

In de kijker:
onze adviesverlening

Mini competitie:
plan van aanpak

raad & daad voor zorg & welzijn



koopkoopel *krant*



4 pijlers van onze werking



Samenaankoop



Netwerking



Advies



Opleiding



Adviesverlening op maat

Koopkoepel staat je bij met goede raad. Onze adviesverlening op maat komt van pas op verschillende vlakken. We sommen ze even op:



SAMENAANKOPEN

Via Koopkoepel kan je niet alles aankopen. Op de website vind je een uitgebreid overzicht van de uiteenlopende soorten samenaankopen. Voor sommige zaken moet je zelf nog een overheidsopdracht uitschrijven. Je kan hierbij altijd rekenen op ons deskundig advies. We helpen je hier graag bij zodat jouw aankoop op de correcte manier verloopt. Wanneer het gaat over topics zoals terminologie, opbouw bestek, drempelbedragen, waarderingsregels en publicatie kan je ook bij ons terecht. ▲

HOE VRAAG IK ADVIES AAN?

Ben je lid van Koopkoepel? Dan is advies vragen altijd volledig gratis.

We krijgen vragen liefst binnen via mail: zo krijg je het snelst een volledig en gestructureerd antwoord. Heb je een vraag over een specifiek Koopkoepel-dossier, dan mail je best naar de betreffende dossierbeheerder. Deze vind je steeds terug op het document 'uitleg toewijzing'. Op onze website onder 'Koopwijzer' zetten we je alvast op weg met enkele veelgestelde vragen. ▲

KANDIDAAT-LEVERANCIERS

Ben je op zoek naar geschikte kandidaat-leveranciers? Een goede keuze maken is niet altijd gemakkelijk. We kunnen je ondersteunen bij het selecteren van de aan te schrijven kandidaten. ▲

REVISEREN VAN BESTEKKEN

Bij het reviseren van bestekken verwijzen wij je door naar gespecialiseerde juristen of adviesbureaus. Op basis van de aard van jouw vraag, brengen we je in contact met de juiste contactpersoon. ▲

ONDERHANDELINGS-PROCEDURES

De meeste procedures die je zelf moet of kan doen zijn onderhandelingsprocedures zonder voorafgaande bekendmaking. Ook hier kunnen we je nuttige tips geven. Vergeet niet dat dit in essentie een procedure is met veel bewegingsruimte, maar waar je toch de essentiële regels van de overheidsopdrachtenwetgeving niet uit het oog mag verliezen. ▲

Jaarverslag 2018 Gegunde opdrachten

RAMING VS. TOEGEWZEN BEDRAG

€ 47.497.940

€ 46.353.939



geraamd
bedrag

toegewezen
bedrag

TOEGEWZEN BEDRAGEN TOP 5

€ 3.387.185
VERZORGINGS-
MATERIAAL

€ 6.621.684
DROGE VOEDING
(West-Vlaanderen -
excl. diepvriesvoeding)

€ 9.641.803
AFVALCONTAINERS

€ 5.380.854
DROGE VOEDING
(andere provincies -
excl. diepvriesvoeding)

€ 5.913.049
GROENTEN & FRUIT
(West-Vlaanderen)

DOSSIERS VOLGENS VOLUME

- afvalcontainers
- droge voeding (wvl)
- groenten en fruit (wvl)
- droge voeding (andere provincies)
- verzorgingsmateriaal
- edpbw
- groenten en fruit (alle uitz wvl)
- gevogelte (and)
- bereide vleeswaren (and)
- verse vleeswaren (and)
- hospitalisatieverzekering
- it hardware
- gevogelte (wvl)
- brood en gebak (wvl)
- vuilniszakken
- bereide vleeswaren (wvl)
- onthardingszouten
- it service en ondersteuning
- bedden (enkel vast bed gegund)
- batterijen
- gdpr conformiteit voor ggz

Plan van aanpak mini competitie

Het eenvoudigste traject is het **gele traject**. Indien het dossier bestaat uit diverse percelen, dient de mini competitie uitgevoerd te worden voor elk perceel waarin u interesse hebt

1 Moeten er **extra technische eisen** aan het product / dienst gesteld worden?

ja → beschrijf de extra technische eisen betreffende het product en/of service

Opmerking Een offerte waarbij het product / dienst niet voldoet aan die bijkomende technische eisen moet u weigeren.

neen

↓
u behoudt de gestelde technische eisen van het Koopkoepel dossier



2 Zijn er **andere gunningscriteria** (andere dan die gesteld door Koopkoepel) die u wil opnemen?

ja → beschrijf de **andere** gunningscriteria + het gewicht aan punten + hoe u dit zal beoordelen



neen → u behoudt de gunningscriteria gesteld door Koopkoepel + hun gewicht + de toegekende scores van Koopkoepel

3 Zijn er binnen de gunningscriteria die gesteld werd door Koopkoepel **nieuwe gunningselementen** die u wil opnemen?

ja → beschrijf binnen het gestelde gunningscriterium de nieuwe gunningselementen

neen → u behoudt de gunningscriteria gesteld door Koopkoepel + hun gewicht + de toegekende scores van Koopkoepel



↓
in geval van verplichte of toegestane opties: bepaal welke **opties** u wenst op het product / dienst

+

↓
bepaal uw **vermoedelijke hoeveelheid** over de volledige looptijd

+

↓
maak uw **inventaris** op basis van het model van Koopkoepel •

• schrapping binnen de opties de lijnen die u niet nodig hebt / voeg binnen de opties de lijnen toe die u bijkomend wenst (opties die Koopkoepel niet opgenomen had in het dossier) / vul uw vermoedelijke hoeveelheden van elke inventarislijn in (over de volledige looptijd)

Johan Wynen aan het woord

Johan Wynen is directeur van vzw WZC Het Park: een kleinschalig zorgcentrum in de regio Maaseik. We zijn benieuwd naar zijn ervaringen met Koopkoepel!

"Ik had ongeveer 10 jaar geleden voor het allereerst contact met Koopkoepel. Ik kreeg, als directeur, de opdracht om te besparen in de '60 rekeningen' van ons zorgcentrum. Geen eenvoudige opdracht, dacht ik toen. Ik stootte op de 'samen aankoop West-Vlaanderen' en besloot hiermee in zee te gaan. Het resultaat van dit alles was best om fier op te zijn: we realiseerden enkele structurele besparingen die opliepen tot ruim 35%.

In Limburg kenden de directies nauwelijks het bestaan van deze aankoopcentrale. Door mond-tot-mondreclame tijdens het maandelijkse Coördinatie Comité Limburg steeg het aantal aankoopdossiers significant. Door die stijging was er enkele jaren later nood aan een Limburgse aankoopcentrale: SIOL was een feit.

Dat bracht ons tot een belangrijke beslissing: de aankoopcentrale verder uitbouwen of overgaan tot een gehele fusie. Na veel vergaderen en afwegingen werd

er geen fusie gevormd met 15 WZC en SIOL.

Maar uiteindelijk bleek een doorgedreven samenwerking toch echt noodzakelijk. Op 2 mei 2017 ontstond VZW Integro. Enkele maanden later, op 1 januari 2018 werd de fusie dan echt een feit. VZW Integro bestaat uit 8 christelijke geïnspireerde WZC in Limburg met meer dan 1.000 bedden residentiële zorg, 350 GAW én een personeelsbestand van ruim 1.000 medewerkers. Sinds de fusie overleggen we wekelijks met het directiecomité en bespreken we de aangeboden dossiers door Koopkoepel. We stemmen hier meestal mee in.

Onze conclusie? Wij kunnen Koopkoepel alleen maar aanbevelen: de deskundige staf onder leiding van Koen Viaene helpt ons steeds, zowel via mail als telefonisch, met deskundige raad. Ondanks de verre afstand zorgen ze er toch voor dat ze vlot bereikbaar zijn. Koopkoepel organiseert indien nodig een overlegplatform in Leuven of Antwerpen, waarvoor dank! Wij voorspellen dan ook een vlotte samenwerking de komende jaren." ▲



DVC Heilig Hart Deinze over Koopkoepel

Marleen Campe,
Economist

"De contacten met de dossierbeheerder lopen heel goed. Alles wordt vlot en correct opgevolgd en we worden telkens tijdig geïnformeerd. Ook in de samenwerking om een nieuw bestek op te maken wordt er rekening gehouden met onze ervaringen en visie."

Pascal Vandebossche,
Facilitair coördinator

"Mijn ervaring met Koopkoepel is dat er zeer professioneel gewerkt wordt. De dossiers zijn altijd optimaal voorbereid en worden goed uitgewerkt. Er wordt geluisterd naar de inbreng van alle leden. Positieve zaken waardoor het aangenaam is om met hen samen te werken!"

Zijn er valkuilen bij samenaankoop?

Samenaankoop is enerzijds een uitstekend middel om voordeel te behalen in prijs, kwaliteit en service; anderzijds verlaagt het ook jouw werklast. Toch is het belangrijk om waakzaam te zijn.

Als een organisatie zich inschrijft voor een bepaalde samenaankoop, betekent dit hetzelfde alsof de organisatie zelf de overheidsopdracht uitschrijft. Dat houdt in dat het bestek bij publicatie duidelijk alle deelnemende organisaties moet vermelden. Op die manier kan de leverancier een correcte prijs bepalen, op basis van realistische hoeveelheden. Samenaankoop waarbij iedereen zomaar later mag bij aansluiten, is dus niet toegelaten. Tot slot engageert elke deelnemende organisatie zich tot uitvoering met de toegewezen leverancier.

Verandering roept vaak wat weerstand op. Soms is het interessant om de eigen processen, procedures en producten eerst in vraag te stellen en open te staan voor andere mogelijkheden. Een gezonde concurrentie kan aanleiding geven tot interessante aanbiedingen en doet de markt beter spelen. Samenaankoop betekent meestal grote volumes, met het bijkomende risico dat vaak nog enkel de grote spelers overleven. Het opsplitsen van een dossier (in bijvoorbeeld regio's of productgroepen) geeft KMO's opnieuw meer kansen. ▲



Wist-je-datje

Het contract bestaat uit het bestek en de offerte. Er wordt dus nooit een bijkomend document ondertekend.



Marc De Roo - Algemeen Directeur
van vzw Zusters Franciscanessen

De evolutie van aankopen: toen VS nu



We schrijven **1991**. In dat bewuste jaar werd de ondergetekende gevraagd om de algemene verantwoordelijkheid op te nemen van de twee ouderenvoorzieningen van de Zusters Franciscanessen. Ave Maria telde toen reeds 45 bedden en Sint Franciscus beschikte over 32 bedden.

Het decreet op de ouderenzorg, het welbekende gele boekje, was toen nog geen tien jaar oud. Er bestond nog geen wetgeving voor overheidsopdrachten. HACCP was ongekend, het voedsel-agentschap evenmin. Het milieu kwam soms kort aan bod, maar niemand hield er rekening mee. Brandveiligheid was best een hot item maar werd zeer verschillend beoordeeld naargelang de locatie van de instelling. Het was ook de tijd dat inspecteurs nog mochten genieten van hun middaglunch in of buiten de voorziening. Daarnaast hadden vele voorzieningen nog een eigen moestuin én groene vingers waar ze onder toezicht oog zelf groenten teelden. Het gevolg? Tijdens de zomer had je 'de week van de tomaten, van de sla, van de boontjes...' In die tijd kwam een vertegenwoordiger gewoon binnen zonder afspraak, stelde zijn 'koopwaren' voor en liet een vooraf ingevulde bestelbon tekenen. Dit is amper 28 jaar terug.

Binnen onze organisatie gold het algemeen principe dat een instelling altijd zijn verantwoordelijkheid moet opnemen binnen onze gemeenschap. Voor de aankopen betekende dit concreet dat we zoveel mogelijk aankochten bij plaatselijke zelfstandigen. De voorwaarde hierbij was dat we steeds de beste kwaliteit kregen en dat men een percent kreeg. Wat die kwaliteit precies inhield en hoeveel dat percent bedroeg werd zelden bepaald. Over het algemeen liep dit systeem zeer

goed. Als er iets te kort was, konden noodleveringen snel gebeuren.

Het gevolg van dit systeem was dat de leverancier soms profiteerde; er was namelijk weinig controle (omdat er een groot vertrouwen was tussen de partners). De 'beste kwaliteit' was bijvoorbeeld eerder de overschot van de dag voordien. Ik ontdekte ooit dat een plaatselijke leverancier de winkelprijs aanrekende, daar de BTW bijtelde (21%) om daarna een korting te geven van 10%. Ik ondervond ook dat leveranciers voor hetzelfde product een verschillende prijs vroegen aan hun klanten. Wij betaalden vaak de duurste prijs. Ze controleerden het toch niet!

Een onomkeerbare evolutie.

Je snapt het wel: dit kon zo niet verder gaan. Dit aankoopproces werd in een professioneel jasje gestoken. Het basisprincipe bleef bestaan maar alle producten werden duidelijk omschreven, de kwaliteit werd bepaald, leveringsvoorwaarden vastgelegd, prijzen vergeleken, contractueel afgesproken en vastgelegd, ... In het begin werd er zeer hevig geprotesteerd. Maar, dit was gelukkig het begin van een nieuw tijdperk.

Ook de ouderenzorg professionaliseerde in z'n werking met andere behoeften tot gevolg. Daarbij ontstond een gloednieuwe regelgeving. Dat was het moment dat wij kennismaakten met SAK (Samenaankoop

Caritas West-Vlaanderen) en ook intekenden op dossiers rond volume-aankopen. Het aantal dossiers groeide jaar na jaar. Dankzij de nieuwe wetgeving verliepen aankopen veel beter.

Vandaag zijn wij een organisatie die meer dan 170 woongelegenheden beheert. Voor aankopen doen wij een beroep op externe specialisten. Hiervoor zijn wij lid van Koopkoepel.

Ongeveer 85% van alle aankopen staat onder hun beheer. Zij hebben de juiste kennis, ervaring, expertise én mensen in huis. Daarnaast wordt Koopkoepel meebestuurd door collega's uit de sector wat voor ons echt een meerwaarde is. Naast het intekenen op lopende of nieuwe dossiers kunnen we er ook terecht voor professioneel advies. Voor ons is Koopkoepel een onmisbare partner geworden! ▲



contact

Domein Groenhove
Bosdreef 5
8820 Torhout
T 050 74 56 23



Hilde Quintens
Coördinator
t. 050 74 56 23
hilde@koopkoepel.be



Koen Viaene
Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 24
koen@koopkoepel.be



Patricia Desmet
Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 25
patricia@koopkoepel.be



Caroline De Smet
Stafmedewerker samenaankoop
t. 050 74 56 20
caroline@koopkoepel.be

