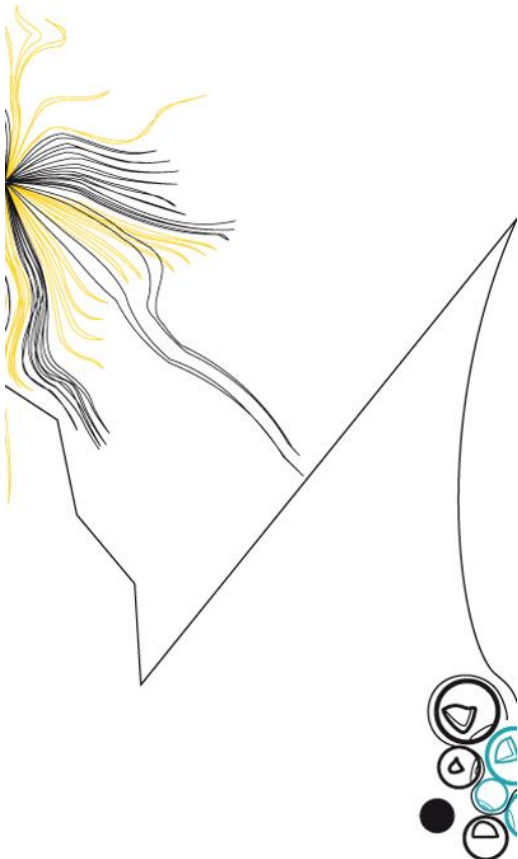


Inkoopvisie 2017-2020 Universiteit Twente

Inkoop UT stelt haar klant centraal



Datum:
Kenmerk:
Auteur:

18 oktober 2017
FB17.1280/ST
E. Verheij

1. Inleiding

Aanleiding voor deze inkoopvisie

Voor u ligt de inkoopvisie 2017-2020 van de Universiteit Twente (UT). Doel van dit document is om de ambities en speerpunten van onze afdeling Inkoop (hierna Inkoop) voor de periode 2017-2020 weer te geven en de concretiseringsslag te maken naar acties en resultaten. Deze inkoopvisie maakt de vertaling van de strategische UT doelstellingen en van invloed zijnde externe ontwikkelingen naar inkoopdoelstellingen en laat op deze manier zien welke bijdrage inkoop kan en wil leveren. De inkoopvisie is een dynamisch document en wordt periodiek getoetst aan de strategie van de UT voor de komende jaren.

Naast deze inkoopvisie heeft de UT een aanbestedingsbeleid en een inkoopbesturingsmodel waarin de werkwijzen, het beleid en kaders waarbinnen inkopen worden uitgevoerd zijn weergegeven. Beide documenten zijn te vinden op website van inkoop.

Inkoopmissie

Inkoop wil een positieve bijdrage leveren aan de continue verbetering van de inkoopprofessionaliteit van de UT. Inkoop geeft op een professionele wijze uitvoering aan contractmanagement en ondersteunt de inkoop-, bestel- en aanbestedingsprocessen. Hierdoor functioneert Inkoop als een geïntegreerd onderdeel van het bedrijfsvoeringsproces en draagt ze bij aan de continuïteit van het primaire proces. Inkoop streeft er naar om maximaal bij te dragen aan de (strategische) doelen van de UT en adviseert op een proactieve manier de Faculteiten en Diensten van de UT over de inkoopfunctie. Dit alles doen we met als kernwaarde Klant Centraal.

2. Speerpunten en doelstellingen van de inkoopfunctie

Dit hoofdstuk vertaalt de strategische koers van de UT in concrete speerpunten en doelstellingen voor de inkoopfunctie. Als eerste wordt gekeken op welke aspecten vanuit de inkoopfunctie aan de strategie kan worden bijgedragen. Vervolgens worden enkele externe ontwikkelingen genoemd die de UT inkoopfunctie raken. Ten slotte worden de inkoopspunten voor de komende jaren uitgewerkt.

Bijdrage Inkoop aan Visie2020

Vanuit Visie2020 wil de UT een internationale, op samenwerking gerichte, ondernemende (experimenteren, pionieren en risico's nemen) universiteit zijn. Om als Inkoop een bijdrage te leveren en de klant centraal te stellen, hebben we hiermee rekening gehouden in de koers en de speerpunten. Verder wil de UT regionaal impact hebben. Inkooptechnisch is dit aspect uitgewerkt in het aanbestedingsbeleid: waar mogelijk kleinere percelen aanbesteden en bij enkelvoudige of meervoudige onderhandse aanbesteding regionale leveranciers uitnodigen.

Externe ontwikkelingen die invloed op inkoop hebben

Om ons heen zien we een aantal ontwikkelingen:

- De nieuwe aanbestedingswet met meer ruimte voor innovatie;
- Veel aandacht voor grote IT-projecten van non-profit organisaties (rapport commissie Elias);
- Ontwikkelingen van wetgeving op het gebied van privacy;
- Kritische blik op de integriteit van de overheid (Zembla);
- Digitalisering, meer ruimte voor e-procurement;
- Transparante overheid;
- Publiek-publiek of publiek-private samenwerking;
- Belang van betere aansluiting bij de business en de strategie van de organisatie, om daadwerkelijk waarde toe te kunnen voegen, wordt onderkent.

Vanuit Inkoop houden wij deze ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en vertalen waar relevant de ontwikkelingen door voor onze interne klanten

Speerpunten voor afdeling Inkoop

➤ **Invulling geven aan innovatie**

Wat willen we bereiken? (doelstellingen)

De nieuwe aanbestedingswet stimuleert innovatief vermogen. Het is onze taak om de ruimte binnen en het potentieel van deze wettelijke kaders te benutten. In het licht van innovatie kunnen wij ook een rol spelen bij het invullen van de rol van launching customer door de UT. De UT is als launching customer vanuit innovatiebeleid de eerste klant van een innovatie en helpt deze innovatie naar de markt te brengen. Innovatie en launching customership sluiten aan bij het thema living smart campus en helpen de UT bedrijven aan zich te binden.

Om een optimaal inkoopresultaat te bereiken maakt de UT in haar inkoopproces gebruik van de nieuwste inzichten in het vakgebied. Ook nieuwe mogelijkheden die ontstaan door gewijzigde wetgeving wil de UT optimaal benutten. Denk hierbij aan bijvoorbeeld de procedure van innovatiepartnerschap die in de nieuwe aanbestedingswet mogelijk is. Ook de concurrentiegerichte dialoog en mededingingsprocedure met onderhandeling zijn eenvoudiger toepasbaar. De UT wil open staan voor expertise van de markt. Daarom is de UT terughoudend met het voorschrijven van exacte oplossingen om haar doelstellingen te bereiken, maar zal de leverancier (binnen de gestelde randvoorwaarden) zoveel mogelijk ruimte geven om de meest optimale en innovatieve oplossing aan te bieden (functioneel specificeren).

Wat gaan we ervoor doen? (acties/strategieën)

- Inkoop zorgt dat ze op de hoogte blijft van de mogelijkheden en onmogelijkheden van innovatie binnen de aanbestedingswet;
- Inkoop stimuleert de interne klant om zo min mogelijk de exacte oplossingen voor te schrijven (indien haalbaar);
- Inkoop stimuleert inzet van aanbestedingsprocedures met ruimte voor inbreng van potentiële leveranciers zodat hun expertise maximaal wordt benut door inzet van bijvoorbeeld marktconsultaties, de concurrentiegerichte dialoog en/of de mededingingsprocedure met onderhandeling;
- Inkoop stimuleert en faciliteert partnerschap tussen de UT en haar leveranciers binnen de mogelijkheden van de wet.

➤ **Een efficiënt bestellen-tot-betalen proces inrichten**

Wat willen we bereiken? (doelstellingen)

Het bestellen-tot-betalen proces loopt momenteel niet optimaal binnen de UT. Klantsignalen wijzen op een moeizaam proces en ontevredenheid. Uit gedegen onderzoek en analyse naar het 'ideale' bestellen-tot-betalen proces blijkt dat een optimaal lopend proces aan de volgende kenmerken moet voldoen: één standaard proces, een effectieve goedkeuringen-structuur, één geautomatiseerd systeem, een select aantal opgeleide bestellers, een goede informatievoorziening voor aanvragers, bestellers en budgethouders, en het beschikken over goede managementinformatie. Uit het bovengenoemde onderzoek blijkt ook dat de ideale situatie voor de UT het dichtst wordt benaderd met het ontwerpen van een geheel nieuw inkoopproces, ondersteund door een bestellen-tot-betalen systeem (hierna P2P-systeem). Hiermee kan een grote slag worden gemaakt op het gebied van doorlooptijd, informatievoorziening rondom bestellingen en facturen, inzicht in budgetuitnutting, doelmatigheid en rechtmatigheid van het proces.

Wat gaan we ervoor doen? (acties/strategieën)

In nauwe samenwerking tussen de dienst FEZ en Inkoop:

- Samen met de Faculteiten en Diensten, het ideale bestellen-tot-betalen proces voor de UT vaststellen.
- Een P2P-systeem selecteren via een aanbestedingsprocedure.
- Het ideale proces en geselecteerde P2P-systeem implementeren.
- Het geïmplementeerde proces monitoren en waar nodig bijsturen.

➤ **Professionaliseren van contractmanagement**

Wat willen we bereiken? (doelstellingen)

De UT heeft veel contractrelaties met leveranciers en andere externe marktpartijen. Het is van belang dat deze contractrelaties op de juiste wijze wordt gemanaged. Het contractmanagement wordt om deze reden de komende periode verder geprofessionaliseerd. Inkoop wil daarmee bereiken dat interne klanten tevredener zijn over leveranciersprestaties, contracten optimaal worden benut en contractrisico's worden geminimaliseerd.

Wat gaan we ervoor doen? (acties/strategieën)

- Tijdens de fase voorafgaand aan ondertekening van het contract, meer aandacht besteden aan contractmanagement, in de voorwaarden en spelregels hiervoor al kaders scheppen. Door middel van bijvoorbeeld heldere service level agreements en overleg- en escalatiestructuren;
- Samen met de Faculteiten en Diensten bepalen welke contracten het meest kritisch zijn en deze contracten intensief gaan managen;
- Inkoop verbindt tussen de verschillende contractmanagers of collega's die deze rol vervullen in de organisatie om hun rol te verbeteren, kennis uit te wisselen en uniform te werken;
- Inkoop stimuleert en faciliteert partnerschap tussen de UT en haar leveranciers binnen de mogelijkheden van de wet;
- Inkoop vergroot de contractcompliance (gebruik van bestaande contracten) door via het P2P-systeem bestellers naar de bestaande contracten te leiden.

3. Tenslotte

Naast de genoemde speerpunten bewaken we dat zaken die nu goed lopen, op orde blijven zoals (Europese) aanbestedingen, inkoopadvies, inkoop gerelateerde projecten en bestellingen. Voor meer informatie verwijzen graag naar onze website. Mocht u vragen of opmerkingen hebben dan gaan wij graag met u in gesprek over hoe we met deze speerpunten u goed kunnen ondersteunen.