



Federale Overheidsdienst
Personeel en Organisatie

Traject 1

Centraal gecoördineerde federale aankopen

FOR event

4/11/2016

AS IS

- Actuele hindernissen voor aankopers
 - Ontbreken planmatige aanpak (efficiëntie, schaalvoordelen, doorlooptijd)
 - Geen geharmoniseerd en geoptimaliseerd aankoopbeleid (versnippering omzendbrieven, contactpunten, ...)
 - Geen beleidsinformatie om aankoopbeleid te sturen
 - Geen transversaal end-to-end elektronisch platform
 - Federaal Aankoopoverleg vervult onvoldoende zijn rol
 - Plaats OO in organisatie & kennis overheidsopdrachten (ook op het terrein)
 - Ontbreken van coherent federaal standpunt in COO

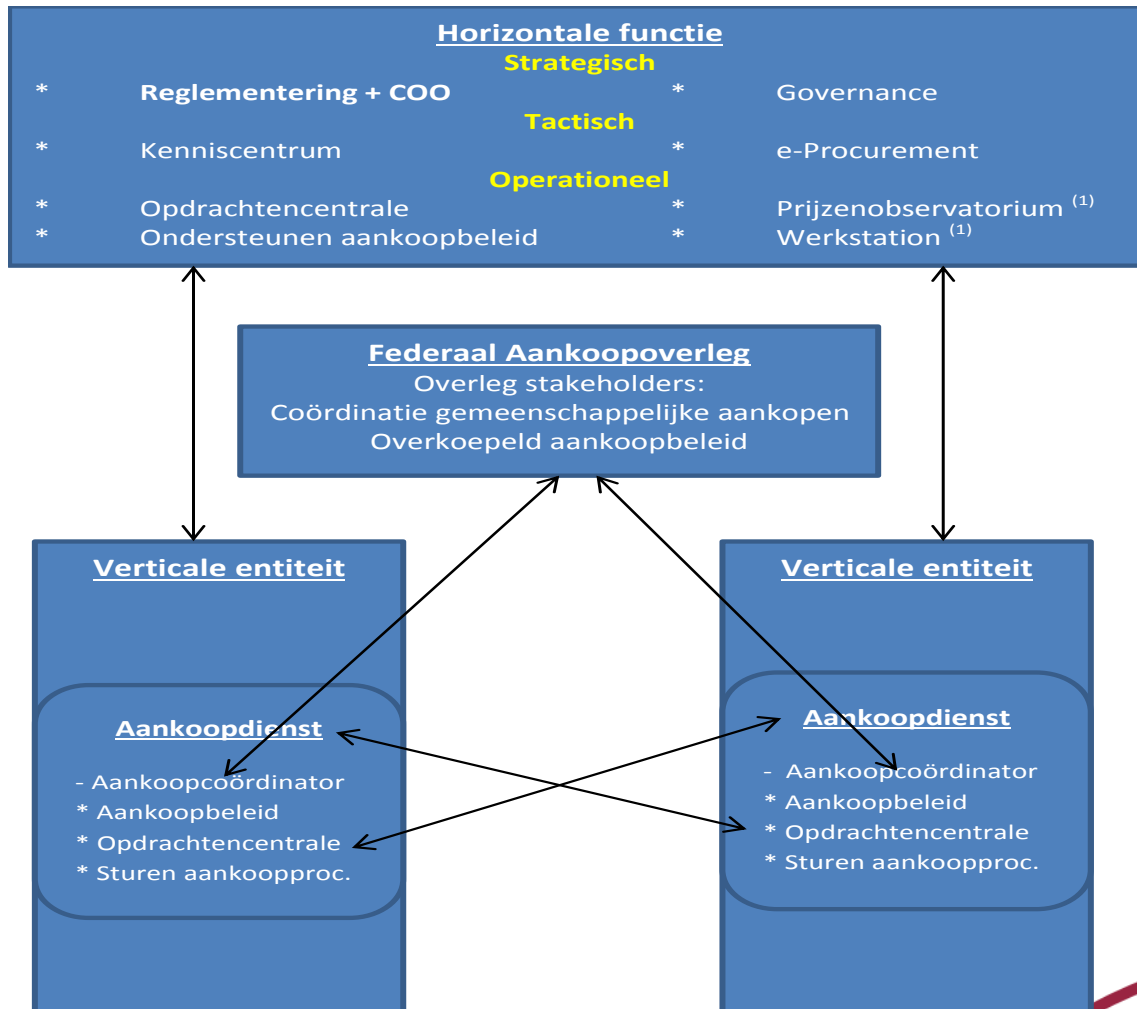
Doelstellingen Traject 1

- Efficiëntiewinst
 - Minder resources, kortere doorlooptijd
- Optimale aankooprijzen
 - Schaalvoordelen, grotere concurrentie & standaardisatie
- Grotere KMO-participatie
 - Meten, bepalen ambitie
- Grotere participatie van de sociale economie
 - Meten, bepalen ambitie

Scope Traject 1

- In
 - 1^{ste} fase: FODs, PODs, Defensie & Federale Politie
 - Ondernemingen
 - Alle Overheidsopdrachten (L, D, W) zowel recurrente als specifieke behoeften => aankoopproces
 - In 2^{de} fase: IONs & OISZs
- Out
 - Aankopen ivm Defensie & Veiligheid
 - Concessies

Het centraal gecoördineerd aankoopmodel



Verticale entiteiten

- Verticale entiteiten met ervaring OO
 - Centraal gecoördineerd aankoopmodel binnen de verticale entiteit
 - Overheidsopdrachten zoveel mogelijk **centraal** worden gepland & gestuurd
 - Aankoopcoördinator overlegt met gebruikers omtrent (standaardisatie van) de **gemeenschappelijke aankopen** en is bij voorkeur lid van federaal aankoopoverleg
 - Afnemen van **gemeenschappelijke aankopen** via groepscontracten bij andere entiteiten en eventueel de rol van leidende partij opnemen
 - **Specifieke aankopen** verlopen via multifunctionele teams
- Verticale entiteiten met weinig ervaring OO
 - Afnemen van **gemeenschappelijke aankopen** via groepscontracten bij andere entiteiten
 - **Specifieke aankopen** kunnen ondersteund worden door horizontale entiteit

Hybride samenwerkingsmodel

- **Centraliseren** en **verankeren horizontale** ondersteunende **diensten**
- Nadruk op **samenwerking**
- End-to-end **elektronisch platform**

Planning

- 21/4/2016: Goedkeuring visienota

- 18/8/2016: Kick off met externe partner
- 17/10/2016: As Is analyse (contracten, organisatie, ...)
- 14/11/2016: To Be analyse
- 16/12/2016: Transitieplan

- 30/6/2017: implementatie

Eerste aanbevelingen

1. **Front office: Opzetten van centrale contract repository (Source-to-contract proces)**
2. **Toewijzen van de lead FOD op basis van ervaring, know-how en volume**
3. **Ondersteunen van de definitie behoeften en specificaties**
4. **Communicatie (intern en extern)**
5. **Opleiding integriteit, kennis (procedure-markt), negotiatie**
6. **Master Data Management (Artikel gestuurd aankopen etc.) & procedures**
7. **Back Office: Verbeteren van het transactionele systeem (Request-to-pay proces)**
8. **Verkorting doorlooptijden**
9. **Logistieke centralisatie**
10. **SLA Management installeren, workflows**

