



## Aanbevelingen opdrachtgeverschap en leveranciersmanagement

De meeste gemeenten beseffen dat ze meer aandacht moeten besteden aan opdrachtgeverschap en leveranciersmanagement. Gelijktijdig vragen velen zich af hoe dat aan te pakken en welke focusgebieden daarbij het meest relevant zijn. LOGIT.partners geeft haar visie met de 9 meest belangrijke aandachtspunten (gebaseerd op de praktijk).

1. Timmer uw aanbestedingen niet dicht met eisen. Beperk het aantal eisen en formuleer duidelijke wensen die door leveranciers van een beoordeelbaar antwoord moeten worden voorzien. Hoe meer eisen hoe minder inschrijvingen u tegemoet kunt zien. Bij slechts één inschrijving valt er niets te kiezen en geen inschrijvingen is zonde van de tijd die u heeft besteed aan de aanbesteding. Beter vijf inschrijvingen die aan alle eisen kunnen voldoen, waarna u de antwoorden op uw wensen van een puntenscore kunt voorzien en de beste prijs/prestatieverhouding uiteindelijk gaat winnen.
2. Besef dat GIBIT en ARBIT slechts algemene voorwaarden zijn die altijd moeten worden aangevuld met een specifieke overeenkomst. Daarin legt u de details van uw aanschaf vast zoals de verwijzing naar de aanbesteding en inschrijving, de implementatie- en acceptatiedetails, de financiële vergoedingen en factureringstijdstippen en alle rechten en plichten die niet zijn geregeld in de algemene voorwaarden. Bij voorkeur geeft u in de aanbesteding al aan wat u up welke wijze geregeld wilt hebben in de overeenkomst en geeft u de inschrijvers gelegenheid om op deze wens te reageren.
3. Zorg dat het projectplan voor de implementatie aansluit op de overeenkomst en onderliggende algemene voorwaarden en besteed in de aansturing van het project voldoende aandacht aan het niet afwijken van de overeenkomst. Te vaak zien we dat projectleiders geen aandacht besteden aan de juridisch vastgelegde wederzijdse rechten en plichten. Daardoor is bij een eventueel geschil nauwelijks te beoordelen wie in het gelijk moet worden gesteld.
4. Maak in de overeenkomst bewust een keuze tussen geschilbeslechting via de rechter of via een arbitrage instituut (annex mediation). Arbitrages worden geleid door een combinatie van juristen en ICT deskundigen. Ze zijn bindend, in beroep gaan is niet mogelijk. Daardoor kosten ze minder aan advocaatkosten en kan degene met “de diepste zakken” de andere partij niet financieel uitputten. Binnen enkele maanden heeft u een eerlijke bindende uitspraak die wordt ingeschreven bij de rechtbank.
5. Soms lijkt uw geschil op het geschil dat andere gemeenten met dezelfde leverancier hebben. Tenzij al die gemeenten via dezelfde aanbesteding/inschrijving en identieke voorwaarden en overeenkomst zaken hebben gedaan met de leverancier, is elk geschil uniek. Gezamenlijke geschilbeslechting lijkt aantrekkelijk, maar sneuvelt meestal op totaal verschillende juridische posities van de aangesloten gemeenten.



6. Zorg dat u uw juridische positie heeft verkend voordat u het gesprek met de leverancier over een geschil aangaat. Ook als de relatie tussen u en uw leverancier wordt beheerst door uw oude inkoopvoorwaarden of eenzijdige voorwaarden van de leverancier of diens branchevereniging. Ga er van uit dat de leverancier die verkenning ook heeft uitgevoerd en geen voorstellen zal doen die zijn juridische positie verzwakken. Als uw leverancier merkt dat u goed op de hoogte bent van de wederzijdse juridische posities zal hij eerder genegen zijn tot een schikking naar wederzijdse tevredenheid.
7. Als u het niet eens wordt met een leverancier is er sprake van een geschil dat kan uitgroeien tot een conflict. Betrek op dat moment alle relevante vakdisciplines bij het geschil. Van informatiemanagement en applicatiebeheer tot inkoop en juridische zaken. Niet één van deze vakdisciplines is in staat een geschil op eigen houtje succesvol af te handelen zonder inbreng van de andere vakdisciplines.
8. Zorg dat de relatie met de leverancier te allen tijde een zakelijk karakter blijft houden. Vaak zijn de relaties tussen contactpersonen zo goed dat ze een vriendschappelijk karakter krijgen. Doorgaans is dat meer in het belang van de leverancier dan van de gemeente. Daarom verdient een getrapte relatie de voorkeur. Bijvoorbeeld een management contact op strategisch niveau en een operationeel contact op uitvoerend niveau.
9. Zorg dat u altijd beschikt over een actueel contractregister. Daarin legt u voor elk softwareproduct vast van welke leverancier u die software betreft, onder welke referentie de overeenkomst (met voorwaarden, aanbesteding en inschrijving) kan worden opgezocht, welke eenmalige kosten en welke periodieke kosten aan de software zijn verbonden, voor hoeveel gebruikers de software is gecontracteerd (of andere gebruikscriteria), wanneer het contract afloopt, wie de applicatiebeheerder is, door welke afdeling(en) de software wordt gebruikt etc.

Tot zover de 9 meest belangrijke aanbevelingen in willekeurige volgorde. De eerste vier hebben een preventief karakter de overige vijf zijn altijd van toepassing, ook als u reeds heeft gecontacteerd. Als u meer over de achtergronden van deze negen ervaringsadviezen wilt weten of een advies wilt over de toepassing, neem dan contact op. Het is onze passie om gemeenten sterker te maken op dit gebied.

Harrie Gooskens  
LOGIT.partners