

# MANIFEST

## Omgangsvormen bij het inkopen van zelfstandige professionals in de markt van veranderen en ontwikkelen

Wij netwerkprofessionals, leveranciers, inkopers en tussenpersonen,  
bijeën op 13 maart 2017 bijeen in Kasteel Hoekelum;

gegeven het feit dat organisaties een blijvende behoefte hebben aan  
flexibele hoogwaardige diensteverlening door zelfstandige professionals;

gegeven het feit dat de toenemende bureaucrativering rondom de inkoop van deze diensten  
onnodige energie vergt en plezierig en effectief samenwerken in de weg staat;

gegeven het feit dat wij van mening zijn dat vertrouwen, open communicatie  
en een gelijkwaardige relatie een betere basis vormen voor effectieve samenwerking  
dan wantrouwen en hiërarchie;

onderschrijven de volgende 10 aanbevelingen rondom de inkoop van diensten van zelfstandige  
professionals in de markt van veranderen en ontwikkelen:

- 1 Optimaal toegevoegde waarde van diensten rondom veranderen en ontwikkelen in organisaties komt slechts tot stand in samenwerking tussen afnemer, inkoopprofessional, aanbieder en eventuele tussenpersoon. Deze samenwerking moet zo vroeg mogelijk tot stand komen in de vorm van een open dialoog; in co-creatie wordt de vraag beter, de prijs scherper en het aanbod meer to-the-point.
- 2 Het verdient voorkeur om tevoren aan de leverancier een budgetindicatie af te geven als richtsnoer voor het invullen van de oplossing. Pas na uitdenken van oplossingsrichting en aanpak zal de definitieve prijs worden aangevraagd. Voor inhoudelijk complexe aanvragen die een maatwerkoplossing in zich houden wordt een vergoeding betaald. Dat kan bijvoorbeeld door de ontwerpfase apart aan te besteden.
- 3 Transparantie over de opbouw van prijzen van opdrachtnemers komt de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer ten goede. Het helpt de opdrachtgevers te laten meedenken over de calculatie van de prijs voor te leveren diensten.
- 4 Vergoedingen voor tussenpersonen van meer dan 20% zijn slechts acceptabel als hiervoor aantoonbaar diensten worden geleverd ter waarde van het afgegeven percentage.
- 5 Bij het hanteren van zogenaamde knock-out criteria zal de inkopende partij of tussenpersoon moeten verantwoorden wat de relatie hiervan is met succesvol realiseren van de opdracht. Het moet aanbieders zijn toegestaan ongevraagd aan te geven hoe zij denken op een andere manier aan de gevraagde kwaliteiten te kunnen voldoen. Afwijzingen moeten beargumenteerd worden.

- 6 Zelfstandige professionals moeten kunnen aantonen dat zij ondernemend zijn. Daarbij zijn de volgende 5 criteria van toepassing (met dank aan Yacht):
  - a **Overeenkomst**  
Ondertekende modelovereenkomst (indien van toepassing)
  - b **Opdrachtschrijving**  
SMART, inspanning of resultaat
  - c **Omgeving**  
Vrijheid van werken, geen leiding & toezicht
  - d **Ondernemerschap**  
Toetsing KvK, aansprakelijkheid, btw
  - e **Omvang**  
Historie van arbeid als ZZP'er  
Duur van de opdracht
- 7 Gezonde aanvragen voor dienstverlening bevatten voldoende informatie over gewenste inhoudelijke oplossingen en aanpak. De inhoudelijke component is groter dan de procedurele.
- 8 Binnen raamcontracten selecteert de afnemer van de dienst de partij of partijen die hem ten dienste staan. Hij is samen met de aanbieder verantwoordelijk voor het toepassen van contractuele afspraken.
- 9 Bij gelijkblijvende prestaties gaat de voorkeur uit naar tussenpersonen die:
  - a Transparant zijn over marges
  - b Toegevoegde waarde leveren die verder strekt dan puur administratieve dienstverlening
  - c Die proactief zowel de belangen van de zelfstandige professional als hun afnemers vertegenwoordigen
- 10 En sluiten uitbuiting, misleiding, misbruik van machtsverhoudingen en onredelijke marges zonder aantoonbare tegenprestatie uit bij het aangaan van onderlinge samenwerking.

Zo zijn we in samenwerking in staat met plezier Krachtig veranderwerk en Prachtig Ontwikkelwerk af te leveren.