
Aan : Kring van gemeentesecretarissen

Van : Janneke Hakkert (secretaris/directeur) en Joep Schalkx (Teammanager uitvoering sociaal domein en inkoop)

Datum : 2 oktober 2024

Onderwerp : Regionaal Inkoopbureau

Inleiding

Sinds 2005 ondersteunt het regionaal Inkoopbureau gemeenten en gemeenschappelijke regelingen in de regio op verschillende manieren bij de inkoop van hun diensten en producten. Onder andere door begeleiding en advisering rondom aanbestedingstrajecten, contractbeheer, kennisuitwisseling en een helpdesk voor ondersteuning. Deze samenwerking op het gebied van inkoop is opgenomen in de Gemeenschappelijke Regeling van Regio Rivierenland en is niet vastgelegd in afzonderlijke dienstverleningsovereenkomsten.

De afgelopen jaren is sprake van een financieel tekort en dat zal ook over 2024 weer het geval zijn. In de kring van gemeentesecretarissen van april jl. is mede daarom gesproken over het regionale Inkoopbureau. Als vervolg daarop is afgesproken dat Regio Rivierenland intern haar businesscase in beeld brengt en daarnaast voor de gemeentesecretarissen ook meer inzicht wordt gegeven voor welke inkooptrajecten gemeenten gebruikmaken van het Inkoopbureau.

In deze memo gaan we achtereenvolgens in op (1) de huidige urenomvang en oorzaken financieel tekort, (2) uitgangspunten voor de businesscase, (3) vertaling naar formatie en kosten, (4) overwegingen bij de haalbaarheid van de businesscase en (5) de bespreking van de businesscase in het Dagelijks Bestuur.

De kracht van een regionaal Inkoopbureau

Met de samenwerking op het gebied van inkoop bundelen we de krachten. Naast dat het vaak efficiënter is om samen één inkooptraject te doorlopen dan iedere gemeente individueel, zorgt het er juist ook voor dat we kennis, expertise en volume bij elkaar brengen. Door samenwerking creëren we meer omvang om dit op peil te houden en vergroten we de slagkracht. Gedeelde specialistische kennis vergroot het lerend vermogen en versterkt de professionaliteit van de regio.

Veel gemeenten hebben de laatste jaren eigen inkoopadviseurs in dienst genomen. In de praktijk zien we dat de inkoopteams bij de gemeenten veelal zeer kleinschalig zijn en er o.a. kwetsbaarheid is bij ziekte en verloop van personeel. Het is daarnaast lastig om geschikt nieuw personeel te vinden en we zijn daarin elkaars concurrenten.

Verschillende factoren zorgen voor een negatief financieel resultaat

Het aantal uren dat gemeenten en gemeenschappelijke regelingen gebruikmaken van het Inkoopbureau fluctueert per jaar. Voor 2023 betrof dit in het totaal 5427 uren (3836 uren

gemeenten en 1587 uren GR'en). In het totaal lag het aantal uren in 2023 beduidend hoger dan in 2022. Er zijn daarin wel verschillen tussen gemeenten zichtbaar. De verwachting voor 2024 is dat het totaal aantal uren op een vergelijkbaar niveau met 2023 uitkomt.

Opdrachtgever	Uren 2023	Uren Q1 en Q2 2024
Gemeente Buren	493	342
Gemeente Culemborg	317	162
Gemeente Maasdriel	527	168
Gemeente Neder-Betuwe	1.320	1.062
Gemeente Tiel	597	78
Gemeente West Betuwe	430	238
Gemeente West Maas en Waal	14	34
Gemeente Zaltbommel	141	264
Gemeenschappelijke regelingen	1.587	586
Totaal	5.427	2.934

Een toelichting op de inkoopondersteuning en begeleiding van aanbestedingstrajecten is per gemeente in de bijlage opgenomen.

Het financiële resultaat in de afgelopen jaren, en ook in 2024, wordt veroorzaakt door verschillende factoren (die elkaar beïnvloeden), namelijk:

- Veel inhuur, maar met weinig marge in het tarief dat wordt doorbelast naar opdrachtgevers met nadelig effect op dekking van vaste kosten.
- Het aantal direct declarabele uren lag onder de gebruikelijke normering, onder andere beïnvloed door ongelijkmatige spreiding van aanbestedingstrajecten en veel indirecte (en niet toegeschreven) uren.
- Niet ingevulde vacatureruimte en tegelijkertijd wel overhead voor deze vacatureruimte.
- Langdurig ziekteverzuim, waardoor meer inhuur nodig was.
- Vaste kosten tegenover inkomsten op basis van afgenomen uren.
- In combinatie met bovenstaande aspecten en niet-dekkend uurtarief.

Uitgangspunten voor businesscase

Voor de herziening van de businesscase van het Inkoopbureau hanteren we een aantal uitgangspunten. Dit vanuit de gedachte om factoren te kunnen beïnvloeden die ten grondslag liggen aan het financieel tekort en ook te zorgen voor voldoende robuustheid van het Inkoopbureau.

Omvang minimale formatie

Robuustheid is een van de uitgangspunten van Contractgestuurde Dienstverlening. Om als Inkoopbureau voldoende robuust en kwalitatief te zijn, achten wij minimaal de bemensing gewenst:

- Drie inkoopadviseurs (waarvan één inkoopadviseur als 'meewerkend voorman' ook een coördinerende rol heeft); 3 fte
- Een inkoopconsulent; 0,61 fte o.b.v. huidige bemensing
- Een administratief ondersteuner; 0,56 fte o.b.v. huidige bemensing
- Aanbestedingsjurist; extern belegd, inschatting 150 uren per jaar

In de onderverdeling naar functies is rekening gehouden met de zwaarte van inkooptrajecten en de verhouding in onderhandse en Europese aanbestedingstrajecten. Een inkoopconsulent kan over het algemeen onderhandse aanbestedingen begeleiden en een inkoopadviseur zowel onderhandse als Europese aanbestedingstrajecten.

Ureninzet

In de praktijk blijkt de ureninzet direct gerelateerd aan inkooptrajecten lager dan de gebruikelijke norm voor een fulltime fte te liggen. Dit geldt niet alleen voor onze organisatie, maar is bijvoorbeeld te vergelijken met de Inkooporganisatie Oost-Brabant (BIZOB). Redenen hiervan zijn onder andere de verdeling van het aantal inkooptrajecten over het jaar heen, maar ook is het verloop en benodigde tijdsinzet bij inkooptrajecten op voorhand moeilijk te voorspellen. Bijvoorbeeld omdat er veel of weinig inschrijvingen zijn. Ook komt het met regelmaat voor dat inkooptrajecten niet vooraf zijn voorzien en alsnog snel moeten worden opgepakt of dat een inkooptraject vertraging oploopt of op on-hold komt te staan. Daarnaast zien we ook dat in de ondersteuning meer werkzaamheden zijn die niet direct zijn toe te schrijven aan één inkooptraject of opdrachtgever, zoals rapportages en werkplannen. Indirecte uren van de inkoopadviseurs worden wel zoveel als mogelijk ingezet voor andere doeleinden, zoals het organiseren van regionale themabijeenkomsten e.d.

Financiering op basis van formatie i.p.v. daadwerkelijk afgenomen uren

Sinds de oprichting van het Inkoopbureau is gewerkt met een vast aantal uren dat bij opdrachtgevers in rekening wordt gebracht. Vorig jaar is door het Dagelijks Bestuur besloten om met ingang van 2023 enkel de daadwerkelijk afgenomen uren aan opdrachtgevers te factureren. In de praktijk heeft dit de uitwerking dat we als organisatie vaste kosten hebben en daar tegenover variabele inkomsten staan. Dit maakt het voor ons als organisatie zeer lastig om het binnen de (financiële) kaders goed te organiseren. Daarnaast sluit financiering op basis van formatie ook beter aan bij de wijze waarop dit voor andere teams binnen Contractgestuurde Dienstverlening is afgesproken. Dit heeft wel als gevolg dat zou worden teruggedaan naar een vaste financiering en met opdrachtgevers overeenstemming moet worden bereikt over de verdeling van de kosten en het gebruik dat zij van het Inkoopbureau willen maken.

Omvang dienstverlening aan opdrachtgevers

Vanuit de formatie kan de vertaling worden gemaakt naar de in te zetten uren en daarmee de omvang van dienstverlening (aantal beschikbare uren) voor opdrachtgevers. Voor onze dienstverlening maken we op dit moment gebruik van een richtlijn voor het aantal uren per inkooptraject.

Inkooptraject	Richtlijn uren
Enkelvoudig onderhands eenvoudig	30
Enkelvoudig onderhands complex	60
Meervoudig onderhands eenvoudig	80
Meervoudig onderhands complex	120
Europees openbaar eenvoudig	150
Europees openbaar complex	250
Europees niet-openbaar eenvoudig	200
Europees niet-openbaar complex	350

Vertaling naar formatie en kosten

Mede op basis van de uitgangspunten is hieronder een overzicht van formatie en bijbehorende kosten opgenomen. Voor deze uitwerking is uitgegaan van de huidige dienstverlening, dus hoofdzakelijk inkoopadvies en begeleiding van inkooptrajecten. Daarbij is een totaal van 5050 uren als vertrekpunt genomen. Dit aantal ligt in de richting van het aantal uren in 2023 en (naar verwachting) 2024. Beide uitwerkingen zijn prijspeil 2025.

Functie	FTE	Uren	Indirecte uren	Schaal	Directe personeelskosten
Adviseur inkoop/coördinator	1,00	850	500	11	133.675 *
Adviseur inkoop	1,00	1250	114	10a	125.579 *
Adviseur inkoop	1,00	1250	114	10a	125.579 *
Adviseur inkoop	0,61	762,5	69,5	10a	76.603 *
Inkoopconsulent	0,61	578,5	184	9	58.597
Administratief medewerker	0,56	209	491	7	43.192
	4,78	4.900	1.473		563.225

Overige kosten	Uren	Tarief	Bedrag	Opmerking
Inhuur aanbestedingsjurist	150	132,5	19.875	
Uitvoeringsbudget			10.000	Licenties e.d.
Overhead formatie			165.073	Per FTE €34.534
			194.948	

* incl. arbeidsmarkttoelage

Totale kosten	758.173
Kosten omgerekend per uur	150,13

Overwegingen haalbaarheid van de uitwerkingen

Arbeidsmarkt

De krapte op de arbeidsmarkt is erg groot. In de afgelopen jaren en ook nog recent in mei is het niet gelukt om nieuwe geschikte inkoopadviseurs te werven. Op dit moment is er maar één inkoopadviseur bij onze organisatie in dienst en wordt dus verder een groot beroep gedaan op de externe flexibele schil. Ook met arbeidsmarkttoelage is het zeer onzeker of het lukt om nieuwe inkoopadviseurs aan ons te binden en daarmee blijven we afhankelijk van de flexibele schil.

Omrekening naar dienstverlening en uurtarief

De vertaling van een vaste formatie naar dienstverlening geeft ook inzicht in een omgerekend uurtarief. Het huidige uurtarief (€112 prijspeil 2024) resulteert in een groot tekort. Het uurtarief in deze uitwerking komt overeen met de huidige financiële situatie en tekort uit 2023. Een uurtarief van €150,13 is echter niet concurrerend ten opzichte van reguliere marktpartijen.

Aantal uren per opdrachtgever

Voor de robuustheid van het Inkoopbureau achten wij de opgenomen formatie als minimale basis gewenst. De haalbaarheid daarvan is afhankelijk van het beroep dat opdrachtgevers op het Inkoopbureau willen doen en in hoeverre zij zich ook willen committeren aan een vaste financiering daarvan.

Behandeling businesscase in het Dagelijks Bestuur van Regio Rivierenland

In het Dagelijks Bestuur van Regio Rivierenland is eind augustus de businesscase van het Inkoopbureau behandeld. Er is besproken dat de huidige situatie niet houdbaar is en dat vanuit bedrijfsvoeringsperspectief het voor Regio Rivierenland enkel haalbaar is om een regionaal Inkoopbureau te organiseren als de minimale omvang aan formatie en daarmee omgerekend een flink hoger uurtarief vast door de opdrachtgevers wordt afgenomen. Mede vanwege het uitgangspunt dat we taken kostendekkend moeten kunnen uitvoeren.

Vervolg en verzoek aan uw kring

Als eerste stap in het vervolg is met het Dagelijks Bestuur afgesproken om hierover met de gemeenten in gesprek te gaan. Het doel van de bespreking tijdens de kring van gemeentesecretarissen op 10 oktober is om op te halen hoe de gemeenten staan ten opzichte van de businesscase van het Inkoopbureau. De inhoud van het gesprek bepaalt de vervolgstappen.

Bijlage: managementrapportages 2023 en eerste halfjaar 2024