



VOLKSHUISVESTING IS
AEDES CORPORATIEDAG 18 APRIL 2024

TOPSPORT

vereniging van
woningcorporaties



WELKOM

Opdrachtgeverschap 'van beginnen naar winnen'

#AedesCorporatiedag

#VolkshuisvestingTopsport!

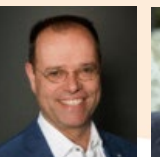
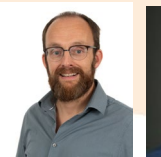
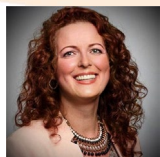
Agenda

- Volkshuisvesting is topsport **Rob Bonting Nijestee**
- Workshop
 - **Gaby van der Peijl Aedes**
 - **Rob Bonting Nijestee**
 - **Peggy van Bavel Mooiland (voorzitter netwerk)**
 - **Wim van den Bosch Dunavie**
 - **Mark Lentz HeemWonen**
 - **Bart van Loon TBVwonen**
 - **Theo Bastiaansen Woonbedrijf Eindhoven**
 - **Leo Lussenburg Talis**
 - **Gerrie van der Breggen Aedes**
- Lunch

11.20-11.50

11.50-12.35

12.35-13.35



Volkshuisvesting is Topsport!

Is inkoop topsport?

Opdrachtgeverschap

van beginnen naar

winnen!

**Onze ambities zijn groot:
Realiseren van voldoende, goede en
betaalbare woningen.**

**Staat onder druk door;
Betaalbaarheid, verkrijgbaarheid en
continuïteit**

Continuïteit

Volgeboekte aannemers: corporaties te laat begonnen met isoleren en verduurzamen

Nouska du Saar | Gepubliceerd: 21 feb. 2024 | Gewijzigd: 26 feb. 2024



Medewerkers van Meijvogel hebben twee weken de tijd om deze corporatiewoning in de Stationsbuurt geïsoleerd en gerenoveerd op te leveren. Foto: Guido Benschop

Corporaties zijn te laat begonnen met het uitvragen van al hun verduurzamingsplannen, merken bouwers in de

Nijestee i

Wie realiseert deze 'ambities'?



Nieuwbouw 45%



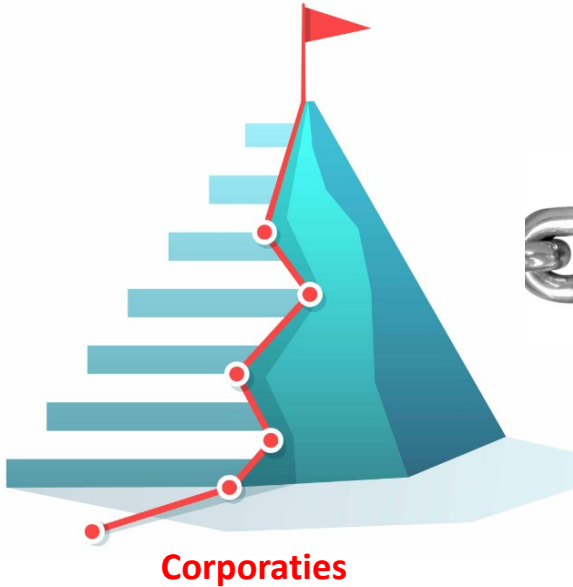
Verduurzamen 10%



Onderhoud 20%

**Ca. 75% vd waarde
wordt gecreëerd
door onze
leveranciers**

Inkoop als belangrijk(st)e schakel tussen ambities en realisatie



INKOOP ALS TOPSPORT





Nijestee i

- Hoe word je een winnend inkoopteam?
- Hoe word je samen beter?





Nijestee i



1. Visie
2. Innovatie en data gedreven
3. Jong talent en ervaring
4. Perfecte planning en uitvoering
5. Oog voor detail
6. Openheid en lerend vermogen
7. Leiderschap

Van beginnen,

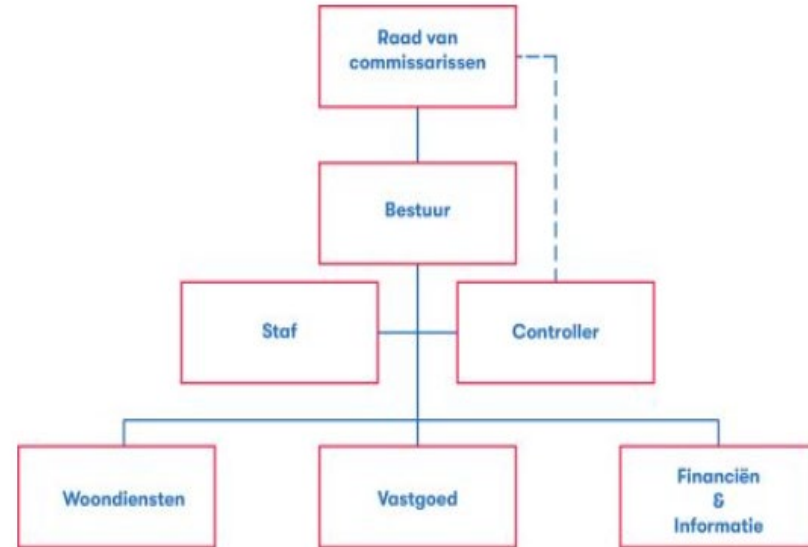


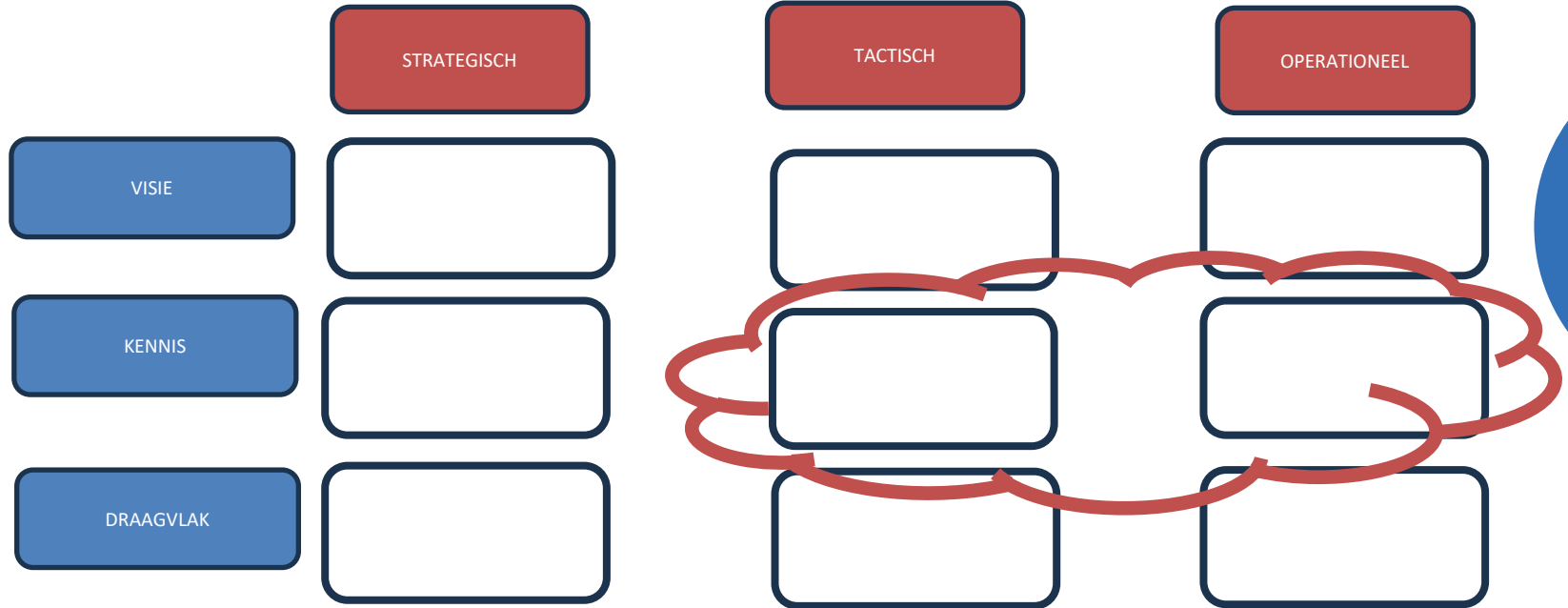
1. Visie
2. Kennis
3. Draagvlak

1. Renners

2. Ploeg

3. Fans en Maatschappij

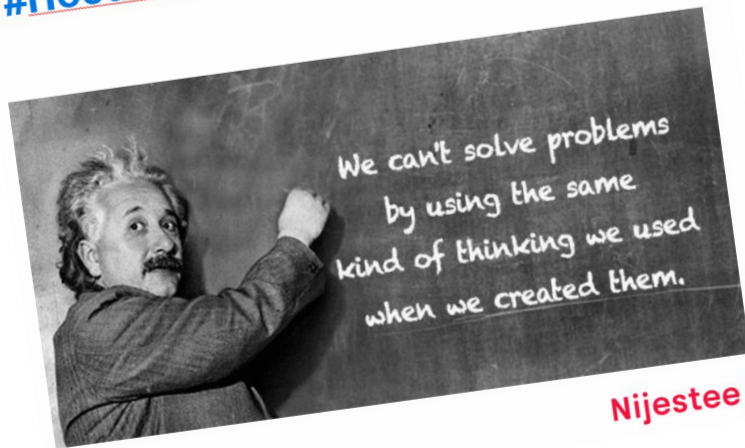






Van beginnen, Beter worden door anders te denken en te doen

#Hoedan?



Nijestee i



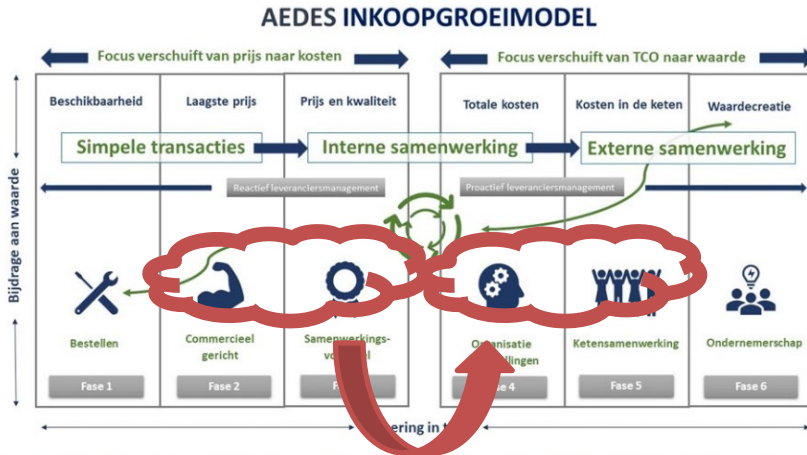
Van beginnen,

**Beter worden door anders
te denken en te doen**

-Heldere inkoopvisie

-Het hele speelveld beheersen

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan,



Bron: Technische Universiteit Eindhoven (bewerkt door Gaby van der Peijl van Aedes en Hans Geus van GroenWest 2019)

1. Voor de opgaves van morgen is het van belang om inkoop als strategische bedrijfsfunctie te zien

2. De plaats die inkoop inneemt in een organisatie, hangt sterk samen met de visie van het management op inkoop

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

Betrek directie en MT in het verhaal:

Vertel niet wat je doet,
maar waarom het nodig is.

**“De opgaves die voorliggen vragen een andere
manier van handelen”**

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

1. Visie vertaald in:





Later bekij...



Delen



We leggen duidelijk uit wat onze rollen zijn en wat we van elkaar verwachten.

EEN GOEDE OPDRACHTGEVER...



Kijkt verder dan zijn tuinhekje



Maakt goede afspraken



Staart zich niet blind op resultaten uit het verleden



Zorgt dat project en opdrachtnemer bij elkaar passen



Kiest niet vanzelfsprekend voor de meest veilige weg



Durft los te laten



Prikkelt



Definieert het speelveld én krijt de lijnen

EEN GOEDE OPDRACHTGEVER...



Is transparant over zijn agenda



Durft zich uit te spreken



Blijft met opdrachtnemers in gesprek



Durft jong talent een kans te geven



Heeft vertrouwen in het vakmanschap van opdrachtnemers



Goat duurzame samenwerkingen aan



Creëert een comfortabele omgeving voor creatieve opdrachtnemers

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

1. Visie vertaald in inkoopbeleid:

...Nijestee deze opgave niet alleen kan oplossen zetten we in op ketenintegratie....

....denken vanuit- en verbinden van de gehele keten.....

....van zelf, naar samen-werken,innoveren.....

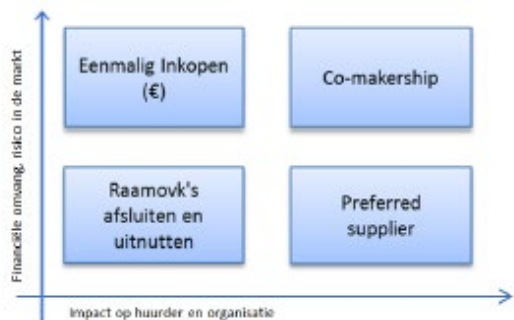


Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

Nijestee i		OGSM IKCM Nijestee 2024					
Doel	★	Het efficiënt en effectief inzetten van het inkoopvolume van Nijestee					
Doelstellingen		Strategieën	±	Resultaten		Actieplan (wie en wanneer)	✓
1. Opstellen en uitvoeren van een heldere inkoopstrategie per kwadrant		Efficiënt en effectief inkoopvolume van Nijestee benutten door een uitgeschreven inkoopstrategie per inkoopkwadrant en het toewijzen van de juiste leveranciers aan elk kwadrant		<ul style="list-style-type: none"> Segmentatie leveranciersbestand Uitgeschreven inkoopstrategie per kwadrant Gewenste leveranciersbestand in het strategische kwadrant 		<ul style="list-style-type: none"> Transitieplan van IST naar SOLL Overzicht van alle leveranciers per kwadrant Inzicht in inkoopvolume en waarde per inkoopkwadrant Inzicht in de urgentie per leverancier per kwadrant Uitschrijven strategie per inkoopkwadrant Inkoopplan per inkoopkwadrant Communiceren inkoopplannen (link met CM) Uitvoeren inkooptrajecten in het strategische kwadrant 	
2. Borgen van Contract-management		Effectief contractbeheer door toezicht op naleving van contractvoorwaarden, inzicht in risico's en kosten en het ontwikkelen en onderhouden van leveranciersrelaties		<ul style="list-style-type: none"> Alle contracten en afspraken zijn inzichtelijk en toegankelijk Heldere contractmanagement-rapportages Alle leveranciersprestaties zijn inzichtelijk en toegankelijk 		<ul style="list-style-type: none"> Inrichten en beheren contractmanagementsysteem; Opstellen RASCI-matrix voor contracten; Het structureel en gestructureerd uitvoeren van evaluaties en eventueel sturen op KPI's; Opvolgen signalen vanuit Contractbeheer; Beheren van leveranciersrelaties en marktontwikkelingen. 	
3. Voldoende capaciteit, middelen, kennis en kunde		Door inzicht te hebben in de behoefte van de organisatie en door voldoende zichtbaar te zijn, zijn we in staat om de gewenste toegevoegde waarde te leveren		<ul style="list-style-type: none"> De inkoopplanning is actueel; De behoefte van de organisatie is inzichtelijk De benodigde capaciteit en middelen zijn aanwezig Bij medewerkers die IKCM taken uitvoeren is voldoende kennis en kunde aanwezig Bewustwording van toegevoegde waarde van IKCM binnen de organisatie is vergroot. 		<ul style="list-style-type: none"> Het opstellen van een actuele inkoopplanning Regelmatig ophalen van de organisatiebehoefte, onder andere door regelmatig MT- en afdelingsoverleggen bij te wonen Opstellen van een capaciteitsplanning Brede communicatie opzetten en uitvoeren Uitschrijven en visualiseren rollen en taken IKCM binnen de organisatie Delen van resultaten van IKCM binnen de organisatie 	

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

2. Kennis:



a. Eénmalige inkoop	
Strategie	Concurrentie
Inkooptools	laagste prijs, EMVI
Looptijd contracten	n.t.b.
Contractmanagement	laag
b. Raamovereenkomsten	
Strategie	Procesoptimalisatie, volumebundeling
Inkooptools	laagste prijs, EMVI
Looptijd contracten	2-4 jaar
Contractmanagement	gemiddeld
c. Preferred supplier	
Strategie	Samenwerken
Inkooptools	EMVI
Looptijd contracten	3-5 jaar
Contractmanagement	hoog
d. Co-makership	
Strategie	Samenwerken en ketenintegratie
Inkooptools	Functioneel uitragen
Looptijd contracten	5 jaar
Contractmanagement	hoog

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

3. Draagvlak:



Broodje met!

Inkoop binnen
Nijestee

Nijestee i

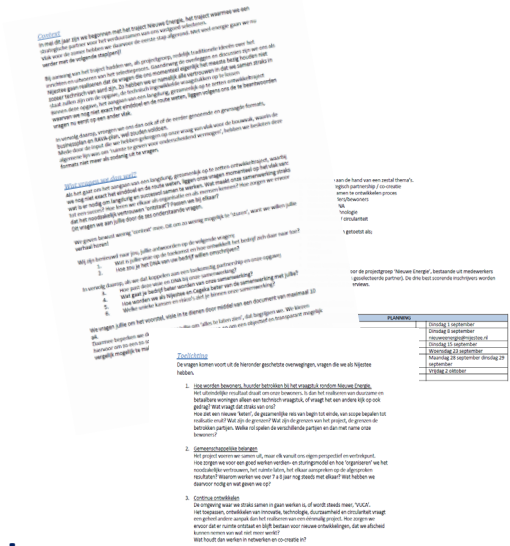
Nijestee i

Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

3. Draagvlak:



‘niets is krachtiger dan mensen die doen wat ze doen, omdat ze het willen doen’



Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

3. Draagvlak



Wat hebben we binnen Nijestee gedaan?

3. Draagvlak:

‘Alleen samen ga je (uiteindelijk) sneller en kom je verder’

- Ken je organisatie
- Zorg voor zichtbaarheid,
- Maak verbinding, zowel intern als extern
- Maak inkoop toegankelijk

Van beginnen naar winnen!

Beginnen:

1. **Ontwikkel een heldere inkoopvisie en leg uit hoe je bijdraagt aan het realiseren van de ambities.**
2. **Haak bestuur en directie aan voor ontwikkeling richting strategische inkoop.**

Winnen:

1. **Vergroot je inkoopspeelveld.**
2. **Ontwikkel draagvlak door zichtbaar te zijn en persoonlijk contact, zowel intern als extern.**

Dat vraagt:

Een helder plan
Focus

Uithoudingsvermogen
Omgaan met tegenslag
Nieuwe vaardigheden
Flexibiliteit

Inkoop is topsport!

WORKSHOP

**SAMEN WINNEN
(ALLEEN GA JE SNELLER,
MAAR SAMEN.....)**



Van beginnen naar.....



WINNEN

**Van corporatiedag naar
landelijke campagne!!**

Programma workshop

- 11.50-11.55 korte uitleg
- 11.55-12.15 aan de slag
- 12.15-12.30 terugkoppeling
- 12.30-12.35 vervolgstappen

Uitleg workshop

- Samen creëren wij waardevolle hulpmiddelen
- Deze kunnen jullie direct toepassen binnen de eigen corporatie en
- Jullie krijgen gelegenheid om van elkaar te leren

Thema's van de Infographics

1. Van Organisatiedoelstellingen naar Inkoopstrategie
2. Hoe kunnen medewerkers zelfstandig Inkopen
3. Contractmanagement DE sleutel naar duurzaam en betaalbaar wonen

Organisatie Doelstellingen en Inkoop Strategie

Missie en Visiecorporatie XXXX vertaald naar

INKOOPSTRATEGIE

Missie, Toonaangevend zijn in het bouwen, verhuren en beheren van sociale huurwoningen, met nadruk op betaalbaarheid, duurzaamheid en leefbaarheid.

Inkoopdoelstelling missie: Zorgen voor een duurzame, bestaandefficiënte inkoopstrategie die de bouw en het onderhoud van betaalbare, kwalitatieve woningen ondersteunt.



Visie, Waarde creëren voor huurders en maatschappij met respect voor milieu en door inzet op innovatie.

Inkoopdoelstelling visie: Innovatieve en duurzame oplossingen prioriteren in het inkoopproces, met een focus op lange termijn waarde boven kortstondige besparingen.



Financiële, maatschappelijke en innovatiedoelstellingen
Financieel: Efficiënt beheer van inkoopbudgetten en kostenbesparing zonder kwaliteitsverlies.

Maatschappelijk: Bijdragen aan sociale waarde door lokale leveranciers en sociaal ondernemen in betrekken.

Innovatie: Opentoeaan voor nieuwe technologieën en innovatieve producten/diensten die de efficiëntie en effectiviteit van woningcorporaties kunnen verbeteren.



Organisatie doelstellingen voor inkoop

Kwaliteit van de woningvoorraad, Inkoop van duurzame bouwmaterialen en diensten die bijdragen aan de lange levensduur en kwaliteit van woningen.



Betaalbaarheid van het wonen

Strategische partnerships en raamovereenkomsten met leveranciers om kosten onder controle te houden zonder in te boeten op kwaliteit.



Beschikbaarheid van passende woningen

Invetten op flexibele inkoopstrategieën die snelle aanpassing aan veranderende behoeften mogelijk maken.



Duurzaamheid

Voorkeur voor leveranciers die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan, door gebruik van circulaire producten, CO2 voetsporen en energie reductie.



Interne en externe tevredenheid

Het verbeteren van processen en systemen voor inkoop en contractmanagement om de dienstverlening aan huurders te optimaliseren en (interne) klanttevredenheid te verhogen.



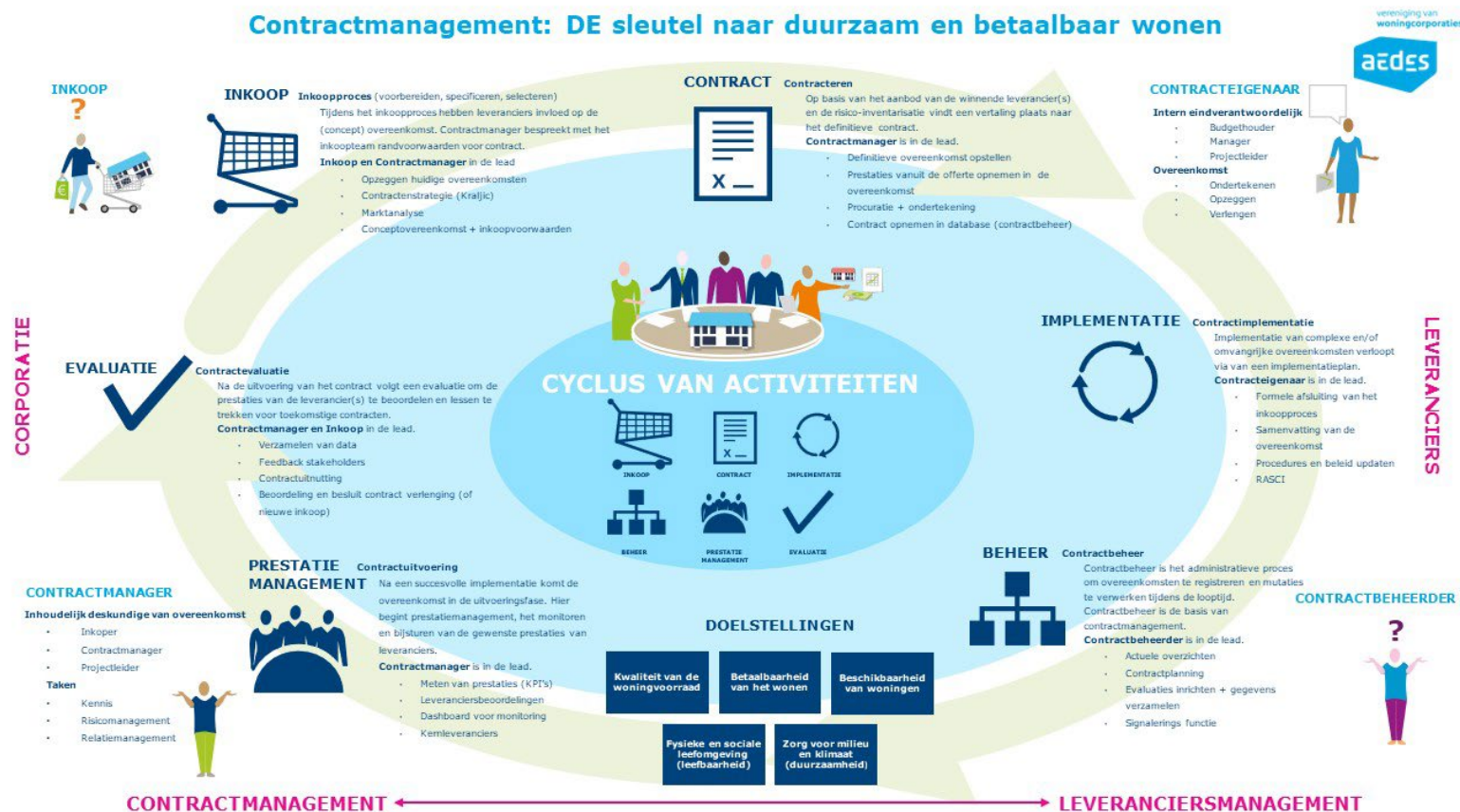
Zelfstandig inkopen

HOE KOOPT EEN MEDEWERKER ZELFSTANDIG IN



Contractmanagement

Contractmanagement: DE sleutel naar duurzaam en betaalbaar wonen



Uitleg workshop

- 11.55- 12.15 Workshop Activiteit (20 minuten)
 - **Groepjes: +/- 5 personen en gaan aan de slag met één van de drie thema's.**
 - **Verbeteren: Elk groepje werkt samen om de gekozen infographic te verbeteren**
 - **Begeleiding KBG: lopen rond en helpen daar waar nodig (steek je hand op en we komen helpen)**

Begeleiding

- Doelstellingen

(voorste rij stoelen)

- Rob
- Leo

- Inkoopproces

(midden)

- Theo
- Gaby
- Bart

- Contractmanagement

(achter)

- Peggy
- Mark
- Wim

- Vliegende keep

- Gerrie

Terugkoppeling

- 12.15-12.30 Afronding Workshop (15 minuten)
 - **Centrale terugkoppeling: Eén groepje presenteert hun verbeterde versie van de infographic. Andere groepjes kunnen aanvullingen of suggesties geven.**
 - **3 thema's dus 3 keer terugkoppeling (5 minuten per onderwerp)**
 - Niet genoeg tijd? Kom zelf op de grote posters 'plakken'
- 12.30-12.35 Uitleg vervolgstappen
 - **Aedes zal de terugkoppeling verwerken om een tweede versie van de posters te maken.**
 - **En dan?? Zelf aan de slag!**

Zelf aan de slag!



Van beginnen naar..... WINNEN

**Van corporatiedag naar
landelijke campagne!!**

(#24-09-24doejijookmee?)

12.35-13.35 Lunch - netwerk bij de
ballon voor Opdrachtgeverschap

EINDE

BEDANKT VOOR UW AANDACHT



Wie is er nodig voor implementatie?

- Bestuurder
- Management
- Assetmanager
- Project leider (nieuwbouw/onderhoud)
- Inkoop en contractmanagers
- Controller
- ...
- ...
- ...

Samen sturen op organisatieveranderingen

- Bestuurders (Organisatiedoelstellingen vastklikken)
- Managers (met team vertalen van organisatiedoelstellingen naar strategie, bijvoorbeeld duurzaamheid)
- Assetmanagers (strategische kaders verder uitwerken)
- Projectleiders Nieuwbouw (strategie nieuwbouw in lijn brengen met onderhoud)
- Projectleiders Onderhoud (strategie onderhoud in lijn brengen met nieuwbouw)
- Inkoopers (vertalen van de strategie naar een inkoopprogramma)
- Contractmanagers (borgen dat wat is afgesproken tot uitvoering komt)