

VAN DATA NAAR DIALOOG

HOE DATA (INTERNE) SAMENWERKING
IN BALANS BRENGT



AGENDA



INTRODUCTIE

01.



WHY

02.



HET PROCES

03.



DE EFFECTEN

04.



TOEPASSING

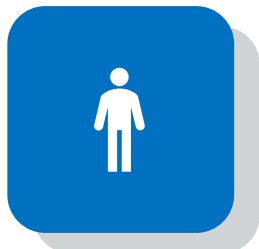
05.



AFSLUITING

06.

EVEN VOORSTELLEN



Wout Groeneveld



Sinds 2018 Dataspecialist Europees
Aanbesteden



Bijdrage leveren aan beter
aanbesteden



Data driven



TENDERDATA: DE HOBBY

>1.000 PRODUCT- en/of
SERVICE CATEGORIEËN

>125.000 percelen/ winnaars
Periode: 2013 – 2025
Europese aanbestedingen



*Manually processed/categorised and corrected Tendered gepublished tendercases
enriched with product/service specific information*

DRIVERS VOOR VERBETERING SAMENWERKING

Interne drivers

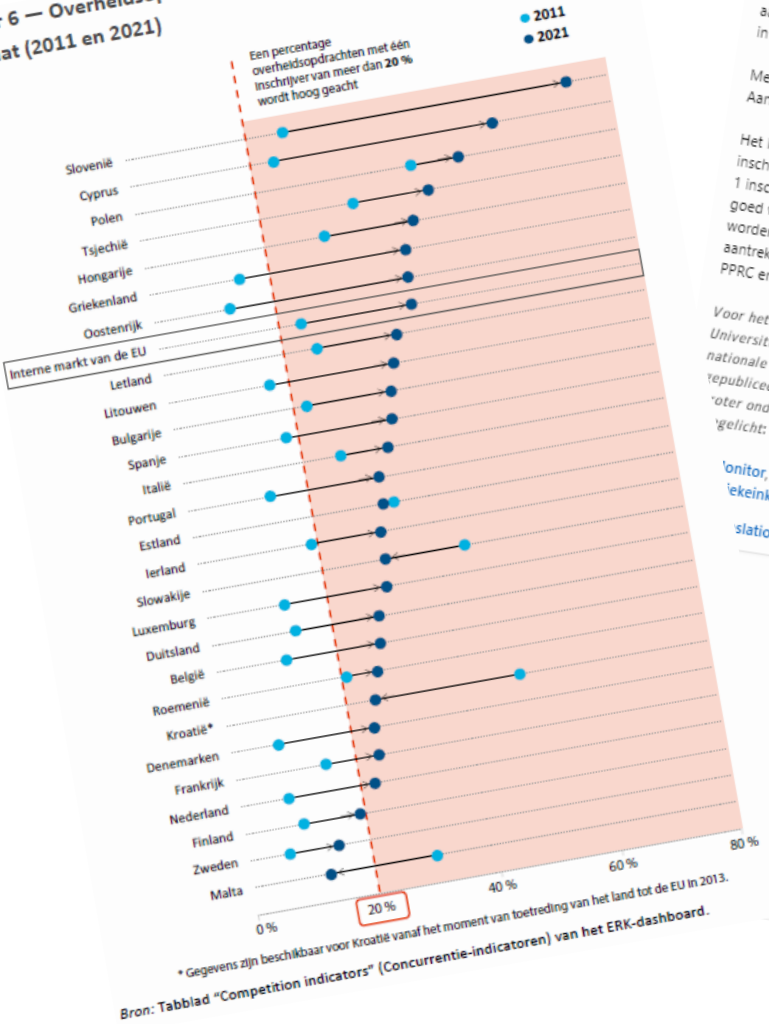


Externe drivers



EXTERNE DRIVERS

Figuur 6 — Overheidsopdrachten met één inschrijver — percentage per lidstaat (2011 en 2021)



Fredo Schotanus • 1st
Professor of Public Procurement at Utrecht University, Principal Consulta...
9mo • Edited •

PIM 1: aantal inschrijvingen op aanbestedingen daalt
Bij openbare aanbestedingen die worden gepubliceerd op TenderNed komt het steeds vaker voor dat er slechts 1 inschrijving wordt ingediend. Dit blijkt uit onderzoek van TenderNed en de Universiteit Utrecht voor het Publieke-Inkoop-Monitor (PIM)-project.

Voor aanbestedingen waarvoor 1 inschrijver wordt gecontracteerd (exclusief inkoop via een DAS en exclusief perceelaanbestedingen) is het aantal aanbestedingen met slechts 1 inschrijving gestegen van 12,5% in 2017 naar 22,2% in 2022. Dit wordt ook weergegeven door de blauwe balken in onderstaand figuur.

Meer details over het onderzoek vind je in dit artikel op Aanbestedingscafé: <https://lnkd.in/eRZZ8HHh>

Het lijkt mij efficiënt dat het aantal BPKV-aanbestedingen met meer dan 5 inschrijvingen afneemt. Maar de stijging van het aantal aanbestedingen met slechts 1 inschrijving is mogelijk een teken aan de wand dat aanbestedingen minder vaak goed werkt en dat het belangrijker wordt om een 'favoriete opdrachtgever' te worden (customer of choice). Ook wordt het belangrijker om aanbestedingen aantrekkelijker te maken: zie daarvoor ook de resultaten van dit onderzoek van PPRC en de Universiteit Twente: <https://lnkd.in/er-GBN97>

Voor het project PIM (Publieke-Inkoop-Monitor) analyseren TenderNed en de Universiteit Utrecht data van www.tenderned.nl. Op TenderNed worden alle nationale en Europese aanbestedingen van Nederlandse aanbestedende diensten republieerd. Het onderzoek naar het aantal inschrijvingen is onderdeel van een 'roter onderzoek naar 'betere competitie'. In deze post wordt PIM verder

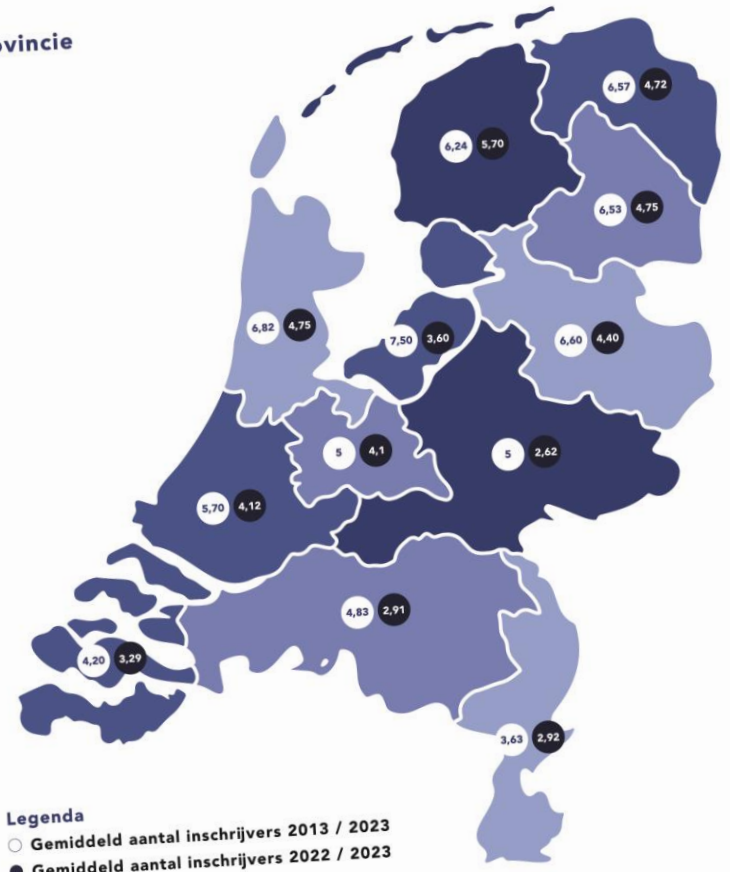
onitor, TenderNed, Centre for Public Procurement (UUCePP), #eshipuu, keinkoop, #aanbestedingen

slation

AANTAL INSCHRIJVINGEN

Jaar	1	2 t/m 5	6 t/m 10	11+
2018	~18	~15	~10	~5
2019	~18	~15	~10	~5
2020	~18	~15	~10	~5
2021	~18	~15	~10	~5
2022	~18	~15	~10	~5

Provincie



Percentage 1 inschrijver:
> Verdubbeld in laatste 7 jaar

Reden gestopte procedure:
> 33% door geen inschrijvers

INTERNE DRIVERS

Individuele benadering versus teambenadering

- Belang van de afdeling versus het belang voor de organisatie

Verrassingen van trajecten die doorlopen moeten worden

- Te late betrokkenheid van relevante stakeholders met impact op forecast en kwaliteit

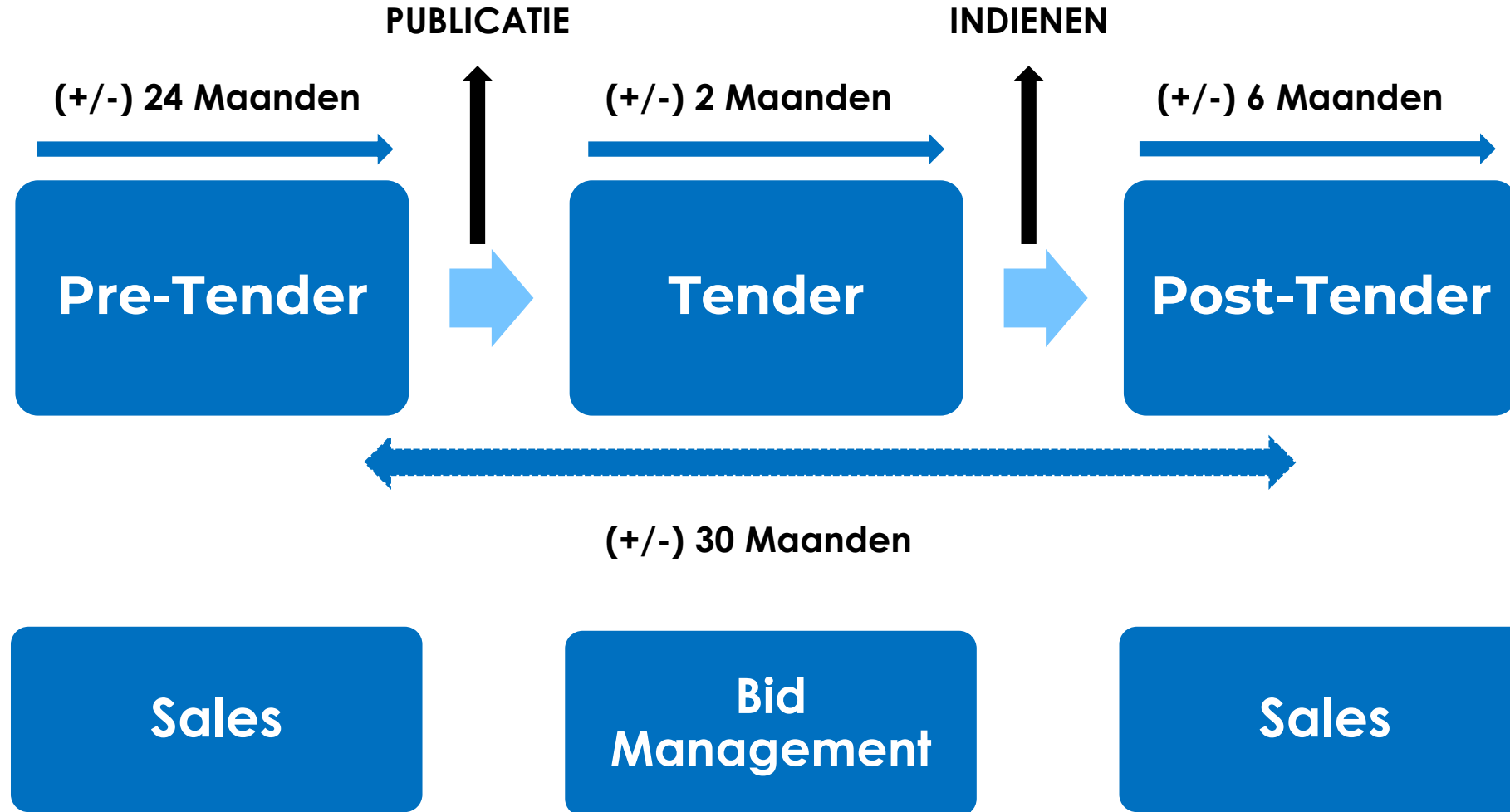
Proces versus klantgericht

- Proces als instrument of als doel

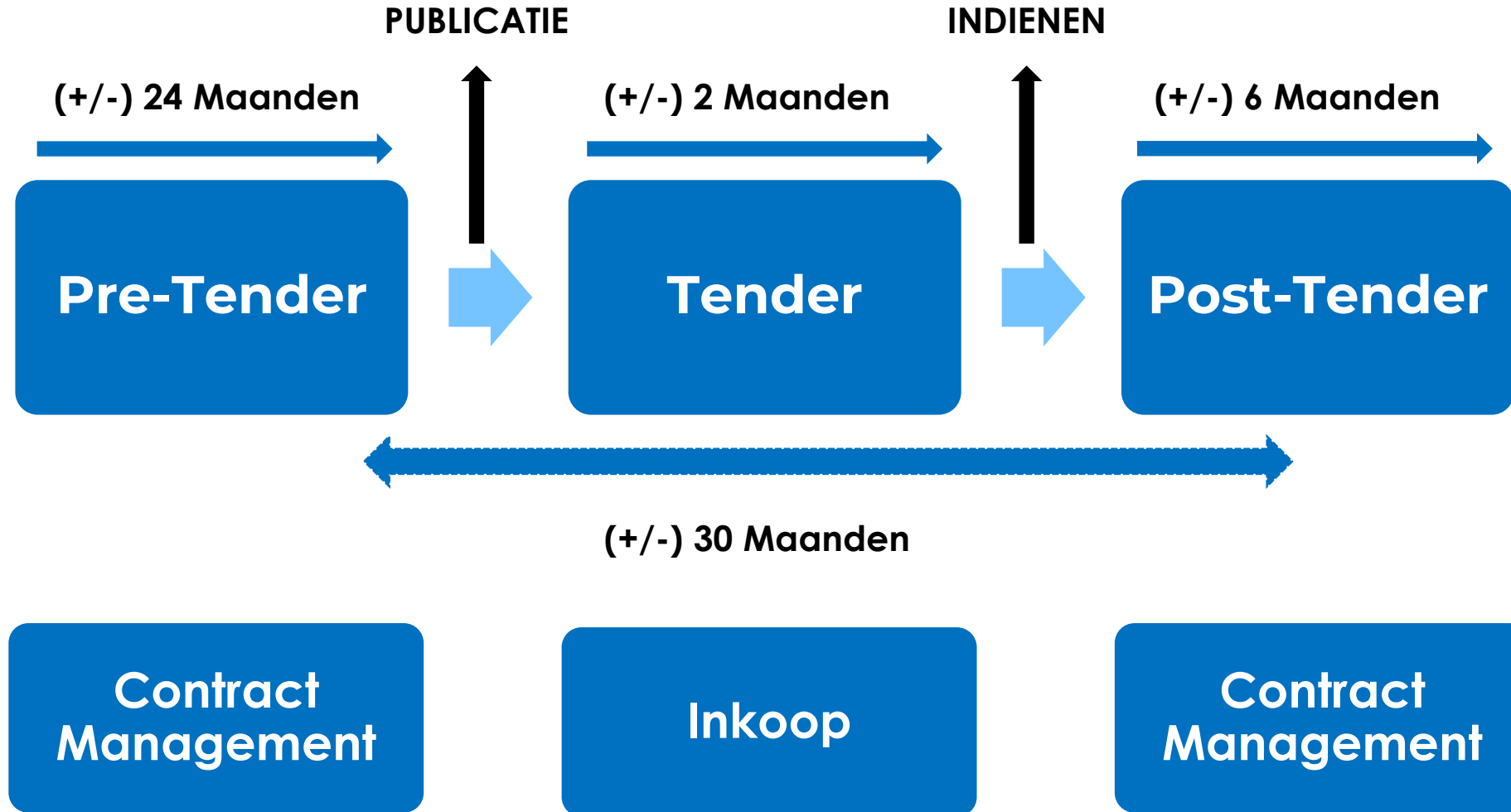
Discussies

- Veel meetings over te nemen beslissingen en strategie

PROCES



PROCES

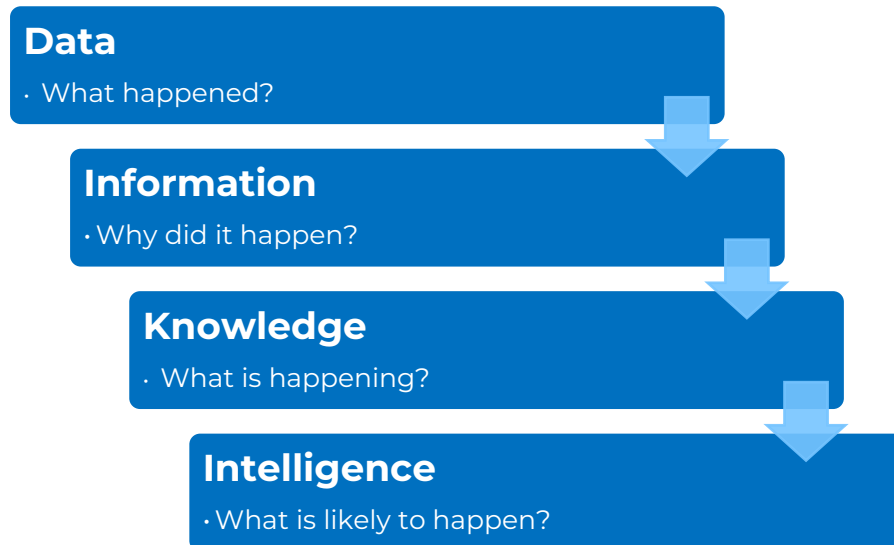


BUSINESS INTELLIGENCE ALS BINDMIDDEL

DATA DRIVEN AANPAK

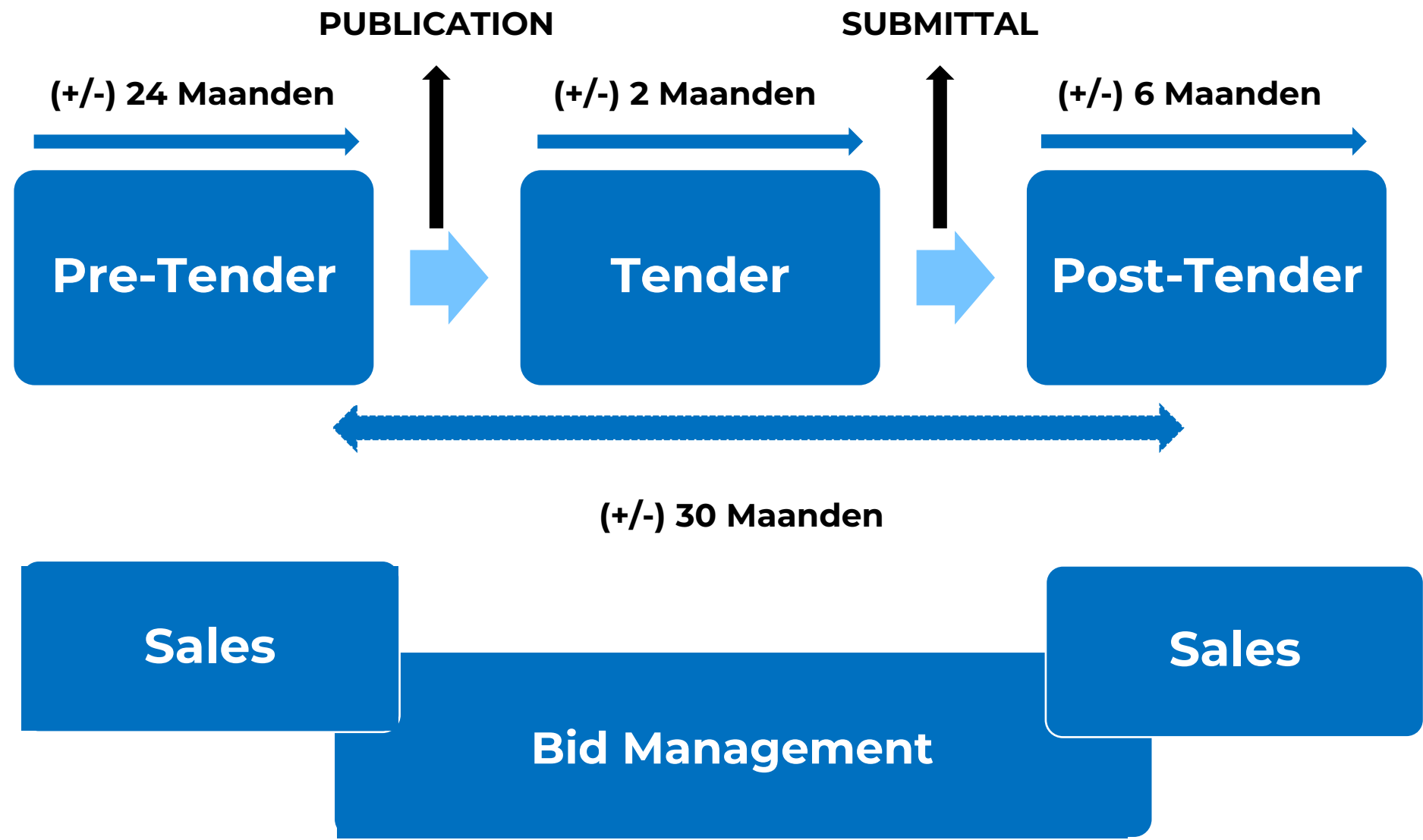
Doelen:

- Verhoog voorspelbaarheid
- Verbeter samenwerking
- Betere business forecasting
- Support Go/No-Go beslissingen
- Beter resultaten door betere strategie



DATA
INFORMATION
KNOWLEDGE
INTELLIGENCE

PROCES



EFFECTEN VAN AANPAK

- Gezamenlijk vertrekpunt
- Ratio versterken met emotie
- Van reactief naar pro-actief
- Meer voorspelbaarheid
- Legt bloot wat er niet is, maar kan nog verzameld worden
- Keuzes worden eenvoudig(er)



**WAT KAN EEN
INKOPENDE
ORGANISATIE
HIER MEE?**



INTERNE FOCUS

- Wat zijn de stakeholders in het proces?
- Welke informatie is er reeds? (stagiaire?)
- Bepaal wat je wil weten/voorspellen (inclusief de waarom)
- Bedenk hoe verzamelde data verbonden kan worden
- Begin met eenvoudige data en breid dit steeds verder uit.
- Bedenk: data is geen doel op zich!!

Data

· What happened?

Information

· Why did it happen?

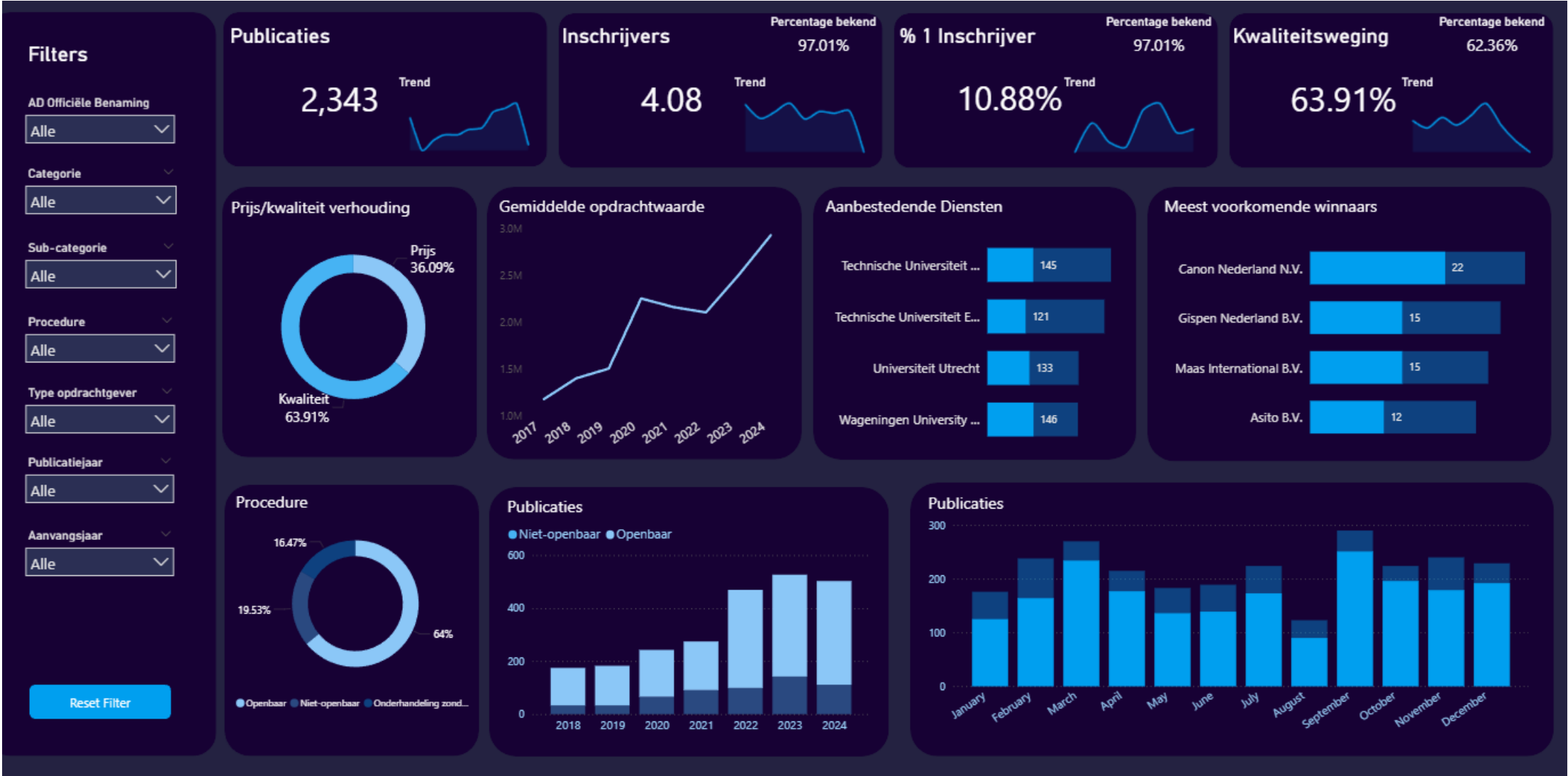
Knowledge

· What is happening?

Intelligence

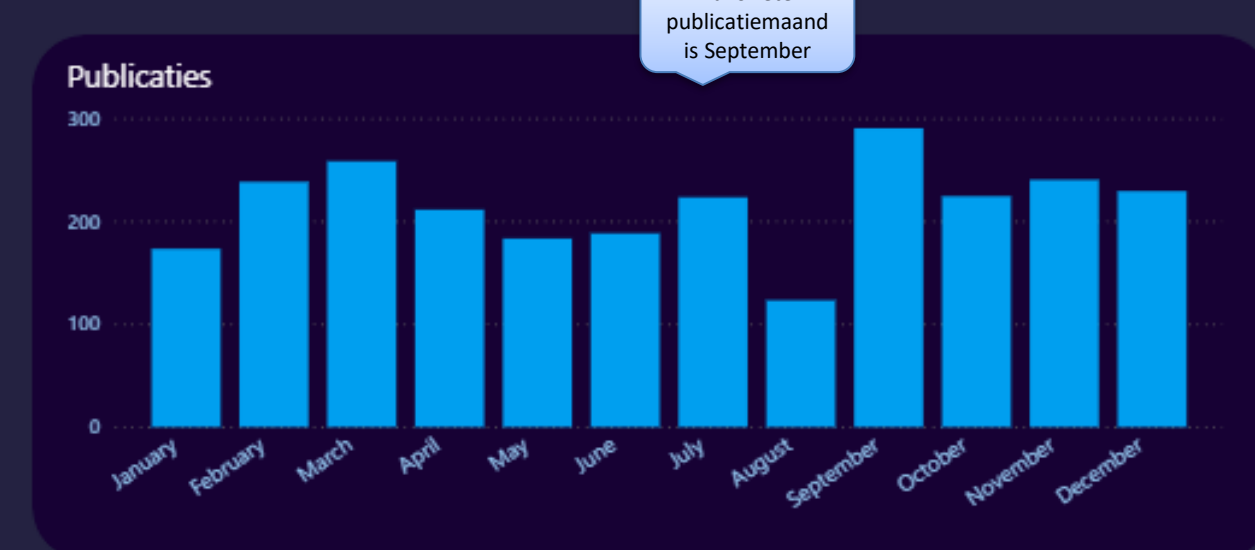
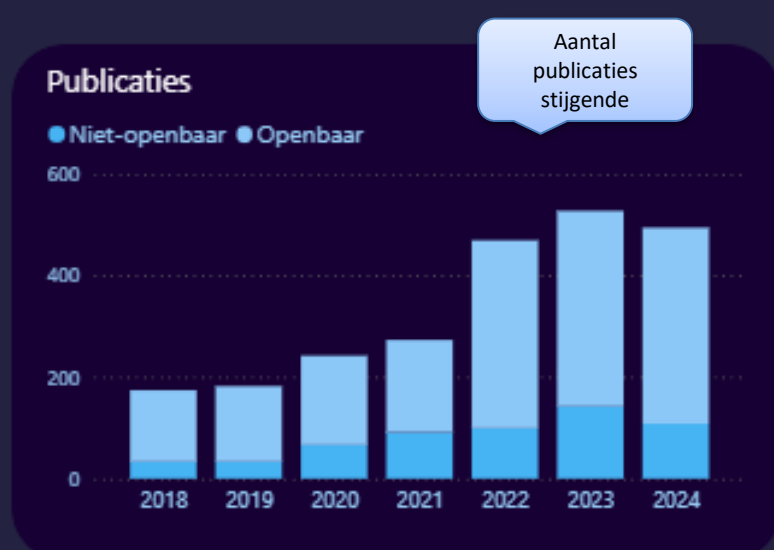
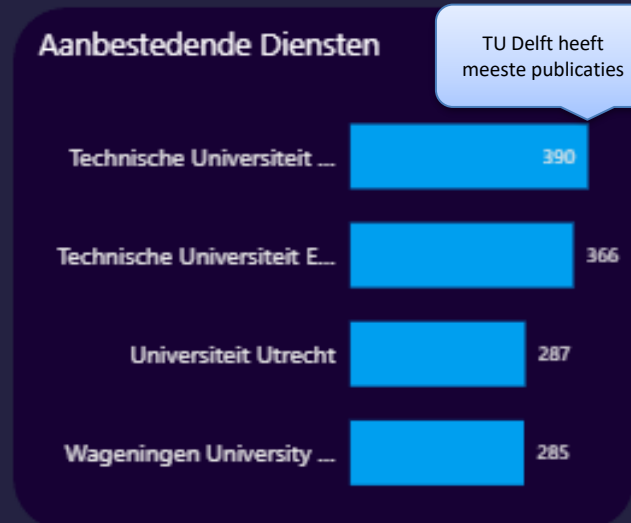
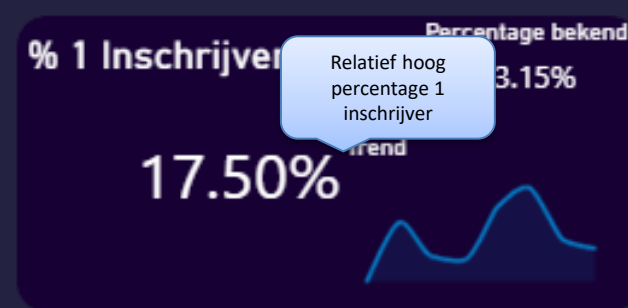
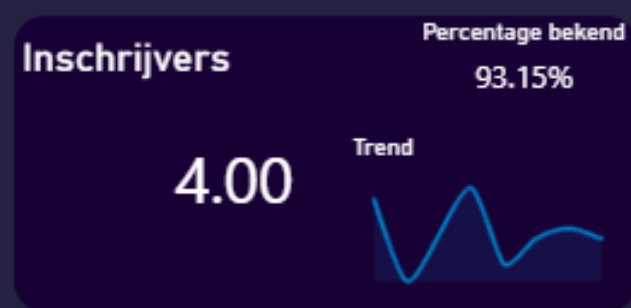
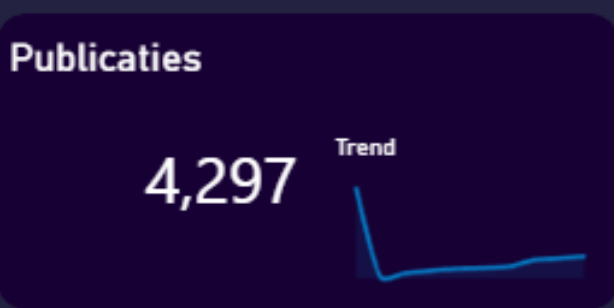
· What is likely to happen?

INTERN: DE SPIEGEL VAN DE ORGANISATIE OPENBARE PROCEDURES (HBO/WO EX. SURF)

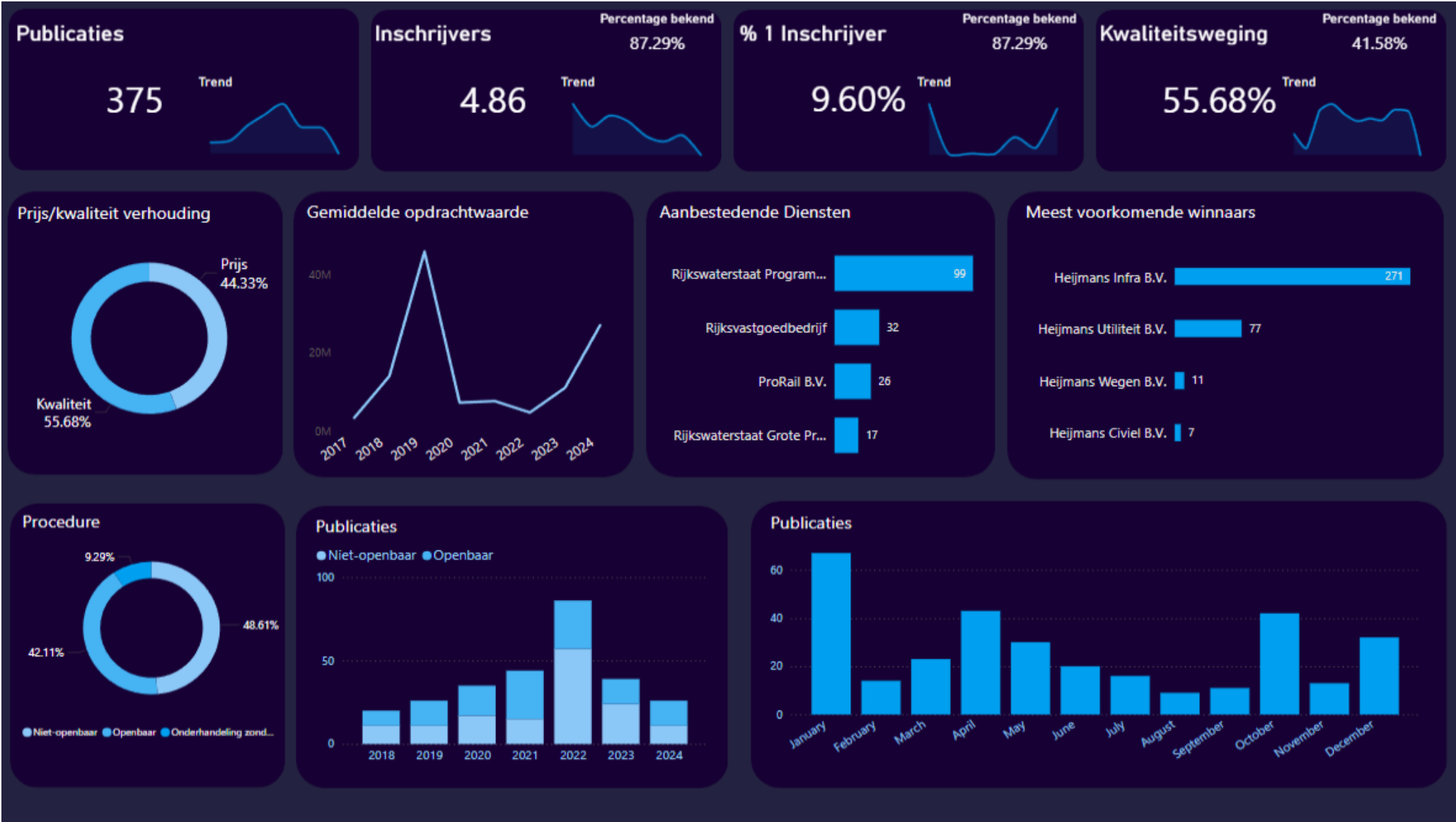


INTERN: DE SPIEGEL VAN DE ORGANISATIE NIET-OPENBARE PROCEDURES (HBO/WO EX. SURF)





INTERN VOORBEELD: DE SPIEGEL VAN GECONTRACTEERDE LEVERANCIERS



CONNECTIE MET DE MARKT: EEN DATACONSULTATIE



CONNECTIE MET DE MARKT: EEN VOORBEELD

Inkoop kantoorartikelen voor een Gemeente

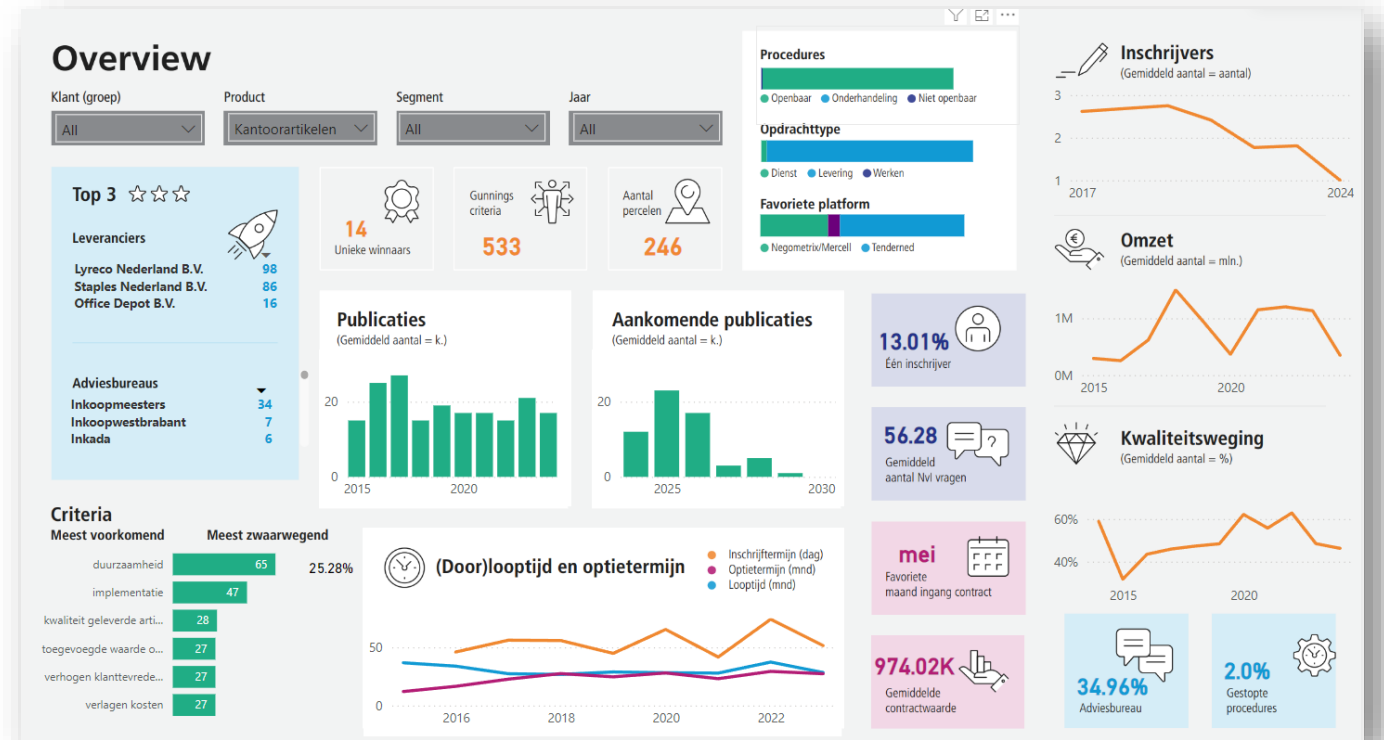
- Gemiddeld 1,7 inschrijvers
- 50% 1 inschrijver

Bij Dataconsultatie gekeken naar o.a.

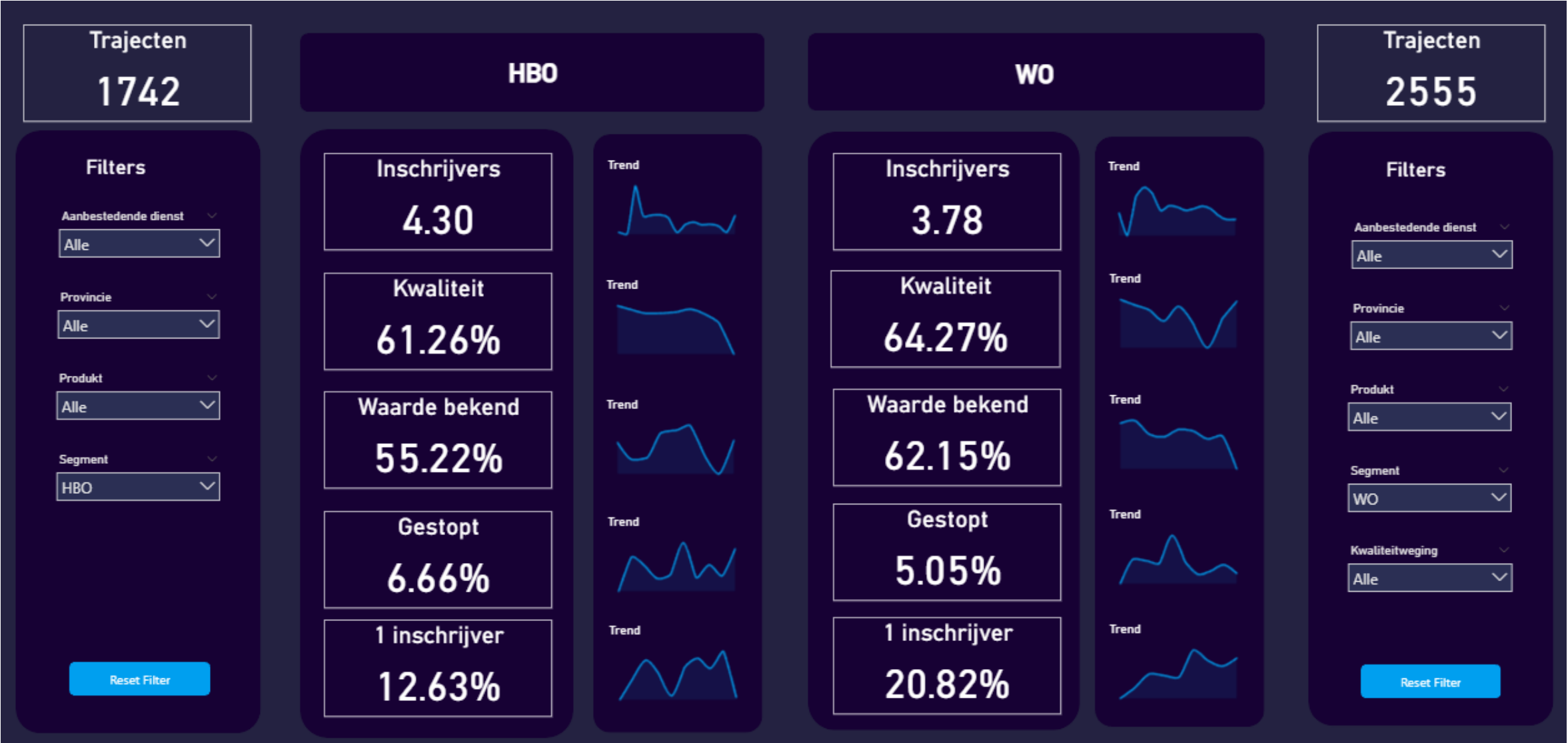
- Kwaliteitsweging
- Moment van publiceren
- Criteria en weging
- Moment van publiceren

Uitkomst aanbesteding

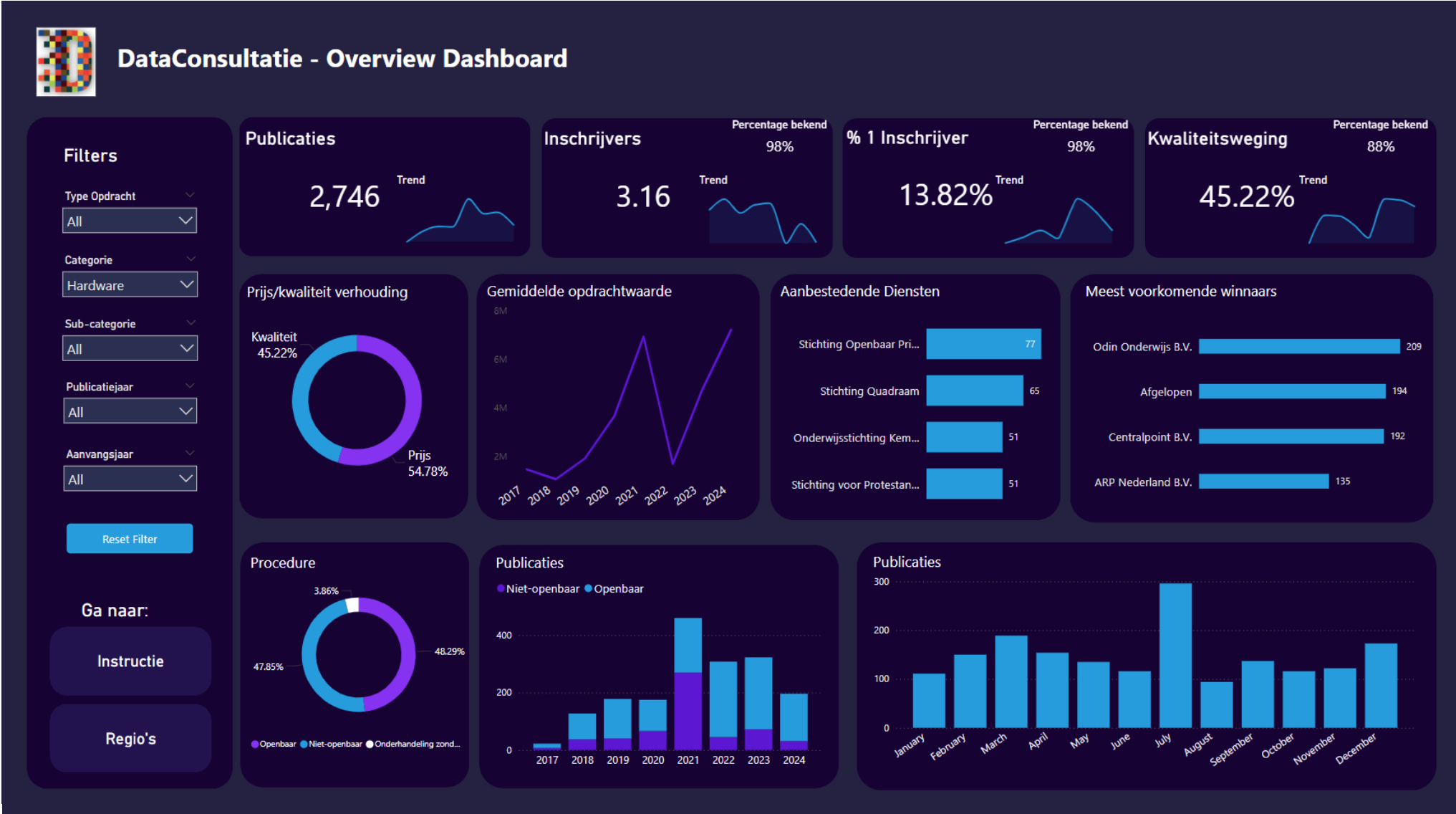
- Sneller doorlopen intern proces
- 5 inschrijvers
- Lagere inschrijfprijs dan begroot
- Meer inschrijvers dan gemiddeld



BENCHMARK: HBO VS WO



SEGMENT: **HARDWARE**



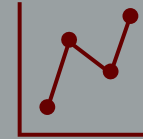
TOT SLOT: **SAMENVATTEND**



WERK SLIMMER



BETERE
AANSLUITING
MET DE MARKT



BETERE
RESULTATEN



**THANK YOU
QUESTIONS?**

woutgroeneveld@gmail.nl