



Aanbesteden binnen Tinten, Grensverkenningen

Marieke de Vries – bestuurssecretaris

Bezoek Sociaal Werk NL 19-06-2019



Tinten

De (tussen)stand

- 13 procedures sinds 2015
- 10 sociaal werk, 3 peuterwerk
- 11 gegund
- 1 ingetrokken door gemeente
- 2 niet gegund
- 6 nieuwe gemeenten
- +/- 1/3 groei door middel van aanbestedingen in 4 jaar

Welke procedures:

1. Andes
2. Vaart Assen
3. GIDS Assen
4. Peuterwerk Scheemda
5. Meppel –Westerveld
6. Steenwijkerland
7. Hogeland
8. Veendam/Pekela
9. Peuterwerk Steenwijkerland
10. Peuterwerk Oldambt
11. Westerkwartier
12. Fryske Marren
13. Opsterland

Wat drijft de gemeente(n)?

*“Als de wind van
verandering waait,
bouwt de één een
schuilkelder en de ander
een windmolen.”*

Wat drijft de gemeente(n)?

Onze ervaring is dat gemeenten zoeken:

- naar inhoudelijke vernieuwing (transitie en transformatie)
- naar nieuwe oplossingen en resultaten/impact
- naar andere manier om de rollen en de relaties vorm te geven
- naar nieuwe aanbieders/nieuwe 'koppen'

Wat drijft Tinten?



Wat drijft Tinten?

Groei is geen doel op zich maar wat drijft ons dan wel:

1. Past het in termen van visie, missie en core business?
2. Kan Tintengroep waarde toevoegen op inhoud?
3. Voegt de opdracht waarde toe aan Tintengroep?
4. Kunnen we de opdracht aan in termen van capaciteit?
5. Is de context/vorm passend voor Tintengroep:
 1. Creëert het afhankelijkheden die te managen zijn?
 2. Kunnen we omgaan met de onzekerheid van de ander?
 3. Is er accountability mogelijk dat het toezicht kan accepteren?

De inschrijffase:



De inschrijffase:

Succesfactoren proces:

- Full commitment: TintenTeam
- Scheiden proces en inhoud: procesbewaker en projectleider
- Bedrijfsvoering, Control, HR en Communicatie sluiten meteen aan
- Ongeacht de grootte: zo klein mogelijk kernteam
- Plannen op basis van backcasting: realistisch en strak
- Aannames zijn risico's, vragen zijn kansen
- Steeds checken: hebben we nog ergens iets laten liggen?

De offerte:



De offerte:

Succesfactoren:

- Niet dromen maar aantonen
- Niet onze visie, maar die van de gemeente
- Niet te ronkend of te soft, maar feiten en bewijzen
- Het geraamte van de gemeente ontdekken
- Alle boxjes afvinken
- Zelfbewust maar dienstbaar

De presentatie

*We leren niet van
ervaren, maar
van reflectie op
ervaring.*

Naar John Dewey

De presentatie

Succesfactoren:

- Oefenen, oefenen, oefenen dialoogsessie
- Kritisch doorzagen op inhoud én vorm
- én mensen

Na de gunning

- Feestje!
- Meteen aan de bak: als de baby is geboren, dan begint het pas
- Alcatel: Komt er een procedure van een latende partij?
- Overeenkomst: is er nog ruimte voor onderhandeling?
- Hoe stellen de latende partijen zich op?
- Hoe is de sfeer onder de medewerkers?
- Is er onrust onder burgers, cliënten of vertegenwoordigers?
- Moeten we acteren op piekbelasting in onze backoffice?

Lessen in grensverkenningen

1. Grenzen aan de groei:
 - a) Wat doet dit met het Tinten-model?
 - b) Hoe kijkt de buitenwereld naar ons?
2. Grenzen in rollen en verhoudingen:
 - a) Tinten gaat van ontvanger, naar aanbieder, naar leverancier
 - b) Gemeente gaat van geveer, naar opdrachtgever, naar afnemer?
3. Grenzen aan inhoud en kwaliteit:
 - a) Blijven we bij onze leest of wie de schoen past...
 - b) Hoe borg je je DNA/blijf je trouw aan je fundament?
4. Grenzen van de professie:
 - a) De afbakening van functies, taken en verantwoordelijkheden
 - b) Wat betekent dit voor onze medewerkers, onze houding naar de buitenwereld?