft en waar de gemeente al jaren mee samenwerkt. Omdat dit niet gebeurt, wordt er door de leverancier een klacht ingediend. En vervolgens worden alle betrokken direct na de kerstdagen op een vroege ochtend uitgenodigd voor een gesprek. Gevreesd wordt voor een kortgeding.

### *Wat is er gebeurd?*

Bij de gemeente wordt al jarenlang de catering (voor het bedrijfsrestaurant, borrels en bijeenkomsten) besteld bij een lokale partij. Feitelijk runt deze partij het bedrijfsrestaurant. Dat werkt uitstekend voor alle betrokkenen:

- De cateraar weet precies wat de gemeente wil en weet dat de gemeente een trouwe, vaste klant is.
- De facilitaire afdeling hoeft maar even te bellen met de cateraar en de juiste spullen worden alweer afgeleverd.

Een bijkomend voordeel is dat alle producten afkomstig zijn van lokale partijen die allemaal in de gemeente gevestigd zijn. De wethouder en het team economische zaken van de gemeente zijn daar erg blij mee, want als er lokale partijen zijn, dan moet je daar je geld aan besteden.

Dat het samenwerken met lokale partijen belangrijk is, blijkt uit het gedoe van een tijdje geleden: toen stonden er busjes van een schildersbedrijf van

búiten de gemeente bij het gemeentehuis. Daar zijn economische zaken en de wethouder heel druk mee geweest.

De kosten voor de cateringdiensten lopen alleen flink op en de facilitaire afdeling weet al langere tijd dat deze diensten eigenlijk aanbesteed moet worden. Een geplande Europese aanbesteding staat daarom al een tijdje op de aanbestedingskalender, maar hoe moet die vormgegeven worden? Moet het bedrijfsrestaurant in de huidige vorm wel blijven bestaan? Moeten er na iedere raadsbijeenkomst luxe streekproducten geserveerd worden? En dat zijn nog maar twee van de vragen die leven.

Om 'nadenk'-tijd te kopen wordt in overleg met een inkoper bedacht om voor de duur van één jaar een raamovereenkomst af te sluiten met één partij die alleen die cateringdiensten aanbiedt die de facilitaire afdeling verwacht nodig te hebben. Omdat de afdeling precies kan omschrijven wat ze wil en er meerdere lokale cateraars zijn die deze dienstverlening met streekproducten aanbieden, is het idee om via een offertetraject op basis van de laagste prijs een partij voor dat ene jaar te zoeken. Dan kan de facilitaire afdeling in de tussentijd de Europese aanbesteding voorbereiden.

Op aanraden van de inkoper neemt de facilitaire afdeling van tevoren contact op met de huidige cateraar om te vertellen wat het plan is. Deze partij is op de hoogte van de aanbestedingsregels en begrijpt het plan van de gemeente. Ze zegt dat ze zeker een offerte zal indienen en stelt zich behulpzaam op. De andere lokale partijen worden van tevoren gebeld met de vraag of ze interesse hebben om mee te doen. Die interesse is er zeker. Zij willen graag de kans krijgen om deze opdracht gegund te krijgen.

Het offertetraject verloopt voorspoedig. Tijdens de inlichtingenronde worden geen vragen gesteld, dus de gemeente gaat ervan uit dat de verstuurdte offerteaanvraag helder is. Vlak voor de deadline belt de facilitair adviseur nog even met alle partijen om te checken of ze wel meedoen. Alle partijen

# SUCCESVOL INKOPEN in de **PUBLIEKE SECTOR**

Dit is meer dan een handboek dat beschrijft hoe je de inkoop binnen de publieke sector organiseert. Het beschrijft vooral hoe je de competenties ontwikkelt die je als inkoper nodig hebt om succesvol te zijn in een overheidsorganisatie.

Een goede inkoper is een enthousiaste en tactische netwerker die alle belanghebbenden binnen zijn ambtelijke en politieke organisatie te vriend houdt. Tegelijkertijd heeft hij het lef om hun wensen om te buigen in concrete en haalbare eisen. Een goede inkoper beschikt over de juiste skills om overeind te blijven in een dynamische omgeving.

Wil jij ook zo'n inkoper worden? Profiteer dan van alle adviezen en praktische cases in dit boek. Lees de ervaringen van mensen die weten hoe inkoop in de praktijk werkt, van de inkoper tot de wethouder.

Als lezer krijg je gratis toegang tot een online omgeving boordevol waardevolle checklists, stappenplannen, podcasts en video's.

HAYSTACK



*Yvette Berkel en Rachel Heeringa helpen als directeur en manager van Procurement mensen en organisaties met inkoop en aanbesteden in de publieke sector. Het is hun passie om te laten zien hoe aantrekkelijk het inkoopvak is.*

