

dé nieuwe
dimensie:
'Connecting the
Knowledge'

dé nieuwe dimensie: 'Connecting the Knowledge'

Inkoop is definitief doorgedrongen tot de bestuurskamers. Maar we zijn er nog lang niet! De inkoopfunctie kan en moet verder groeien, een toegevoegde waarde leveren aan de concurrentiepositie van organisaties en volwaardig deel uitmaken van de business alignment. Dit is uitsluitend mogelijk door het kennisniveau en de competenties van inkoopprofessionals verder te optimaliseren.

Pro Mereor Inkoopkenniscentrum staat al meer dan een decennium organisaties bij die een professionaliseringsslag willen maken. Kennis van Europees aanbesteden en inkoopkennis koppelen wij aan specialistische kennis. Onze dienstverlening kenmerkt zich door een hands-on mentaliteit en een pragmatische aanpak. Praktische advisering waarmee uw organisatie direct aan de slag kan.

Daar is nu een nieuwe dimensie aan toegevoegd: **Connecting the Knowledge!** Wij brengen u graag in contact met inkoopprofessionals, inkoopconsultants en aanbestedingsjuristen die u helpen uw inkoopfunctie verder te ontwikkelen en tot een succes te maken.

Onze dienstverlening bestaat uit:

- Inkoopadvisering
- Europese aanbestedingen
- Interim Professionals
- Trainingen

Inkoop bij de overheid staat bijna synoniem aan Europees aanbesteden en het Europees aanbestedingsrecht. Daar zit hem juist de crux. U wilt doelmatig inkopen en tegelijk moet u voldoen aan de rechtmatigheidseisen, want op een gang naar de rechter zit niemand te wachten. Onze adviseurs en juristen helpen u met pragmatische en juridisch onderbouwde adviezen die u in staat stellen uw doel te bereiken, zonder de juridische context uit het oog te verliezen.

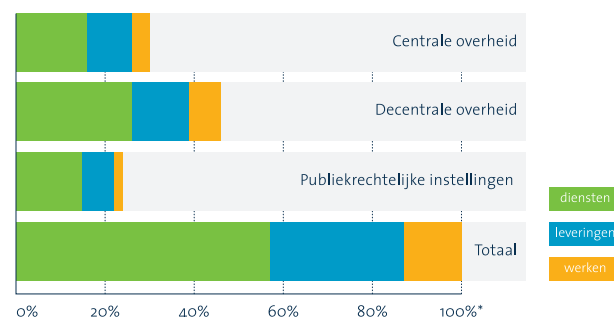
4 Inkopen bij de overheid

Meer dan 65 miljard euro wordt er jaarlijks door de overheid uitgegeven. Daarmee is zij veruit de grootste inkooporganisatie in Nederland. Het geld dat zij uitgeeft wordt bovendien gegenereerd uit belastinggeld waarvan zowel de wetgever als de burger vinden dat er verantwoord mee moet worden omgegaan. Zo'n financieel inkoopvolume vraagt bovendien om bewustwording. Bewuste omgang met de uitgaven en een bewuste omgang met mens, milieu en energie. Bij de overheid speelt daarnaast mee dat de politiek zich committeert aan beleidsdoelstellingen die u als inkooporganisatie moet concretiseren. Maar hoe vertaalt u al deze doelstellingen in een concreet beleids of aanbestedingsdocument?

Rechtmatigheid en doelmatigheid strijden om voorrang. Maar laten we het niet moeilijker maken dan het is. U wilt een dienst of levering inkopen die aan de eisen voldoet en dat is ons uitgangspunt: doelmatig inkopen en in de juiste juridische context. Dat vergt een pragmatische aanpak en kennis. Kennis van inkoopmarkten, kennis van het aanbestedingsrecht en kennis van de actualiteit. Het aanbestedingsrecht is geen star gegeven. Nieuwe regelgeving en jurisprudentie volgen elkaar in snel tempo op. Is dat een belemmering?

Nee, want door alle nieuwe regels en wetgeving wordt het aanbestedingsrecht steeds verder ingevuld en kunt u profiteren van de reeds uitgezette kaders. Succesvol inkopen kenmerkt zich door het nastreven van doelen. Tijdens een inkoopproces zult u afwegingen moeten maken, maar met een duidelijk doel voor ogen krijgt u de levering of dienst die aan uw wensen en eisen voldoet. Wij durven met u die uitdaging aan te gaan. Dat geldt voor reguliere aanbestedingen, maar zeker ook voor projecten die research vereisen en zich kenmerken door complexiteit.

Aanbestedingsplichtige overheidsopdrachten
Relatieve verdeling, in %



*18 miljard (centrale variant), 33 miljard (boven variant)
Bron: Het totale inkoopvolume van Nederlandse overheden | www.rijksoverheid.nl

Een nieuwe tijd, een nieuwe rol. Of het nu de economische crisis, de eindigheid van fossiele brandstoffen of de positionering van uw bedrijf in de markt betreft, steeds vaker wordt er naar de rol van de inkoopfunctie gekeken.

Een rol die de laatste jaren zowel inhoudelijk als qua marktstrategie drastisch is gewijzigd. Steeds weer wordt u voor uitdagingen geplaatst en zult u mede invulling moeten geven aan de vraag: hoe kunnen wij al onze doelstellingen verwezenlijken?

5 De rol van de inkoper

Het inkoopvak is de laatste jaren uitgegroeid tot een volwaardige discipline. Een functie op academisch niveau, maar komt dit ook tot uiting in de praktijk? Afgestudeerde professionals zijn theoretisch goed onderlegd. Maar wordt deze kennis tot een maximum benut in de praktijk? Steeds weer blijkt dat organisaties te duur inkopen terwijl er juist op de inkoopfunctie veel financiële resultaten te behalen zijn. Theorie vertalen naar de praktijk, daar draait het om.

Hoeveel invloed oefent uw inkoopafdeling uit op de besluitvorming? Niet iedereen zal het volmondig toegeven, maar binnen organisaties kost het tijd om alle geledingen erop te wijzen welke wezenlijke invloed de inkoopfunctie kan uitoefenen op de resultaten. Een efficiënt inkoopbeleid leidt tot kostenbesparing, margeverbetering, concurrentiekracht en een duidelijke profilering. Daarnaast houdt een succesvolle inkoopfunctie zichzelf permanent een spiegel voor, waarbij zij niet alleen let op de kwantitatieve diagnose, maar ook kwaliteitsaspecten laat meewegen in het oordeel.

Bezuinigingen staan door de economische ontwikkelingen hoog op de prioriteitenlijst, maar ook maatschappelijk verantwoord ondernemen en inkopen treden steeds vaker voor het voetlicht. Een volwaardige rol van de inkoop in het businessmodel kan substantieel bijdragen aan de realisatie van deze doelstellingen. En niet uitsluitend in kostenopzicht. Een succesvolle inkoopfunctie draagt bij tot een betere bedrijfsvoering, zorgt dat leveringen aansluiten op de behoeften binnen een bedrijf, realiseert kwaliteitsverbetering en vermindert bedrijfsrisico's. Maar zorgt ook dat u zich duidelijk, herkenbaar en maatschappelijk verantwoord kunt profileren.

Pro Mereor ondersteunt bedrijven die een professionaliseringsslag willen maken. Wij delen graag de kennis met u die wij de afgelopen decennia hebben opgebouwd. Onze aanpak kenmerkt zich door een no-nonsense aanpak, resultaatgericht denken en praktische raadgeving waar u direct de vruchten van plukt.

Doelstellingen verwezenlijken en de bewaking van budgetten en de continuïteit. Als manager of bestuurder van een onderwijsorganisatie heeft u deze termen in al hun variaties zien langskomen. Op u rust een zware taak: de zorg voor komende generaties en de kwaliteitsborging van het onderwijs. Maar hoe geeft u daar gestalte aan als zoveel processen uw aandacht verlangen en geld maar een keer uitgegeven kan worden?

6 Aanbesteden in het onderwijs

Steeds nadrukkelijker wordt gekeken naar de secundaire processen. Hebt u die goed geregeld? Door kwaliteitsverbetering breed aan te pakken kan onderwijs excelleren en zich volledig overgeven aan haar primaire taak: de educatie van leerlingen en studenten. Een van de zaken die bij de kwaliteitsverbetering in het onderwijs voor het voetlicht treedt is de inkoop. Er spelen echter veel belangen mee. Besturen willen een maximaal financieel rendement realiseren. Leerlingen en personeel verlangen een leeromgeving die hen in staat stelt cognitieve capaciteiten optimaal te benutten. Allemaal zaken waar een inkoopfunctie, maar ook een inkoopadviseur, rekening mee moet houden.

Uitsluitend generalistische kennis van onderwijs, inkoop of Europees aanbesteden is niet voldoende. Het onderwijs kent zijn eigen dynamiek en is constant in beweging door sociale en economische veranderingen. Tel daarbij op dat de wetgeving eisen stelt aan inkoopprocedures en het wordt duidelijk dat er grote druk ontstaat op zowel onderwijsbestuurders als de inkoopfunctie. Behalve de al genoemde eisen, krijgt de inkoopfunctie te maken met veel uiteenlopende inkoopgebieden, die allemaal een eigen marktbenadering vergen. Kennis, kunde en specialisaties

kunnen het verschil maken tussen succes en falen. Nieuw voor het onderwijs zijn de convenanten die zij zijn aangegaan op het gebied van duurzaam inkopen. Hogescholen en universiteiten streven ernaar in 2012 voor ten minste 50 procent duurzaam in te kopen. Het middelbaar beroepsonderwijs streeft naar 50 procent duurzame inkoop in 2012 en 100 procent in 2015. Door Agentschap NL zijn duurzaamheidscriteria vastgesteld die u kunnen helpen een duurzaam inkoopbeleid vorm te geven. Daarin ook alledaagse zaken als papier en drukwerk, catering en elektriciteit.

Door de koppeling van kennis willen wij u ondersteunen om uw doelstellingen te verwezenlijken. Met koepelorganisaties beheren wij meerdere collectieve inkoopcontracten. En wij ondersteunen onderwijsinstellingen die hun inkoopfunctie willen professionaliseren. Samen met u willen we toewerken naar een professionele inkoopfunctie die zich kenmerkt door daadkracht, steun in alle geledingen van de organisatie en rendement. Wij bieden u de juiste professionals die weten wat er leeft binnen een onderwijsorganisatie en bevorderen de kennisuitwisseling.

Steeds vaker stellen overheden zich de vraag: hoe geef ik vorm aan een duurzaam inkoopbeleid? De centrale overheid moet sinds 2010 100% duurzaam inkopen en de decentrale overheid heeft zich gecommitteerd aan een 75% duurzaam inkoopbeleid in 2010. Voor verschillende productgroepen zijn door Agentschap NL duurzaamheidscriteria geformuleerd die voor de inkoopfunctie als leidraad kunnen fungeren. Toch rijst bij veel aanbestedende diensten nog steeds de vraag met welke aspecten men rekening moet houden?

7 De dynamiek van duurzaamheid

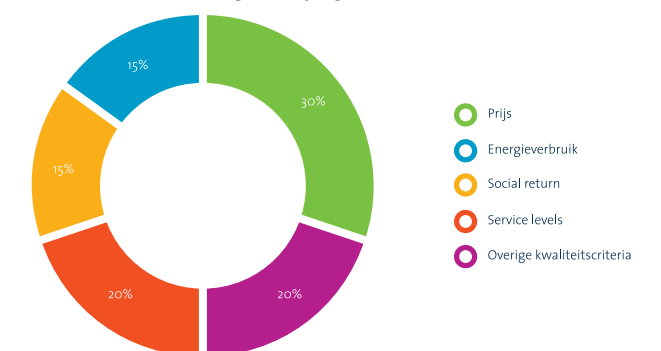
Duurzaamheid is veel breder dan milieu- en energiebewust inkopen. Het omvat ook sociale aspecten, zoals de realisatie van Wsw-plaatsen of het vermijden van producten die zijn gemaakt door kinderhanden. Als overheid wordt u daarmee geconfronteerd. En het is uw taak deze aspecten te concretiseren in aanbestedingsdocumenten. Maar welke criteria neemt u mee in de gunningfase en welke worden als selectie criterium gehanteerd? Door de criteria dynamischer te benaderen zijn doelstellingen beter te realiseren.

Een aspect dat bij duurzaam inkopen al snel om de hoek komt kijken, is het gebruik van keurmerken. Door meerdere partijen wordt ter discussie gesteld of het is toegestaan om een keurmerk of de criteria die de keurmerkinstantie hanteert als eis te stellen. 'Een keurmerk is geen geschikt criterium om de economisch meest voordelige aanbieder te selecteren', oordeelde de Europese Commissie. De commissie is van mening dat het programma van eisen dusdanig dient te zijn dat ook andere keurmerken of fabrikanten een kans maken en de VNG raadt gemeenten aan terughoudend om te gaan met verschillende certificatiesystemen.

Het opstellen van selectie- en gunningcriteria vraagt deskundigheid. De geformuleerde eisen moeten in relatie

staan tot de gevraagde dienst of levering. Geschiktheidseisen moeten dienstbaar zijn aan het beperken van het risico en voorkomen dat prestaties van onvoldoende kwaliteit worden geleverd. De aanbestedende dienst moet zich bij het stellen van geschiktheidseisen laten leiden door het proportionaliteitsbeginsel. Dit houdt in dat hij alleen geschiktheidseisen ten aanzien van draagkracht en bekwaamheid mag stellen wanneer deze verband houden met en in verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht.

Criteria Duurzaam gunnen computers
Economisch meest voordelige inschrijving, in %



Minimumeis Agentschap NL: Product dient te zijn voorzien van een Energy Star label
Bron: Pro Meeer

Wat is de toegevoegde waarde van een interim professional voor uw organisatie? En waarom zou u voor die dienstverlening gebruik maken van de diensten van Pro Mereor? De arbeidsmarkt wordt ruimer, het aantal zzp'ers neemt fors toe en op allerlei internetsites bieden professionals hun diensten aan. U wilt echter de juiste mensen op de juiste positie en dan blijkt de toegevoegde waarde van Pro Mereor.

8 Interim professionals

Kwaliteit is ons uitgangspunt. Permanente educatie, POP-trajecten en training van medewerkers dragen daartoe bij. Maar we kijken verder en oriënteren ons ook op specifieke disciplines binnen het vakgebied inkoop, zodat u die additionele kennis in huis haalt die u ontbeerde. Connecting the Knowledge is ons uitgangspunt. Of in gewoon Nederlands: wij verbinden kennis. Kennis die voor uw organisatie van belang is, kennis van inkoop en Europees aanbesteden en kennis binnen onze organisatie waarop zowel uw inkoopfunctie als interim professionals een beroep kunnen doen.

Wij beschikken over een ruim netwerk aan inkopers, consultants, aanbestedingsspecialisten en juristen. Omdat inkoop en aanbesteden onze expertise is, kunnen wij de kennis van deze professionals ook toetsen voor wij een kandidaat aan u voorstellen. Iedere kandidaat die wij aan uw organisatie voorstellen kennen wij persoonlijk.

Maar bovenal willen wij iets toevoegen aan uw inkoopbeleid. Zo selecteren wij niet alleen professionals op hun diploma's en referenties, ook specifieke competenties en specialisaties die waardevol zijn voor uw organisatie brengen wij graag naar voren. Zodat er echt een connectie ontstaat.

Wij onderscheiden ons door een no-nonsense mentaliteit en dat verwachten we ook van de professionals waar wij mee samenwerken. Geen wollige verhalen, zaken niet moeilijker maken dan ze zijn, maar een hands-on mentaliteit waardoor resultaten meetbaar worden. Daarnaast vinden wij het van belang dat onze professionals hun kennis delen. De piekbelasting van uw inkoopfunctie opvangen is mooi, maar als u tijdens het afscheid nemen kunt zeggen 'daar hebben we iets van opgestoken' dan pas is onze missie geslaagd.

Het roer om

'Die diagnose vormde ons uitgangspunt'

Benut u de schaalvoordelen van een gecoördineerd inkoopbeleid? Bij de Gelderse onderwijsgroep Quadraam in Arnhem stelde men zich die vraag. "Onze dertien scholen hadden ieder een eigen inkoopbeleid", vertelt John Schreijer, directeur vastgoed en inkoop bij Quadraam.

"Van schaalvoordeel en efficiëntie was geen sprake, daarom hebben we anderhalf jaar geleden besloten het roer om te gooien." Aan Pro Mereor werd gevraagd dit proces te begeleiden. "We zijn begonnen met een inkoopdiagnose, zodat duidelijk werd met welke leveranciers we zaken deden. Die diagnose vormde ons uitgangspunt om de inkoop beter te organiseren en voor het opstellen van een nieuw beleids- en aanbestedingsplan." Voor Quadraam betekende dat een flinke omslag. "Draagvlak creëren voor een centrale inkoopfunctie kan alleen als je de doelstellingen helder voor het voetlicht kan brengen. Op directieniveau kijkt men naar de cijfers en is dat redelijk snel inzichtelijk te maken.

Na onze eerste aanbesteding werd duidelijk dat wij alleen op kantoorartikelen al een besparing van 80.000 euro konden realiseren. Daarnaast hadden wij echter te maken met het middenkader. Jarenlang werd er door diverse scholen een eigen beleid gevoerd, dan is het de kunst om alle gelederen van de efficiëntie te overtuigen."

Schreijer heeft dit ondervangen door het benoemen van een aantal kerngebieden. "Veelal secundaire processen die wij goed centraal kunnen oppakken en grote projecten waarbij scholen graag ondersteuning ontvangen." De doelstelling van Quadraam is om een besparing te realiseren van 20%. "Bij de eerste aanbesteding bleek dat dit haalbaar was. Onze drijfveer is echter niet uitsluitend het financiële gewin. Het is ook de duidelijkheid die het ons oplevert. Zo kunnen wij straks door een druk op de knop zien welke contracten er lopen en wie onze leveranciers en preferred suppliers zijn."



Breed draagvlak



'Door die faciliterende rol konden we veel tijd besparen'

"Op de juiste wijze een jaarrekening controleren is niet per definitie een onderscheid tussen accountantskantoren. Er zijn er veel kantoren die daarin voorzien binnen de kaders van de wet", vertelt Hans van Dijk, eenheidsmanager bedrijfsvoering van de gemeente Hattem.

"Wat wij met de aanbesteding van accountancydiensten wilden bereiken was een duurzame samenwerking, waarbij wij hebben gelet op de additionele kennis die het bureau kon toevoegen. Omdat het een intergemeentelijke samenwerking betrof moest de accountant de ambitie hebben om die samenwerkingsplannen verder uit te werken." De gemeente Hattem besteedt vaker opdrachten gezamenlijk met de gemeenten Heerde en Oldenbroek aan. "Samen maken we een inschatting of we succesvol kunnen zijn en bij grote aanbestedingen, met meer volume, doen we een beroep op externe expertise." Als een van de voordelen ervaart Van Dijk de efficiëntie. "Iedere keer is het een leerproces.

Wat je merkt is dat een bureau de ervaring heeft die bij ons soms ontbreekt. Met name door die faciliterende rol konden we veel tijd besparen. Bij het aanbesteden van de accountantsdiensten heeft Pro Mereor zich goed voorbereid, hetgeen ons – de projectgroep - in staat stelde overzichtelijk, snel en puntsgewijs te werk te gaan."

De accountantskantoren hebben zich gepresenteerd. Het doel was de visie nader uit te leggen. In dat stadium werden ook gemeenteraadsleden bij de aanbesteding betrokken. "Dan merk je dat een aanbesteding vaak als hamerstuk wordt goedgekeurd, maar de details niet altijd even helder zijn. Ook daarin hebben we ondersteuning gehad en merk je hoe belangrijk het is om transparant te werken en kennis overzichtelijk over te dragen. Door zuiver en duidelijk te werken, was het voor deelnemers helder op welke punten ze waren afgefallen en werd een breed draagvlak gecreëerd onder commissieleden."

De vakgebieden inkoop en facilitymanagement ontwikkelen zich snel en stellen u steeds weer voor nieuwe uitdagingen.

Om u terzijde te staan heeft Pro Mereor een aantal

praktijkgerichte trainingen ontwikkeld op het gebied van

inkoop en Europees aanbesteden.

10 Training: praktisch & interactief

Vakliteratuur over inkoop is er in overvloed.

Het is de kunst om al deze theorie in praktijk te brengen.

Onze inkoopprofessionals verstaan die kunst.

Pro Mereor is de enige aanbieder van inkooptrainingen waar uitsluitend juristen en consultants uit de praktijk aan het woord zijn. De connectie tussen kennis en praktijk staat centraal in al onze trainingen.

De trainingen hebben een duidelijk afgebakend onderwerp. Voorafgaand aan de training ontvangt u een intakeformulier waarin u aandacht kunt vragen voor uw specifieke bedrijfssituatie. Deze onderwerpen worden tijdens de trainingen plenair door de sprekers behandeld waarna er ruimschoots gelegenheid is voor interactie en discussie. Met de opgedane inzichten kunt u direct aan de slag.

Inkoopprofessionalisering (2 daagse cursus)

'Give us the tools and we will finish the job', luidt een bekende uitspraak. In het inkoopvak is het niet anders. Succesvolle inkoop is voor een groot deel te danken aan het optimaal hanteren van de inkoopinstrumenten die u ter beschikking staan. In de praktische training 'Inkooptools Toepassen in de Praktijk' leert u de belangrijkste inkoopinstrumenten hanteren die u nodig heeft voor het opstellen van een gestructureerd inkoopplan. De training is interactief en praktijkgericht. Er is ruime gelegenheid om uw vragen en knelpunten met betrekking tot uw eigen situatie aan de orde te stellen. De eerste dag bestaat uit een praktische training. U leert de belangrijkste inkoopinstrumenten te hanteren die u nodig heeft voor het opstellen van een gestructureerd inkoopplan. Tijdens de tweede dag is er aandacht voor strategie en competenties.

Linked in

U kunt ons ook vinden op linked-in:
> [linkedin.com/companies/pro-mereor](https://www.linkedin.com/companies/pro-mereor)

Complex & specialistisch aeres groep

'Je kunt je geen fouten veroorloven'

Aeres Groep uit Ede is een brede onderwijsorganisatie.

Voor ruim 8.500 leerlingen en studenten verzorgt

zij opleidingen op vmbo, mbo en hbo niveau en

masteropleidingen op het terrein van de groene sector.

Daarnaast volgen jaarlijks circa 45.000 volwassenen

een training of cursus. Begin 2010 werden de

deelnemersadministratie en het begeleidingssysteem

Europees aanbesteed.

"Een complexe aanbesteding", aldus Bastiaan Pellikaan, lid van het college van bestuur bij Aeres Groep. "Bij dit soort trajecten roepen wij hulp in, omdat je je geen fouten kunt veroorloven. Er moeten veel afwegingen worden gemaakt tussen doelmatigheid en rechtmatigheid. Dan merk je hoe belangrijk het is dat de externe deskundige zowel over juridische kennis als proceskennis beschikt."

Volgens Pellikaan had de complexiteit van de aanbesteding betrekking op een drietal zaken.

"De diversiteit aan opleidingen die wij aanbieden, betekende indirect ook dat wij hoge eisen stelden aan de flexibiliteit van het nieuwe systeem. Daarnaast is het aanbesteden van software voor de deelnemersadministratie en het begeleidingssysteem een specialisme. En als laatste zijn het aantal vrijheidsgraden groot. Wij wilden een systeem waar iedereen binnen onze organisatie mee kon werken en die ook voorzag in verschillende opties en instelmogelijkheden." De ervaring van Pellikaan is dat een dergelijke aanbesteding veel voorbereiding vergt, ook intern. "Er zijn veel mensen die straks met dit systeem moeten werken. Ieder heeft zijn eigen mening, maar wij streefden er wel naar om een breed draagvlak binnen de organisatie te realiseren.

Door meedenken en het zorgvuldig formuleren van wensen en eisen, hebben wij de materie losgekoppeld van de emotie. Je merkt dat dat zuiverend werkt en dat de wijze van aanpak ervoor heeft gezorgd dat het nieuwe systeem door iedereen wordt gedragen."

Europese aanbestedingen (2 daagse cursus)

Dankzij de training 'Europese Aanbestedingen' legt u in twee dagen een stevig fundament voor succesvol aanbesteden. Deze training is bijzonder volledig: van het concretiseren van de selectie- en gunningcriteria tot het toepassen van beslisregels; van verschillende aanbestedingsprocedures tot knelpunten in de dagelijkse praktijk. Niet alleen door de volledigheid, maar ook door het hoge praktijkgehalte is deze training een uitstekende investering in uzelf en in uw organisatie. Deze training is toegankelijk voor zowel overheidsinstellingen als bedrijfsleven.

Masterclass Europese aanbestedingen (dagcursus)

Europees aanbesteden is niet alleen complex, het speelveld is ook dynamisch. Daarom ontwikkelde Pro Mereor de eendaagse training 'Masterclass Europese Aanbestedingen'. Deze training is specifiek bedoeld voor inkopers, juristen en projectmanagers die ervaring hebben opgedaan, maar zich verder in de materie willen verdiepen. Centraal tijdens de training staan aanbestedingsstrategie, nieuwe regelgeving en jurisprudentie. Ook wordt aandacht besteed aan het projectmanagement rondom aanbestedingen, een onderwerp dat in de praktijk te weinig aandacht krijgt.

Incompany trainingen

Daarnaast ontwikkelt Pro Mereor trainingen die specifiek zijn afgestemd op uw wensen. Wanneer uw organisatie vraagt om een specifieke trainingsbehoefte, dan is maatwerk vaak de beste oplossing. U hebt natuurlijk een belangrijke inbreng in het programma en u bepaalt samen met uw trainer waar de accenten tijdens de training liggen. De trainingen van Pro Mereor kunnen eventueel in combinatie met projecten worden uitgevoerd.

Voor het actuele programma verwijzen wij u graag naar onze website:

> [pro-mereor.nl](https://www.pro-mereor.nl)

Pro Mereor Inkoopkenniscentrum

Meer rendement door een professionele inkoopfunctie

Wat kunt u bereiken door het professionaliseren van uw inkoopfunctie? Betere condities, kostenbesparingen en succesvolle Europese aanbestedingen zijn een aantal voorbeelden. Maar een professionele inkoopfunctie kan meer betekenen. De hele organisatie profiteert namelijk van een inkoopafdeling waar duidelijke afspraken gelden en termijnen nauwlettend in de gaten worden gehouden. Een professionele inkoopfunctie die zich bovendien kenmerkt door heldere communicatie en vakinhoudelijke kennis. Allemaal doelstellingen die Pro Mereor samen met u kan realiseren.

Inkoopkenniscentrum

Pro Mereor is het Inkoopkenniscentrum voor overheden en het bedrijfsleven. Als onafhankelijk adviesbureau helpen wij u graag de inkoopfunctie te professionaliseren.

Onze dienstverlening bestaat uit:

- Inkoopadvisering
- Advisering en uitvoering van Europees aanbestedingen
- Interim management
- (Incompany) trainingen



PRO MEREOR

Inkoopadvisering

Inkoopadvisering

Geen pseudowetenschappelijke verhalen, maar gewoon kennis van zaken. Pro Mereor beschikt over de talenten om ingewikkelde materie te vertalen naar praktische adviezen voor uw organisatie.

PRO-MEREOR.NL



PRO MEREOR

Interim professionals

Interim management

Pro Mereor heeft een uitgebreid netwerk inkoopprofessionals van diverse niveaus. Een analyse van specifieke inkoop- competenties maakt deel uit van onze selectieprocedure.

INTERIM-CONSULTANT.NL



PRO MEREOR

Europese aanbestedingen

Advisering en uitvoering van Europees aanbestedingen

Onze juristen en consultants verzorgen de uitvoering en begeleiding van uw Europese aanbestedingen. Wij ontzorgen uw organisatie en daarnaast krijgt u de mogelijkheid het hele proces digitaal te volgen.

EUROPESE-AANBESTEDINGEN.NL



PRO MEREOR

Trainingscentrum

(Incompany) trainingen

'Nooit uitgeleerd', dat geldt voor iedereen die te maken heeft met inkoop en aanbesteden. De workshops van Pro Mereor zijn praktisch, actueel, interactief en bieden ruimte om praktijksituaties aan de orde te stellen.

INKOOPKENNISCENTRUM.NL

PRO MEREOR

INKOOPKENNISCENTRUM

BURGEMEESTER WEERTSSTRAAT 69 A

6814 HM ARNHEM

T 026 370 14 76

F 026 370 14 78

E INFO@INKOOPKENNISCENTRUM.NL

I INKOOPKENNISCENTRUM.NL

I PRO-MEREOR.NL