

# Aanbesteden met een dobbelsteen

“Het tactisch spel inkopen & aanbesteden” is een nieuw bordspel voor inkopers en facility managers. Het spel moet bij de spelers leiden tot nieuwe inzichten, discussies en standpunten rond alle onderdelen van het tactisch inkoop- en aanbestedingsproces. Een interactief trainingsinstrument, voortgekomen uit de inkoop- en aanbestedingspraktijk.

Joan Koele

Anton van Aar is inkoper bij Shell geweest, was ondernemer op het gebied van procurement en heeft gedoopt aan de UvA. Momenteel is hij als partner en senior consultant bij inkoopadviesbureau Procure-IT werkzaam als senior adviseur inkoop bij SNS Reaal. Daarnaast geeft hij workshops strategic procurement en is hij freelance docent voor ISBW. Een belangrijk deel van zijn advieswerk voor SNS Reaal bestaat uit het vertalen van inkoopbeleid naar concrete processen. Het goed trainen van de SNS-medewerkers op dit onderwerp is hierbij van groot belang. Van Aar wilde hierbij een nieuwe trainingsvorm toe passen en stortte zich vol overgave op de ontwikkeling van een heus inkoop- en aanbestedingspel. Na zeven maanden van ontwikkelen en testen is het vakinhoudelijke bordspel een feit. Deze zomer is het onder de naam ‘Het tactisch spel inkopen & aanbesteden’ door het door van Aar opgerichte PM Games op de markt gebracht. Van Aar verkoos bewust de vorm van het traditionele bordspel boven een elektronische variant, ‘want het nadenken over de verschillende stappen in het inkoopproces is het belangrijkste doel van het spel. Essentieel hierbij is de interactie tussen de spelers’, aldus Van Aar. ‘Een bordspelvariant nodigt meer uit tot onderlinge discussie en overleg. Het gaat om kennismaking met de verschillende stappen binnen het inkoopproces en kennisdeling tussen de spelers onderling’.

## spelopzet

Het spel wordt met maximaal vier spelers of teams gespeeld, bij voorkeur met een spelleider. Eerst moet door de spelers het spelbord worden samengesteld, bestaande uit losse puzzelstukken met daarop de afzonderlijke stappen binnen het inkoop- en aanbestedingsproces. Deze moeten op logische volgorde aan elkaar worden gelegd. Als het spelbord is gelegd bewandelen de spelers met dobbelsteen en pionnen uiteindelijk alle onderdelen van het tactische inkoop- en aanbestedingsproces. Tijdens het spel worden spelkaarten verzameld met stellingen en dilemma's, waarover inhoudelijk met elkaar wordt gediscussieerd. Diegene die met zijn pion als eerste op alle inkoop- en aanbestedingsprocessen is geweest en daarnaast alle bijbehorende spelkaarten heeft verzameld is de winnaar. Het feit dat je het spel ook echt kunt winnen, maakt het voor de spelers extra leuk; hierbij kunnen zij elkaar bovendien flink dwars zitten, door elkaars inkoopprocessen te saboteren. De speelduur is gemiddeld vijf kwartier.

## workshop

Begin juli organiseerden Procure-IT en Van Aar een demonstratieworkshop, waarbij het spel kon worden gespeeld door oud-collega's van Procure-IT en andere relaties van Van Aar. Een van de aanwezige oud-collega's was Fred Bluemink, tegenwoordig directeur van adviesbureau FBA. Bluemink: ‘Het zijn goede discussies die tijdens het spel gevoerd worden. Het biedt mogelijkheden om ieders rol in het inkoop-



Anton van Aar

De standaarduitvoering van het spel bevat 52 kaarten met stellingen en dilemma's. Enkele voorbeelden:

1. Stelling: ‘Wij hebben een actueel en goedgekeurd leveranciersbestand op basis van onze selectie eisen.’
2. Stelling: ‘Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen wordt bij ons altijd meegenomen als gunningscriterium.’
3. Dilemma: Een leverancier aan wie de aanbesteding niet wordt gegund komt alsnog met een nieuwe aanbesteding. Deze nieuwe aanbesteding leidt tot een flinke besparing op je budget. Wat doe je?
  - a. Je neemt deze nieuwe aanbesteding serieus en bekijkt of je het gunningsadvies moet aanpassen.
  - b. Je doet daar helemaal niets mee.
  - c. Je gaat naar de opdrachtgever en vraagt toestemming om alle aanbieders een laatste aanbesteding te laten uitbrengen.

proces te bepalen’. Bluemink nam het tijdens het spel op tegen onder anderen Jordan van de Riet, indirect procurement manager bij British American Tobacco. Ook Van de Riet zag de toepassingsmogelijkheden: ‘Het spel kan een uitdaging vormen in bijvoorbeeld een organische workshop voor de betrokkenen bij een inkoop- of aanbestedingsproces. En het zou gebruikt kunnen worden voor het creëren van awareness bij mensen in de organisatie, die geen lid zijn van het inkoopteam, maar wel regelmatig inkopen. Ook voor het inkoopteam zelf kan het interessant zijn, al moet het niveau van de stellingen en dilemma's in het spel dan misschien iets omhoog’. Van Aar over dit laatste: ‘Je kunt het spelniveau per sessie aanpassen door spelkaarten met bepaalde stellingen en dilemma's juist wel of niet te gebruiken, afhankelijk van het niveau en functie van de spelers’. Medespeler Georg de Boer, mana-

ger procurement & contractmanagement bij het NOB: ‘Een aparte set kaarten voor Europese aanbestedingen zou een idee kunnen zijn. Die vragen door een ander proces ook een andere aanpak en brengen daardoor andere discussies en dilemma's met zich mee’. Van Aar zegt een aantal uitbreidingssets al in ontwikkeling te hebben, waaronder een voor het door De Boer gesuggereerde Europees aanbesteden. Ook kaartensets op gebied van ethiek & integriteit en nieuwe spellen voor contractmanagement en ict-inkoop zijn in ontwikkeling. Daarnaast wordt aan een Engelstalige versie van het spel gewerkt. De verkoop loopt voornamelijk via de trainingen en cursussen die Van Aar verzorgt, maar het spel is voor iedereen verkrijgbaar via PM Games. Onder andere Nevi Inkoopacademie, Novi Opleidingen, PGGM en het Rode Kruis hebben het spel inmiddels aangeschaft. 