



De FLIB gaat door!

Afgelopen vrijdag, 23 juni, heeft de RBC de notitie met de uitkomsten van de evaluatie van de pilot FLIB en het voorstel tot borging behandeld. Deze eindnotitie is als hamerstuk vastgesteld, daarmee is de pilot per 1 juli 2016 afgerond. De FLIB gaat een nieuwe fase in, als onderdeel van het IFV.

Een korte terugblik

In november 2013 besloot de RBC de pilot Faciliteit Landelijke Inkoop voor de Brandweer op te starten. Doelstelling van de pilot: kijken of landelijke inkoop samenwerking voordelen biedt. Om 'handjes en voetjes' te geven aan de pilot, werden vier mensen gedetacheerd bij het IFV: drie portfoliomanagers en een accountmanager.

De twee concrete hoofdtaken van de FLIB bij de start van de pilot:

- Invulling geven aan landelijke inkoopinformatie, - monitoring en –opdrachtgeverschap
- Invullen geven aan landelijke inkoop (aanbesteden) van gerichte productgroepen

In eerste instantie lag de nadruk van de activiteiten van de FLIB vooral op het gezamenlijk aanbesteden, zoals van tankpassen, verzekeringen en portofoons/mobilofoons (IBARC). Tijdens die trajecten bleek aanbesteden met (heel) veel regio's samen bepaald niet per definitie tot betere resultaten te leiden. Massa is niet altijd kassa, zoals wel bleek bij de verzekeringen. Hoe groter de schaal van een aanbesteding, hoe groter de impact op bepaalde leveranciersmarkten kan zijn, wat onbedoelde neveneffecten kan hebben zoals het vormen van monopolisten. En voor bepaalde productgroepen is de verscheidenheid tussen de regio's te groot om een gezamenlijke aanbesteding zinvol te maken.

Voortschrijdend inzicht tijdens de pilot

De ervaringen in de aanbestedingen maakten duidelijk, dat er vooral behoefte is aan kennis en expertise om voor bepaalde productgroepen een goede aanbestedingsstrategie op te zetten: portfoliomanagement. In die strategie komen zaken aan de orde als verkenning van de leveranciersmarkt (zowel nationaal als internationaal), ontwikkelingen binnen de regio's, wettelijke ontwikkelingen, beleidsvoornemens. En vooral ook: wat is voor die productgroep de juiste schaalgrootte van aanbesteden: landelijk, interregionaal, of juist regionaal?

Voor Microsoft licenties is het een goed plan om met zoveel mogelijk regio's samen aan te besteden: samen staan we sterker in deze markt, waar een paar hele grote spelers de dienst uitmaken.

Voor arbo dienstverlening ligt dat anders: niet alleen omdat regio's verschillende eisen stellen aan deze dienstverlening, maar ook omdat regio's behoefte hebben ook lokale partijen een kans op een opdracht te geven. Landelijk aanbesteden zou ertoe leiden dat alleen hele grote marktpartijen in kunnen schrijven. Daarom is regionaal aanbesteden hier aan te bevelen.



Hoe verder?

De FLIB gaat zich vooral richten op het opbouwen van portfoliomanagement voor een aantal productgroepen. Alle kennis die daarmee verzameld wordt, komt ter beschikking van alle regio's. En daar waar het toegevoegde waarde heeft, kan de FLIB interregionale en landelijke aanbestedingen ondersteunen.

Samengevat: de activiteiten van de FLIB maken een 'ruk naar links': eerst goed nadenken en dan slim inkopen:



Omdat de capaciteit van de FLIB beperkt is, kan niet voor alle productgroepen portfoliomanagement opgezet worden. Bij de programmaraden, netwerken en last but not least de vakgroep Inkoop wordt in de komende periode input gevraagd om zo tot de juiste keuzes te komen.

Andere producten van de FLIB

Naast het portfoliomanagement wil de FLIB de regio's ondersteunen bij de verdere professionalisering van de regionale inkoopfuncties. De wensen en behoeftes op dat gebied worden voortdurend geïnventariseerd, en waar mogelijk ingevuld. Daarbij is het vooral ook heel belangrijk bestaande kennis over het vakgebied inkoop te verzamelen en te delen met de regio's, makelaarschap dus.

Waar je dan aan kunt denken:

- Het ontwikkelen van tools en een dynamische aanbestedingskalender
- Het ontwikkelen en up to date houden van sjablonen
- Het opstellen van vakgerichte notities, bijvoorbeeld over elektronisch aanbesteden en outsourcen
- Seminars en themadagen

Herijking doelstellingen van de FLIB

De scope van de activiteiten van de FLIB is in de loop van de pilot flink aangepast. De doelstellingen die aan het begin van de pilot gedefinieerd werden, passen daar niet meer bij. De stuurgroep van de



pilot FLIB gaat verder als de regiegroep inkoop samenwerking, en zal nieuwe doelstellingen voor de FLIB vaststellen, uiteraard in overleg met alle betrokken partijen.

Financiële kaders

De financiering van de vier fte's van de FLIB binnen het IFV, valt binnen de wettelijke taken van het IFV (artikel 68 van de Wet VeiligheidsRegio's). Daarmee is de financiering geregeld.

Dat ligt anders voor de kosten die gemaakt worden, als er een interregionale of landelijke aanbesteding wordt doorlopen. Deze kosten vallen niet binnen artikel 68, en moeten opgebracht worden door de regio's die deelnemen aan de aanbesteding.

Per aanbesteding zal het steeds een ander kostenplaatje zijn. Te denken valt aan de kosten voor projectleiding en contractmanagement, de projecten van de FLIB, projectondersteuning, en aan incidentele kosten voor het inhuren van materiedeskundigheid en juridische ondersteuning.

Er zijn meerdere verdeelsleutels denkbaar om deze kosten te delen. De verwachting is dat na de zomer gekozen wordt voor twee sleutels die in principe gebruikt gaan worden, maar wel steeds met de vrijheid bij iedere aanbesteding om voor een andere variant te kiezen.

En nu?

De mensen van de FLIB zijn momenteel bezig met het vaststellen van de juiste inhoud van de portfolio's, dus de keuze van de productgroepen waarin zij zich gaan verdiepen. Daarnaast wordt de product/dienst catalogus verder uitgewerkt, een bijdrage geleverd aan de vakgroep inkoop, plannen gemaakt voor themabijeenkomsten, lopende aanbestedingen ondersteund. En ze gaan vakantie vieren, dat ook 😊

Dank je wel

Het risico van mensen bedanken, is dat je iemand overslaat. Daarom: iedereen die op welke manier dan ook heeft geholpen om een succes te maken van de pilot FLIB: DANK JE WEL!

Contactgegevens:

Denise Baecklant
Accountmanager FLIB
Denise.Baecklant@ifv.nl
06 - 48 13 72 43

Jack Ramakers
Portfolio Materieel & Materiaal
Jack.Ramakers@ifv.nl
06 – 50 23 83 19

Devie Boekel
Portfolio Materieel & Materiaal
Devie.boekel@ifv.nl
06 – 13 63 30 01

Ruud Scheerder
Portfolio Facilitair
Ruud.Scheerder@ifv.nl
06 - 11 51 43 30

Eric Sanders
Portfolio Personeelsgebonden & ICT
Eric.Sanders@ifv.nl
06 – 48 13 72 74

Sharanda de Jong
Projectondersteuner
Sharanda.Dejong@ifv.nl
06 – 27 65 03 43