

#BeterAanbesteden

Politiek, bestuur en inkoop

Duurzame impact voor overheid en bedrijf

Den Haag, 17 september 2022

Kim Schofaerts



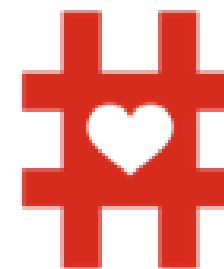
Even voorstellen: Kim

- Wie geeft dit webinar
- Wat gaan we doen?
- Procesafspraken



Inhoudsopgave

1. Kick-off en context
2. Crashcourse aanbesteden
3. Doelmatigheid
 - A. Economisch belang
 - B. Maatschappelijke doelstellingen
4. Tips en tricks



#BeterAanbesteden

1. Kick-off en context

Warmdraaien – 1

Hoe groot is de inkoopkracht in de publieke sector in Nederland?

- A. 85 miljoen euro
- B. 105 miljoen euro
- C. 41 miljard euro
- D. 85 miljard euro



Warmdraaien - 2

Welk percentage van uw begroting gaat naar inkoop?

- A. Gemiddeld 10%
- B. Gemiddeld 25%
- C. Gemiddeld 30%
- D. Gemiddeld 50%



Van ambitie



#BeterAanbesteden

2. Crashcourse

Inkopen en aanbesteden

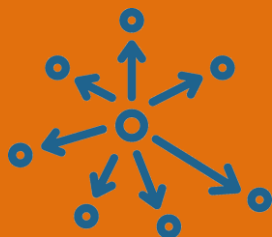
Gelaagde wet- en regelgeving



Europese richtlijnen



Nationale wetgeving (Aanbestedingswet)
ARW
Gids Proportionaliteit



Decentraal inkoopbeleid

Decentrale processen

Financieel beheer organisatie

Jurisprudentie

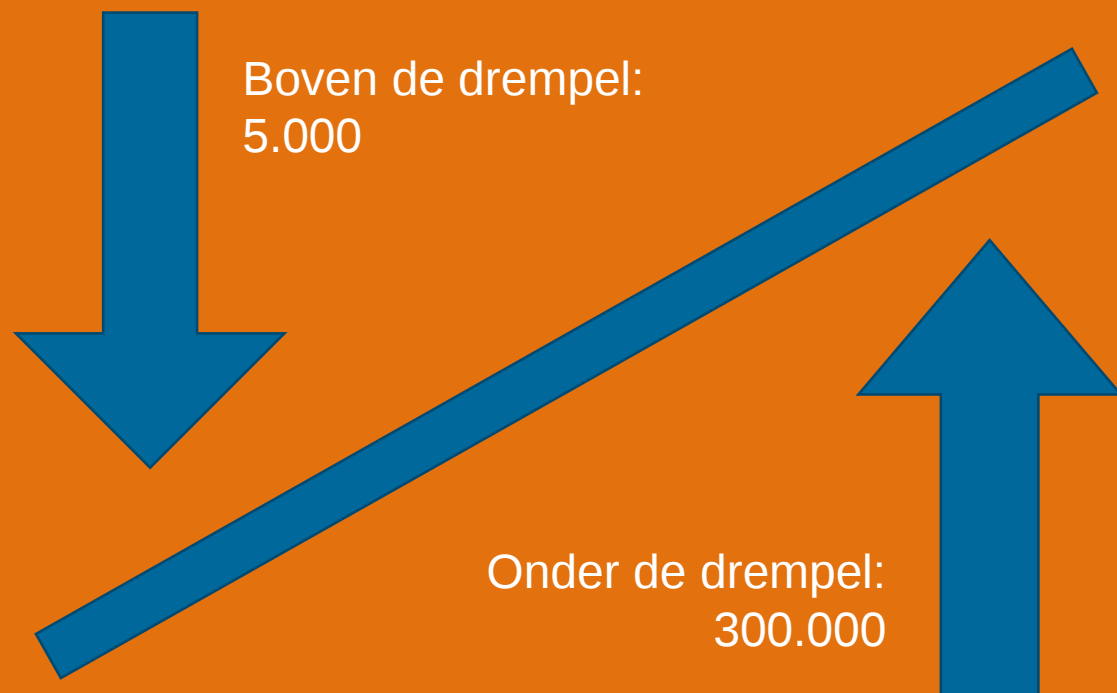


De juiste balans vinden tussen
rechtmatigheid en doelmatigheid



Níet waar!

Er zijn meer aanbestedingen boven de Europese drempel dan onder de Europese drempel



Bron: Jan Telgen interview Aanbestedingscave



Basisbeginselen Aanbesteden



Non-discriminatie

Geen onderscheid naar nationaliteit



Gelijke behandeling /
objectiviteit

Subjectiviteit objectiveren
Dezelfde eisen en criteria gelden voor alle
inschrijvers



Transparantie

Opdrachten zodanig aankondigen dat
potentiële inschrijvers er kennis van kunnen
nemen

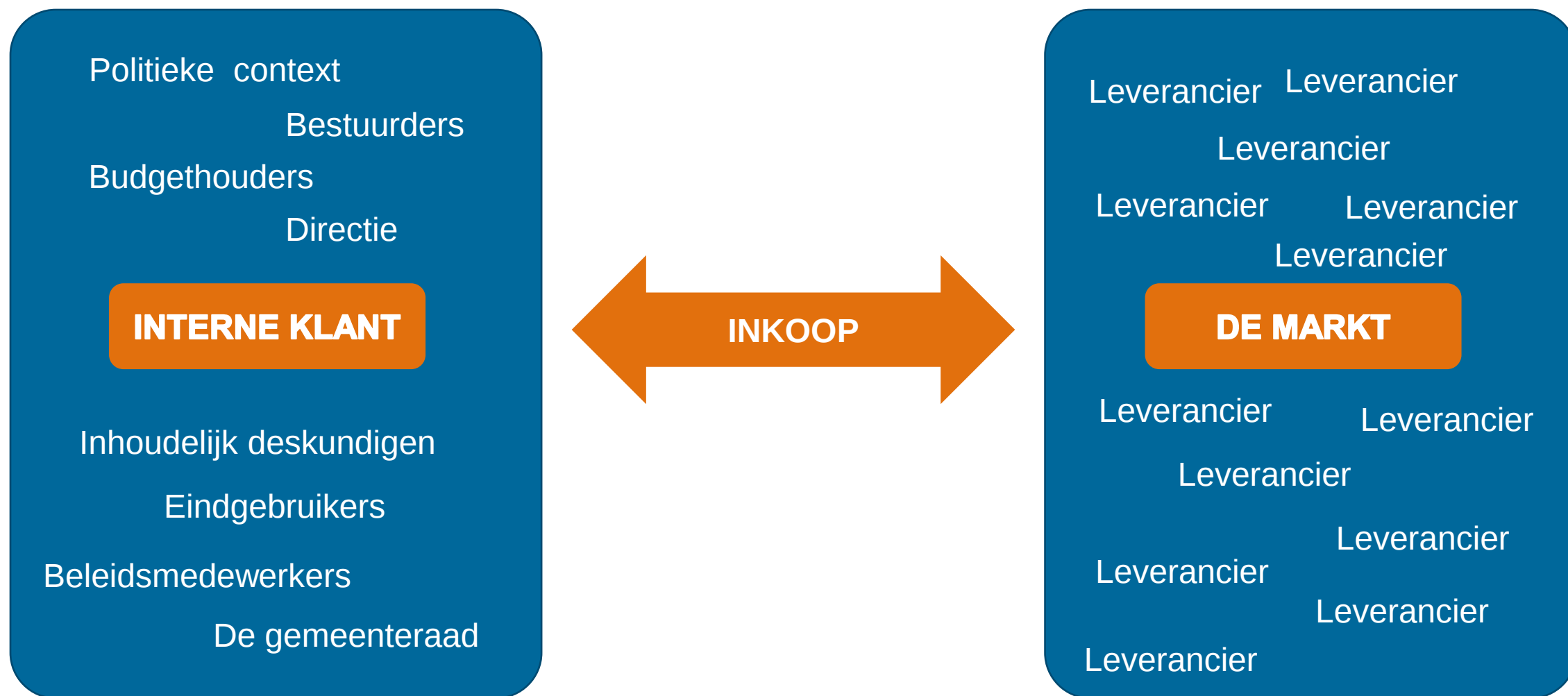


Proportionaliteit

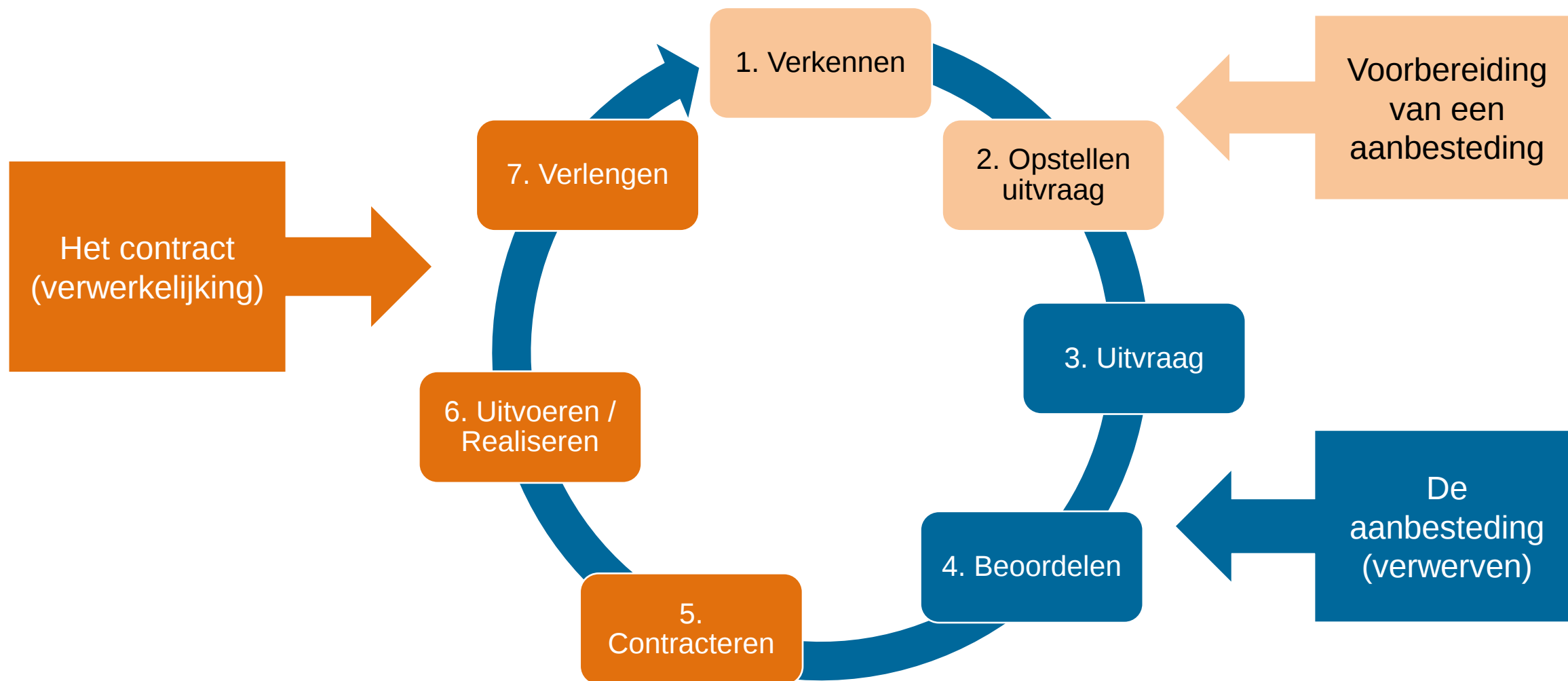
Eisen en voorwaarden die gesteld worden
dienen in redelijke verhouding te staan tot de
aard en omvang van de opdracht



Positie inkoop



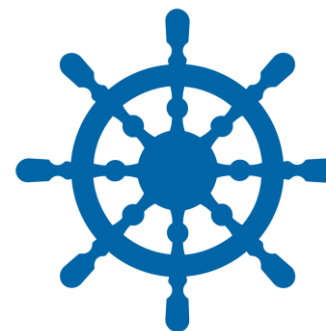
Inkoop- en aanbestedingsproces



Bron: vrij naar Prof.dr.ir. Fredo Schotanus



Gunnen Beste Prijs Kwaliteitsverhouding



#BeterAanbesteden

3. Doelmatigheid

3.A. Economisch belang MKB-vriendelijk en Innovatief

Neem de markt serieus want....



Bedrijven doen aanzienlijke investeringen voor een inschrijving; van een paar duizend euro tot tonnen. Durf tenderkostenvergoeding toe te passen.



Als u de bedrijven niet serieus neemt schrijven ze niet meer in. Risico; onvoldoende concurrentiestelling en verschraling van de markt.



Bedrijven maken keuzes op welke aanbesteding ze wel en niet inschrijven. Voldoende inschrijftijd en goed informeren en communiceren is key.



De organisatie met de beste oplossing is lang niet altijd de beste tenderschrijver. Kijk ook naar andere mogelijkheden.



Aanbesteden met respect voor elkaar (Video)



MKB Vriendelijk aanbesteden – op drie niveaus – denk aan

Maatschappij	Organisatie	Opdracht
		
# Belang voor de stad is ook het belang van de ondernemer.	# Communiceer over uw aanbestedingsbeleid en de aanbestedingen die u publiceert (hanteer een Aanbestedingskalender).	# Stel eisen die in verhouding staan tot wat de markt aankan.
# Beleid van uw organisatie is medebepalend of bedrijven gaan investeren in uw organisatie en in hun bedrijf.	# Hanteer een open, transparant selectiebeleid voor onderhandse opdrachten.	# Zet opdrachten in kleinere porties op de markt (niet clusteren – wel percelen)
# MKB is grootste werkgever en innovator in bedrijfsleven (bron Nationaal Plan MVI)	# Organiseer bijeenkomsten waarbij u het (regionale) bedrijfsleven uitnodigt.	# Maak documenten niet te dik (aanbesteden op 3A4) kijk wat bij de markt past. Communiceer helder en eenduidig naar de markt.
	# Laat de inkooporganisatie intern kennissessies houden om uit te leggen hoe zij werkt en wat zij betekent voor de organisatie.	# Ga in gesprek met afgewezen inschrijvers



#BeterAanbesteden

3. Doelmatigheid en

3.B. Maatschappelijke doelstellingen

- Duurzaam
- Sociaal

Thema's Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen



Voorbeeld 1. Klimaat en circulair



Voorbeeld 2. Social return, diversiteit en inclusie



#BeterAanbesteden

5. Tips en tricks

5. Tips and tricks

- # KPI's op beleidsdoelstellingen
- # Van beleidsdoelstellingen naar inkoopcriteria
- # Kennissessies inkoop voor beleidsmakers, budgethouders en raad
- # Weet wat er bij de inkoopafdeling speelt
- # Inkoopafdeling opleiden
- # Enthousiaste medewerkers en goed geïnformeerde marktpartijen
- # Toon interesse en laat je informeren
- # Monitor de resultaten



Inkopen met impact, CO₂ reductie (Video)



#BeterAanbesteden

Hoe nu verder:

1. **Doorpraten:** regiomanagers Beter Aanbesteden (zie volgende dia)
2. De **animaties** uit deze presentatie zijn vrij te gebruiken (en vind je [hier](#))
3. Meer info over het **MVOI Manifest** vind je op de website van PIANOo ([hier](#))
4. Blijf op de hoogte via de **LinkedIn-pagina:** #BeterAanbesteden
5. Attendeer collega's, bestuurders of anderen geïnteresseerden op de **Startwebinars** in oktober en november ([hier](#))
6. **Website:** www.pianoo.nl/beter-aanbesteden

Doorpraten?

Bel/mail een regiomanager Beter Aanbesteden!



Sander Bastianen
Gelderland en Limburg

06 - 2723 8693
sander.bastianen@pianoo.nl



Marlous Vogels
Noord-Holland, Zuid-Holland
Utrecht en Zeeland

06 - 5119 3315
marlous.vogels@pianoo.nl



Tjeerd Planting
Groningen, Friesland,
Drenthe, Overijssel, Flevoland

06 - 5532 1004
Tjeerd.planting@pianoo.nl



Vraag van deelnemer

Hoe zit het met een beroep doen op hardheidsclausule?

Antwoord 1:

De context van de vraag is niet geheel duidelijk. Maar met betrekking tot de uitsluitingsgronden (artikel 2.86) die bij aanbestedingen worden gehanteerd is bijvoorbeeld een hardheidsclausule vastgelegd in artikel 2.86. Het is bijvoorbeeld niet proportioneel om een inschrijver uit te sluiten bij een betalingsachterstand van belastingen van slechts kleine bedragen.

Artikel 2.86a

1. De aanbestedende dienst kan afzien van toepassing van artikel 2.86, vierde lid, indien uitsluiting kennelijk onredelijk zou zijn.
2. Van een kennelijk onredelijke uitsluiting als bedoeld in het eerste lid is onder meer sprake:
 - a. indien de gegadigde of inschrijver slechts kleine bedragen aan belastingen of sociale zekerheidspremies niet heeft betaald;
 - b. indien de gegadigde of inschrijver bekend werd met het precieze verschuldigde bedrag tot betaling van belastingen of sociale zekerheidspremies op een tijdstip waarop het hem niet mogelijk was de in artikel 2.86, vijfde lid, bedoelde verplichtingen na te komen of een bindende regeling tot betaling daarvan aan te gaan voor het verstrijken van de termijn voor het indienen van een verzoek tot deelneming of het indienen van een inschrijving.



Vraag van deelnemer

Hoe zit het met een beroep doen op hardheidsclausule?

Antwoord 2:

Een andere situatie waarin wordt gesproken over een hardheidsclausule is als bijvoorbeeld het inkoop- en aanbestedingsbeleid is beschreven en men daar van af wenst te wijken. Hieronder een voorbeeldtekst uit het inkoop- en aanbestedingsbeleid 2016 Oostzaan:

6. Hardheidsclausule

In bijzondere gevallen, wanneer het resultaat of het te doorlopen traject van een Inkoop of aanbesteding strijdig is met één of meer van de hierboven omschreven uitgangspunten of daaraan sterk afbreuk doet, kan het college via een collegebesluit afwijken van afgesproken procedures. Het college neemt een dergelijk afwijkingsbesluit alleen op basis van een schriftelijke en door het afdelingshoofd deugdelijk gemotiveerde nota, die is afgestemd met de portefeuillehouder en is voorzien van een advies van de inkoopadviseur. Toetsing voor afwijken geschiedt door het college aan de hand van bovenstaande uitgangspunten. Het college bepaalt of de strijdigheid of afbreuk voldoende zwaarwegend is.

Van de drempelwaarde voor Europese aanbestedingen kan overigens **niet** worden afgeweken, die zijn wettelijk voorgeschreven.

