

#BeterAanbesteden Magazine



Editie 2, maart 2023

Inhoudsopgave

Aanbesteden is fascinerend	3
Inkoop 'versus' verkoop	4
Aanbesteden op 3 A4: Het kan!	6
Een goede dialoog	8
Goed voorbereid op de accountantscontrole	12
Evaluatie van een aanbesteding	14
Inkoop en bestuur	16
Tip van regiomanager(s)	18
Ongeldige inschrijvingen	20
Uit de praktijk	22
Beter Aanbesteden in facts & figures	24
De week van... Christa (Stichting RIJK)	27
Colofon	29



Aanbesteden is fascinerend

Wat maakt aanbesteden zo'n interessant vakgebied? Het is relevant: het helpt markten goed functioneren en het brengt maatschappelijke doelstellingen dichterbij. Daarnaast is het interessant: aanbesteden gaat uit van basale principes. Maar het is ook een vak apart, waarvoor specifieke kennis nodig is. Wat kenmerkt een interessant vakgebied eigenlijk? Misschien wel dat het vele invalshoeken kent. Een simpel voorbeeld: hoe delen we dit magazine logisch in? Een antwoord was: maak verschillende onderdelen voor aanbestedende diensten en ondernemers. Dat hebben we uiteindelijk niet gedaan, aanbesteden is immers een samenspel.

Dit magazine biedt leesstof voor iedereen die (zijdelings) bij aanbesteden betrokken is. Ben je geïnteresseerd in aanbesteden als onderdeel van de zakelijke – maar ook meer persoonlijke – relatie tussen markt en overheid? Check dan het katern Samenwerking. Ben je zelf expert aanbesteden en zoek je meer informatie of inspiratie over het inkoopproces: lees dan vooral het tweede katern. En kijk je meer naar aanbesteden vanuit een breder perspectief? Bekijk dan eens het katern Strategie.

En omdat niet alles in een hokje past, is er ook nog een katern Overig. Daarin vind je onder meer een beschouwing van de term ongeldige inschrijvingen, een kijkje achter de schermen bij een inkoopadviseur, diverse praktijkcasussen en de nodige weetjes over het programma Beter Aanbesteden. Veel leesplezier!

Namens Team Beter Aanbesteden



Ministerie van Economische Zaken
en Klimaat



V N O
N C W





Fotograaf: John van Helvert

Inkoop 'versus' verkoop

Voor een goede samenwerking bij een aanbestedingstraject is begrip, waardering en vertrouwen nodig van inkopers en verkopers. Zij beleven aanbestedingen namelijk ieder op hun eigen manier. Roy Fhijnbeen, als 'verkoper' betrokken bij aanbestedingen vanuit Joinuz en Esther Vogel, inkoopadviseur bij de gemeente Alkmaar, delen met elkaar ervaringen over het inkoopproces. Waar kunnen ze elkaar vinden? En waar kan het beter? Inzicht in elkaars belangen draagt uiteindelijk weer bij aan betere aanbestedingen.

"Aanbesteden is echt een vak apart. Je moet je soms helemaal suf schrijven om de opdracht gegund te krijgen. Als ik 10 tenders van gemeenten op een rijtje zet, heb ik 10 compleet verschillende uitvragen! Ik heb inmiddels geleerd alleen antwoord te geven op de vragen", aldus Roy.

Esther: "Het zijn de vakafdelingen zelf die de gunningscriteria, wat ze willen en wie ze uitnodigen bij meervoudig onderhandse aanbestedingen, bepalen. Wij niet, hoewel dat vaak wordt gedacht."

Roy: "Vakafdelingen willen gewoon de beste en hoe dat wordt geregeld, maakt hen niets uit. Maar het duurt wel erg lang voordat het geregeld is."



“Een manager wil vooral dat klik-gevoel”

Esther: “Haha, maar wij willen óók de beste, hè?”

Roy: (lachend) “Ja, en zo snel mogelijk!”

Esther: “Je wilt de juiste persoon op de juiste plek. Hoe doe je dat objectief en transparant? Een manager wil vooral dat ‘klik’-gevoel, maar dat is subjectief. Bij de vakafdelingen ligt de inhoudelijke kennis. Wij begeleiden alleen het inkoopproces. Natuurlijk kijk je mee en stel je kritische vragen: Wat vraag je uit, zijn de eisen proportioneel, passen ze bij de uitvraag en kun je dit monitoren?”

Roy: “Ik zit in de arbeidsbemiddeling. Dat is iets heel anders dan de aanbesteding van een product. Als jullie potloden aanbesteden, dan zal de prijs meer wegen dan de kwaliteit. Maar bij inhuur gaat het ook om kwaliteit van mensen én het bureau en ieder bureau is anders. Ik zou graag willen dat er in offertes óók ruimte komt om die bureau-onderscheidenheid te kunnen uitleggen. Daarnaast is de hoofdvraag in een aanvraag ook vaak multi-interpretabel. Dan krijg en creëer je vanzelf ruis. Als inkoper krijg je duizend vragen terug in de Nota van Inlichtingen. Dat is voor jou toch ook niet fijn?”

“Ja, heel herkenbaar”, vindt Esther. “Dan denk ik zelf nog wel dat ik duidelijk ben geweest! Maar wanneer wij verduidelijking aan bureaus vragen, hoor je meestal niets terug. Frustrerend. Maar gebruik die Nota van Inlichtingen wel! Het is ook in ons belang om die interpretatieverschillen er zoveel mogelijk uit te halen.” Roy: “Feedback, zelfreflectie maar ook iets meer empathie voor elkaar is heel belangrijk. Toch zijn gunningscriteria vaak niet onderscheidend en duidelijk genoeg.”



Esther: “Dat komt meestal door tijdgebrek, of doordat je als aanbestedingsteam onvoldoende kennis hebt om echt onderscheidende gunningscriteria te benoemen. En als je de markt extra ruimte wil bieden, moeten we zó schrijven dat we partijen eerlijk kunnen vergelijken. En bij het bekijken van de offertes, kom je er soms achter dat je de markt toch niet zo goed kent als je dacht!”

“We hebben allemaal een eigen belang, maar wel hetzelfde doel: samen muziek maken!”

Esther: “Die marktconsultaties doen we denk ik ook nog te weinig. Het is goed om de markt te kennen en andersom te zorgen dat zij ook in beeld zijn.”

“Helemaal mee eens. Zoek die verbinding, dat blijft toch het toverwoord!”, aldus Roy.



Aanbesteden op 3 A4: Het kan!

35 kantjes juridische taal om een Europese aanbesteding te beschrijven en alle ‘gaten’ te dichten. Herkenbaar voor velen, maar het schrikt veel (regionale) ondernemers af om zich in te schrijven. “Dat moet anders kunnen”, dacht de Rijksinkoop samenwerking (RIS).

Daarom introduceerde de RIS het '[Uitgangspunt 3 A4](#)'. Het is een beknopte omschrijving van de belangrijkste elementen van de opdracht en de uitvraag (uitgangspunt 3 A4) in begrijpelijke taal. En het werkt. Ook Universiteit Utrecht was enthousiast en volgde dit voorbeeld. "De kern is dat het aanbestedingsdocument eenvoudig wordt."

“Schrijf op een vriendelijke toon en op een verrassende manier. Met minder vakjargon”

Nieuwsgierig naar de aanpak en ervaringen van Universiteit Utrecht? Lees het interview met Peter Ciere, coördinerend specialistisch adviseur bedrijfsvoering, UBR | RIS en Eric Faase, manager Inkoop- en Aanbestedingscentrum bij de Universiteit Utrecht. Volgens Peter (UBR-RIS) wordt een Europese aanbesteding veelal omvangrijk, complex en heel erg procedureel vormgegeven. Dit om zoveel mogelijk juridische risico's te vermijden. Maar het gevolg is een alsmaar uitdijend document. De boodschap is daarom ook: “Schrijf op een vriendelijke toon en op een begrijpelijke manier. Met minder vakjargon.”

De tips van Peter Ciere en Eric Faase uitgelicht:

- Uitgangspunt 3 A4 is een middel, geen doel op zich. Het gaat vooral om de vraag wat je kunt doen om het proces te vereenvoudigen en de inhoud zo beknopt mogelijk te houden.
- Verplaats niet alle informatie naar de bijlagen, zodat het alsnog een te groot aanbestedingsdocument wordt. Kijk liever kritisch naar de inhoud en schrap wat niet per se noodzakelijk is.
- Maak ook gebruik van digitale middelen om zaken uit te leggen: infographics, animaties of gesproken tekst.
- Laat je angst los en ga het gewoon doen. Dan ervaar je dat het meevalt en dat ook marktpartijen, zoals startups en het MKB, maar ook grote nationale partijen, ervoor openstaan om mee te werken.

Ook met Uitgangspunt 3 A4 aan de slag?

Scan de onderstaande QR-code met de camera van je telefoon of een QR-code scanapp op je telefoon om hierna de animatievideo 'Aanbesteden Uitgangspunt 3 A4' op YouTube te zien.

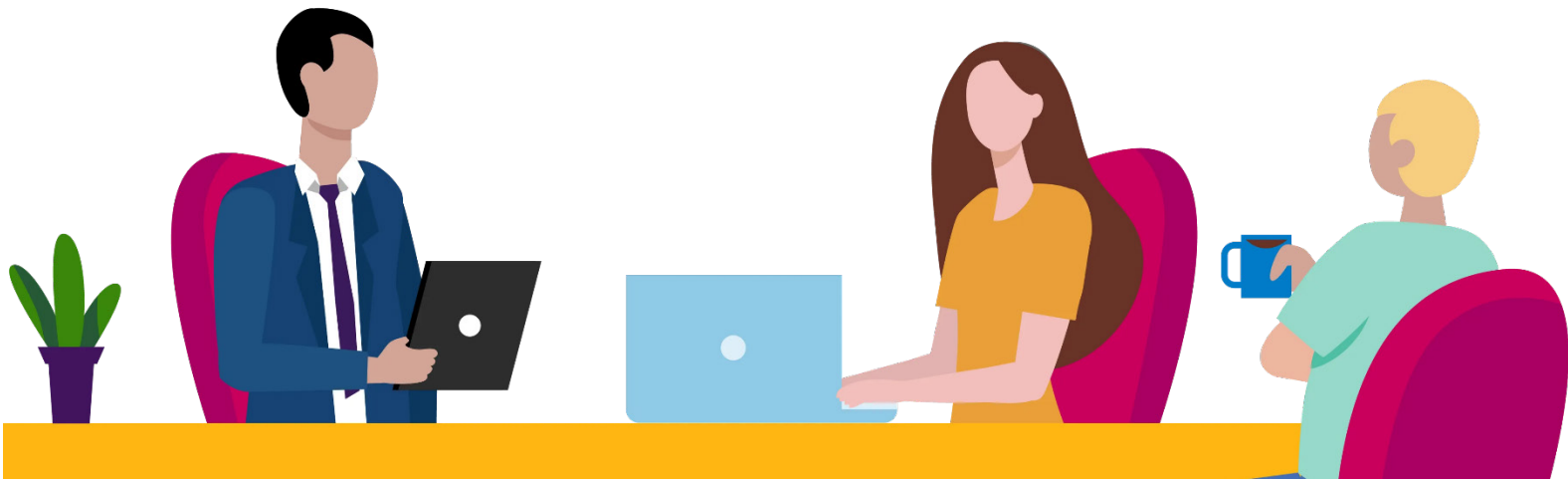


QR-code voor YouTube-animatievideo 'Aanbesteden Uitgangspunt 3 A4'

Mocht de QR-code het onverhoopt een keer niet doen, hierbij de volledige YouTube-link om alsnog de video te kunnen bekijken: <https://www.youtube.com/watch?v=qcbr7TodD0I>.

Beter Aanbesteden biedt een toelichting op deze vorm van aanbesteden en voorbeelddocumenten op de website van PIANOo.nl.

Samenwerken



Een goede dialoog

Om een aanbesteding en samenwerking te laten slagen, is een goede dialoog essentieel. Het leidt tot meer begrip, waardering en vertrouwen tussen aanbestedende diensten en marktpartijen. Zowel voor, tijdens als na de aanbesteding zijn er voldoende mogelijkheden voor contact. En ook los van een specifieke aanbesteding kun je met de markt in gesprek. De gemeenten Amsterdam, Alkmaar en Dijk en Waard en Werkorganisatie BUCH vertellen hoe zij dit doen.

Feeling houden met de markt

Het ingenieursbureau van de gemeente Amsterdam gaat structureel in overleg met de markt, om de samenwerking een positieve impuls te geven. Die overleggen vinden plaats in verschillende vormen en samenstellingen, met zowel grote als kleine marktpartijen. Zie de websitepagina [Dialoog met de bouwsector - Ingenieursbureau Amsterdam](#).

Malcolm Aalstein, Senior adviseur Markt & Inkoop, bij Gemeente Amsterdam legt uit waarom die dialoog zo relevant is en waarover deze gesprekken gaan. “Om de samenwerking verder te ontwikkelen, kun je het beste met de markt in gesprek gaan op een plek los van de individuele projecten of aanbestedingen. Praten volgens de protocollen van een aanbesteding hoeft in zo’n overleg namelijk niet. Het aankaarten en bespreken van allerlei generieke issues kan dan dus gewoon.”

“Het is belangrijk om feeling te houden met de markt”

Ronde tafelgesprekken

Om dat te bereiken richtte de gemeente voor een aantal segmenten in de markt ‘tafels’ in. Dat deed ze onder andere voor infra-aannemers, grote spelers op de aannemersmarkt en mkb, ingenieursbureaus, groenaannemers en utiliteitsbouw. Aalstein trekt de kar voor de dialoog met de grote aannemers.



Op de agenda staan steeds verschillende onderwerpen. Toch is er een onderverdeling in twee categorieën te maken:

1. Dingen die de gemeente Amsterdam (anders) kan doen, zodat de aannemers een grotere maatschappelijke meerwaarde kunnen leveren voor het belastinggeld. En tegelijkertijd op een wijze dat zij zich kunnen ontwikkelen als financieel gezonde bedrijven, ruimte voelen om te innoveren en aantrekkelijke werkgevers kunnen zijn.
2. Het verkennen van de relevante trends en ontwikkelingen in de sector, waar de gemeente Amsterdam en aannemers samen gesteld voor staan.

De zogenoemde 'ronde tafels' leveren een schat aan informatie op. Daarbij is het volgens Aalstein belangrijk dat ze "feeling houden met de markt en ervoor zorgen dat we daar goed op aansluiten."

Tips van Malcolm Aalstein voor 'ronde tafels'

- Wij hebben de regel dat het in de bijeenkomsten niet gaat over lopende of in voorbereiding zijnde aanbestedingen. Bescherm het zogenoemde 'level playing field' voor de partijen die niet aanwezig zijn, maar wel (willen) meedoen aan zo'n aanbesteding.
- Gebruik een 'tafel' nooit als plek voor een marktconsultatie. De partijen die aanwezig zijn vertegenwoordigen namelijk niet de hele markt.
- Deel informatie uit dit soort bijeenkomsten met alle partijen erbuiten. Deel het op intranet, zodat het voor iedereen toegankelijk is.

“Wij zijn er ook om te horen wat er niet goed gaat”

Afbreken van de eilandjescultuur

Recent organiseerden de gemeenten Alkmaar, Dijk en Waard en Werkorganisatie BUCH een 'Marktdag', met hulp van de [regiomanagers Beter Aanbesteden](#). De BUCH staat voor de vier gemeenten: Bergen, Uitgeest, Castricum en Heiloo. Dit zijn zelfstandige gemeenten, met één

ambtelijke organisatie. Het enthousiasme over het contact tussen leveranciers en aanbestedende diensten bleek na de marktdag zo groot, dat ze kijken of ze een kenniskring met de regionale ondernemers kunnen starten voor meer verbinding.

“De marktpartijen vertelden eerlijk hoe ze in de wedstrijd staan. Wij gaven daar weer feedback op als aanbestedende diensten. Dat werd als zeer prettig ervaren”, geeft strategisch inkoopadviseur Eva van Egmond van Werkorganisatie BUCH aan, op het succes van de marktdag.

Het vervolg op de marktdag komt idealiter in de vorm van een kenniskring. Hoe dat aan te pakken, moeten de organisaties nog uitdenken. Tijdens zo’n moment kunnen leveranciers vertellen waar ze mee bezig zijn en aanbestedende diensten wat ze komend jaar gaan doen. De kenniskring kan ook een brug vormen tussen andere gemeenten en leveranciers. “Gemeenten werken nu minimaal samen, dus die coöperatie tussen gemeenten willen we promoten met de vraag waar we elkaar kunnen helpen en versterken. Ons doel is om die eilandjescultuur af te breken.”

Tips van Eva van Egmond voor het organiseren van een marktdag

- Vooral doen! Bij zo’n evenement komen goede ideeën en veel energie vrij.
- Het is een relatief kleine moeite om te organiseren, maar je krijgt er heel veel input en samenwerking tussen partijen voor terug.

“Het is goed om elkaars belangen te leren begrijpen”

Merijn de Buck van Stadswerk072 verzorgde samen met projectleider Joost Slooves een presentatie tijdens de marktdag. Die ging over hun inkoopbeleid en het groslijststelsel waarmee ze werken. Om zo te laten zien hoe zij invulling geven aan transparant en objectief selecteren van regionale partijen. Stadswerk072, onderdeel van de gemeente Alkmaar, verzorgt de aanbestedingen voor de grond-, weg- en waterbouw. Stadswerk072 stelde met de andere gemeenten het programma op voor de marktdag.

De Buck is zeer positief over de marktdag: “Het is goed om elkaars belangen te leren begrijpen. Wij zijn er ook om te horen wat er beter kan. Met die feedback kunnen we vervolgstappen zetten.” Naast een eventuele kenniskring met gemeenten BUCH/Dijk en Waard, is Stadswerk072 al langer bezig met het idee voor het opzetten van een kenniskring met (regionale) marktpartijen om specifieke vraagstukken te bespreken. Hier willen ze in 2023 verder vervolg aan geven.

Belangrijkste actiepunten voor verbetering van interne processen van Stadswerk072

- Meer transparantie en duidelijkheid geven over de werking van het groslijststelsel en de selecties die plaatsvinden.
- Mkb-vriendelijk aanbesteden is het uitgangspunt. Dat houdt in:
 - Versimpelen van documenten, zoals een begrijpelijke inschrijfleidraad aanleveren, zonder onnodige informatie
 - Aanbestedingstermijnen verlengen, zodat er meer tijd is voor het doorgronden van stukken en het stellen van vragen.
 - Helder beschrijven wat we verwachten van opdrachtnemers in subgunningscriteria.
 - Meer persoonlijke contactmomenten tijdens een aanbesteding, bijvoorbeeld met een mondelinge toelichting over het project of de nota van inlichtingen.

Zowel voor, tijdens als na de aanbesteding heb je als aanbestedende dienst en marktpartij voldoende mogelijkheden voor contact.



Goed voorbereid op de accountantscontrole

Ieder jaar loopt een accountant de jaarrekening na. Onder die controle vallen ook aanbestedingen. Als aanbestedende dienst moet je dus verantwoording afleggen over de jaarrapportage. Om problemen tijdens de accountantscontrole te voorkomen, is het belangrijk om dat proces en de (inkoop)administratie goed in te richten. Het programma Beter Aanbesteden biedt daarom adviezen en modeldocumenten voor een goede administratie en het voorkomen van problemen met de jaarrekening.

Controle en verslaglegging door aanbestedende diensten

Per 1 januari 2023 moeten alle decentrale overheden en [gemeenschappelijke regeling](#) zelf een rechtmatigheidsverantwoording opnemen in hun jaarrekening. De accountant toetst dit. Controle en verslaglegging op rechtmatigheid verschuift van de accountant naar de aanbestedende dienst.

De aanbestedende dienst is vanaf het nieuwe jaar verantwoordelijk voor:

- borgen van rechtmatigheid bij aanbestedingen;
- verzorgen van bewijslast;
- controle op rechtmatigheid;
- verslaglegging op rechtmatigheid.



QR-code voor YouTube-animatievideo 'Animatie inkoop en de jaarlijkse accountantscontrole'

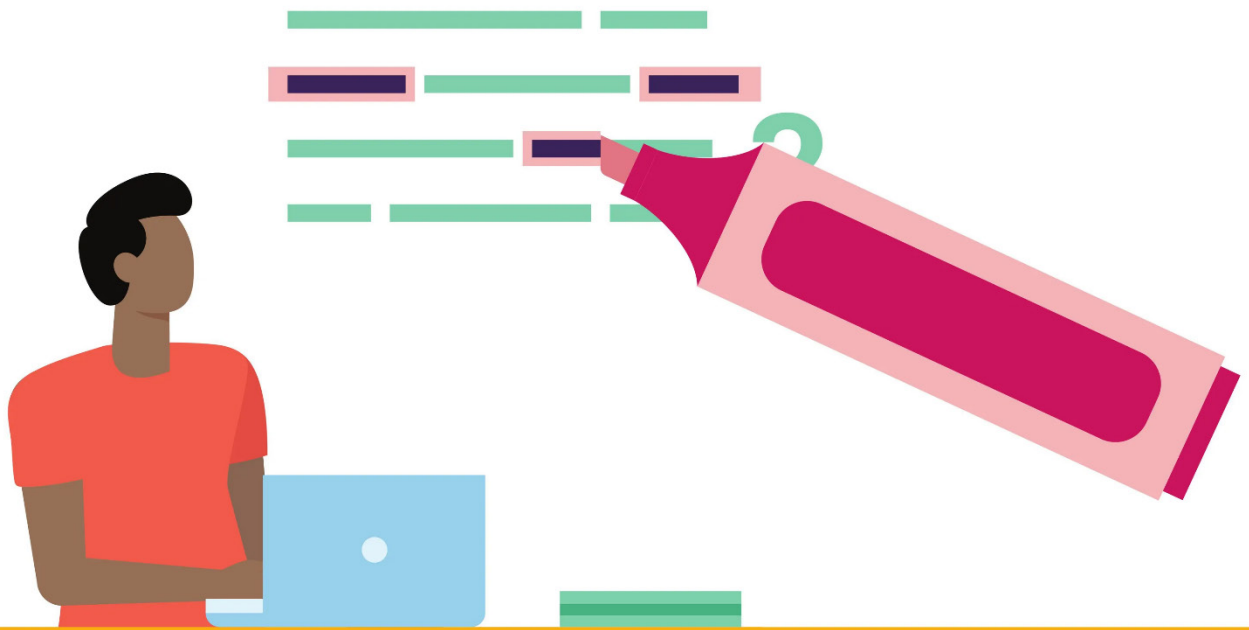
Mocht de QR-code het onverhoopt een keer niet doen, hierbij de volledige YouTube-link om alsnog de video te kunnen bekijken: <https://www.youtube.com/watch?v=H37GE7KQ8S8>.

Voorkom problemen tijdens de controle

Je zit als aanbestedende dienst goed als je de volgende drie onderdelen goed inregelt:

- Het vastleggen en motiveren van gemaakte stappen en keuzes uit de voorbereiding op een aanbesteding (voorbereidingsfase).
- Het vastleggen van contractafspraken (overeenkomst).
- De periodieke uitgaven vastleggen per crediteur, overeenkomst, inkoopopdracht en/of productgroep (spendanalyse).

Beter Aanbesteden biedt voor elk van deze stappen een helder overzicht, met maatregelen die je als organisatie kunt treffen om onrechtmatigheden in het aanbestedingsproces te voorkomen.



Evaluatie van een aanbesteding

Evaluëren van een aanbesteding is interessant en leerzaam. Het leert je hoe ondernemers de procedure ervaren en wat beter kan. Maar hoe organiseer je het en wat doe je met de feedback?

Beter Aanbesteden ontwikkelde een [model-evaluatieformulier](#) dat aanbestedende diensten als basis kunnen gebruiken. Het formulier bevat tien meerkeuzevragen over verschillende onderdelen van de aanbesteding. Denk aan de toegankelijkheid van documenten, de gestelde voorwaarden en de gestelde termijnen. En een open vraag voor toelichting.

“Laat de feedback je aan het denken zetten”

Standaard evalueren

Collectieve inkooporganisatie Bizob evalueert standaard na elke aanbesteding. Zo ontvangt elke inschrijver bij de aanbestedingsuitslag een link naar het evaluatiedocument van Bizob. Net zoals het ontwikkelde format van Beter Aanbesteden, gebruikt ook Bizob niet meer dan tien meerkeuzevragen hiervoor.

Zo is de drempel laag voor inschrijvers om in te vullen. De uitslag geeft Bizob vervolgens voldoende inzicht. De resultaten publiceert Bizob op hun website. Bekijk de [uitkomsten van 2021 en 2022](#). Naast PIANOo stelt ook Bizob haar [evaluatiedocument](#) ter beschikking (met bronvermelding).



Frank Weerheijm, Commoditymanager Bizob: “Het aantal respondenten dat meedoet aan de evaluatie verschilt per kwartaal. Bij een goed kwartaal reageert tussen de 75 en 100% van de respondenten, bij een minder kwartaal slechts 10%. Dit kan liggen aan een ongunstige periode van evalueren, bijvoorbeeld door vakantie, coronaverschijnselen of drukte van andere aanbestedingen. De deelnemers die meedoen zijn serieus en oprecht in hun feedback.”

Vijf tips voor het evalueren van aanbestedingen

Frank Weerheijm deelt zijn vijf tips voor andere aanbestedende diensten om ook te starten met het evalueren van aanbestedingen:

- Ga het gewoon doen. Doe ervaring op en leer ervan. De voorbereiding van het opstellen van de vragenlijst, verdient zich terug in nuttige feedback. En als je eenmaal het formulier hebt, is de distributie simpel.
- Houd de vragen eenvoudig: stel maximaal tien vragen, en (voornamelijk) meerkeuze. Zo verklein je de drempel voor inschrijvers om mee te doen.
- Trek per kwartaal 30-60 minuten uit om de data uit de databank te halen en dat intern te delen binnen je organisatie.
- Zie de feedback niet als persoonlijke aanval, maar als leermoment voor de organisatie. En vraag anders intern naar de andere kant van het verhaal.
- Laat de feedback je aan het denken zetten. Zo kreeg Bizob eens via een evaluatiemoment een verzoek om een aanbestedingsprocedure radicaal om te gooien. De organisatie nam het innovatieve idee ter harte en startte een pilot. De inzender ervan werd erbij uitgenodigd om mee te denken. Kortom, kijk hoe je feedback kunt omzetten in acties.



Fotograaf: John van Helvert

Inkoop en bestuur

Hoe vereenvoudig je het inkoopproces en geef je beter invulling aan de Aanbestedingswet? Dat is nog een hele uitdaging volgens inkoopadviseur Renée van Zijp en wethouder Rob Jonkman van gemeente Opsterland. Beiden zijn het erover eens: een goede verbinding tussen inkoop en bestuur is één van de belangrijkste speerpunten van een goed inkoopbeleid. “Laat je horen en blijf die verbinding zoeken met elkaar.”

“Het onderwerp inkoop en aanbesteden is niet sexy genoeg”, geeft Jonkman aan. Onbekend maakt toch onbemind. Daarom moeten bestuurders en inkopers vaker uitleggen hoe belangrijk het is die inkoop goed te regelen en dat je daardoor echt verschil kunt maken.” Jonkman kun je inmiddels wel een expert noemen op dit gebied. Sinds 2010 heeft hij inkoop en aanbesteden in zijn portefeuille. “Bestuurlijk gezien ben ik redelijk ingevoerd, maar informatie over concrete zaken moet ik toch echt bij onze afdeling Inkoop halen.”

“Als je als bestuur in 2035 energieneutraal wilt zijn, moet je Inkoop meenemen in je projecten”

Inkoop ‘on tour’

Jonkman: “Er heerst ook nog wel een vooroordeel dat inkopen en aanbesteden enorm gekaderd, juridisch en procedureel lastig zou zijn. Toch groeit het besef langzaam dat er veel meer kansen en mogelijkheden zijn dan gedacht om elkaar als aanbestedende dienst en aanbieder op te zoeken en het vooroordeel weg te nemen. Daar ligt ook een taak voor de inkoopafdeling zelf”, vindt van Zijp. “Zo organiseerden we als team Inkoop van de OWO-gemeenten, waarvan Opsterland naast Ooststellingwerf en Weststellingwerf onderdeel is, een ‘inkooptoe’. We lieten onze gemeenten zien wat we doen, hoe we de vakafdelingen kunnen faciliteren of adviseren. Mijn advies: Zoek vooral naar de innovaties en mogelijkheden binnen de rechtmatige kaders. We kunnen zoveel!”



*Wethouder Rob Jonkman en inkoopadviseur Renée van Zijp
Fotograaf: John van Helvert*

Neem Inkoop mee in je projecten

Er is volgens Jonkman en van Zijp meer bewustwording en waardering nodig voor het inkoopproces. Jonkman: “Het besef dat je inkoop kunt gebruiken voor het realiseren van je doelstellingen is nog te weinig aanwezig, hoewel er miljarden mee gemoeid zijn! Neem bijvoorbeeld duurzaamheid. Als je als bestuur zegt dat je in 2035 energieneutraal wilt zijn, heeft dat consequenties voor de manier waarop je inkoop en moet je Inkoop wel meenemen in je projecten.”

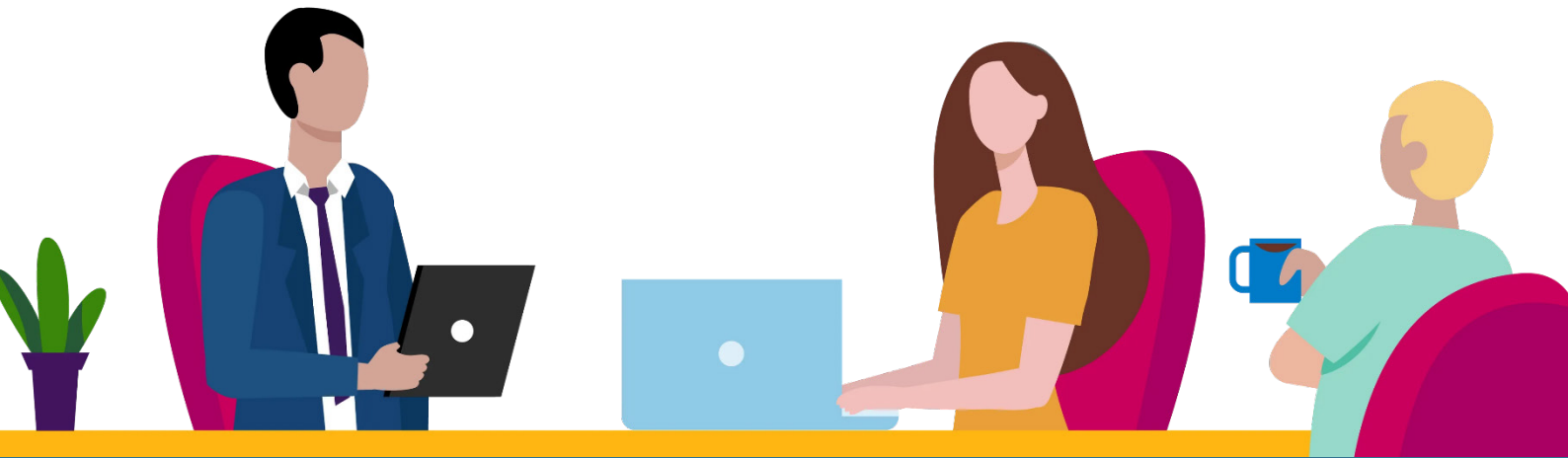
Integriteit, transparantie en communicatie

Waarom moet een ideaal inkoop- en aanbestedingsbeleid nog meer voldoen? Jonkman: “Integriteit. Je moet je er altijd bewust van zijn dat iets integer is ingekocht. Dus geen vriendjespolitiek, maar juist kansen creëren voor alle partijen en nieuwe aanbieders. Daarnaast moet je duidelijk en helder zijn in je inkoopbeleid en voorwaarden.” Van Zijp: Daar voeg ik graag nog transparantie, realistisch en actueel aan toe.” Maar ook de communicatie met de marktpartijen is essentieel, vindt Jonkman. “Dat ze je weten te vinden, maar ook andersom.” Van Zijp: “Daarom is een markt(consultatie)dag ook een supermooi instrument, waarin aanbestedende diensten en ondernemers elkaar beter leren kennen.”

“Ga voor die verbinding met elkaar en maak de lijnen korter”

Kansen door verbinding

En eigenlijk gaat het al best goed in Opsterland, concludeert Jonkman: “Wij zijn onderdeel van een samenwerkingsverband van drie verschillende gemeenten. Dat maakt het inkoopbeleid soms nog wel meer een uitdaging dan bij andere gemeenten, maar ook daarin zoeken we de verbinding met elkaar. Bij elk onderwerp maken we de afweging of we gezamenlijk inkopen, of een tussenstap doen. Van Zijp: “Die samenwerking brengt ook weer mooie kansen, zoals administratieve lastenverlichting en eventuele kostenbesparing.” Jonkman vult aan: “Ga voor die verbinding met elkaar en maak de lijnen korter.”



Tip van regiomanager(s)

(Voormalig) Regiomanager Marlous Vogels: “Ga eens het gesprek aan met lokale ondernemers. Hoe ervaren zij jullie als gemeente? Welke bruikbare tips hebben zij voor de gemeente en vice versa: hoe komt een lokale ondernemer beter bij een gemeente in beeld?”



Fotograaf: Marieke Duijsters

Regiomanager Tjeerd Planting: “Organiseer sessies met lokale mkb'ers. Mkb-bedrijven weten soms niet wat er schuilgaat achter de wereld van inkoop. Andersom beseffen gemeenten zich vaak niet wat er allemaal bij komt kijken voor het indienen van een offerte.”

Tjeerd Planting, regiomanager voor publieke opdrachtgevers in Noord-Nederland, haakt in op de goede tip van Marlous: “Inmiddels zijn er meerdere goede voorbeelden van gemeenten uit het hele land die een ondernemersavond of middag organiseren om kennis te maken met hun lokale mkb. Zo organiseerde de gemeente Emmen voor de zomer van 2022 een centrale sessie in het voetbalstadium met regionale mkb'ers.



Fotograaf: Marieke Duijsters

En na de zomer van 2022 3 sectorspecifieke ondernemersbijeenkomsten, waaronder voor de gww-sector. En fusiegemeente Voorne aan Zee organiseert voor de gemeenten Brielle, Hellevoetsluis en gemeente Westvoorne drie mkb-bijeenkomsten. Om dichtbij de ondernemers te komen, krijgen ze de mogelijkheid in hun eigen plaats de bijeenkomst bij te wonen."

Het is goed dat deze sessies met lokale mkb'ers worden georganiseerd. "Opvallend is namelijk dat mkb-bedrijven soms geen idee hebben wat er allemaal schuilgaat achter de wereld van inkoop. En hoe ze zaken kunnen doen met een gemeente. Andersom geldt dat gemeenten zich vaak niet beseffen wat er allemaal komt kijken bij het op tijd indienen van een offerte of hoeveel tijd het inschrijvers kost om een plan van goede kwaliteit te schrijven."

Heb je vragen over bovenstaande tips? Neem dan contact op met één van de [regiomanagers van Beter Aanbesteden](#).



Ongeldige inschrijvingen

Inschrijven op aanbestedingen is geen eenvoudige klus, zeker als je er weinig ervaring mee hebt. Een fout is snel gemaakt en herstellen achteraf vaak onmogelijk. In de praktijk zijn er verschillende termen voor ongeldige inschrijvingen. Henk Jan Siersema, senior adviseur bij PIANOo, licht de verschillen toe.

Onder de term ongeldige inschrijvingen vallen zowel onaanvaardbare, onregelmatige, niet-geschikte (of niet-passende) inschrijvingen als niet-gedane inschrijvingen. Het door elkaar halen van de eerste drie gebeurt nogal eens. De gevolgen voor zo'n kwalificatie kunnen fors verschillen per situatie. We leggen je kort de verschillen uit.

Onaanvaardbare inschrijvingen

- Van inschrijvers die niet aan de gestelde geschiktheidseisen voldoen of;
- Waarvan de prijs boven het bedrag komt die door de aanbestedende dienst is vastgesteld en gedocumenteerd voor de aanvang van de aanbestedingsprocedure. Meer informatie: [Ramen van een opdracht](#).

Onregelmatige inschrijvingen

- die niet voldoen aan de vereisten in de aanbestedingsstukken;
- die te laat binnenkomen;
- die aantoonbaar ongeoorloofde afspraken of oneerlijkheid bevatten;
- die een abnormaal lage beoordeling ontvangen van de aanbestedende dienst.



Niet-geschikte (niet-passende) inschrijvingen

Er is sprake van een niet-geschikte inschrijving, als de offerte onregelmatig en onaanvaardbaar is en geen enkel verband houdt met de opdracht. Om de kwalificatie 'niet geschikt' te krijgen, moeten dus alle drie de aspecten van toepassing zijn. Dit komt in de praktijk weinig voor. Een niet-geschikte inschrijving krijgt het stempel 'ongeldige inschrijving'.

Het is dus iets anders dan een inschrijving die niet (geheel) conform de norm is. Dit soort inschrijvingen zijn weliswaar ook ongeldige inschrijvingen, maar vallen onder de categorie 'onregelmatige inschrijvingen'.

Lees meer toelichting op de pagina over ['Ongeldige en bijzondere inschrijvingen'](#).



Uit de praktijk

We willen de aanbestedingspraktijk met elkaar verbeteren. Gelukkig gaat er al veel goed. Zo zien we regelmatig aanbestedingen voorbij komen, waarin overheden op inspirerende wijze een duurzame of innovatieve oplossing uitvragen. Ze dagen de markt op een positieve manier uit. Of geven op een vernieuwende manier vorm aan de dialoog of samenwerking met marktpartijen. We lichten hieronder vier casussen uit die navolging verdienen. Deze organisaties delen hun aanpak en ervaringen. En ze geven tips.

Wetterskip Fryslân gaat voor 100% fossielvrije voertuigen



Kristian de Jong

Sinds 2 augustus 2021 zijn aanbestedende diensten verplicht om bij de aanschaf van wegvoertuigen een minimumpercentage schone voertuigen in te kopen. Steeds meer organisaties hebben hier ervaring mee, zoals Wetterskip Fryslân. “Voor de gunning lieten we de prijs voor 50% meewegen. Zo konden we voor de andere 50% kwaliteitscriteria laten meewegen die we voor zo’n groot, langlopend contract belangrijk vinden.” Kristian de Jong (Wetterskip Fryslân): “Heb je zelf onvoldoende kennis van duurzame mobiliteit? Schakel een extern bureau in om je te helpen bij een aanbesteding. Duurzame mobiliteit en leasing ontwikkelen zich snel, je wilt aansluiten op de markt.” Lees meer over de casus van [Wetterskip Fryslân](#).

Zwolle benut kunstgras als warmtebron

Jeroen Oosthof (gemeente Zwolle) en Janine Swaak Wat als je een soort vloerverwarming met een omgekeerde werking onder een kunstgrasveld legt en op zonnige dagen de warmte uit het veld naar de gebouwen in de omgeving brengt? Gemeente Zwolle koos voor een innovatiepartnerschap als procedure, om dit innovatieve idee met het bedrijfsleven uit te werken. Jeroen Oosthof (gemeente Zwolle) en Janine Swaak (provincie Overijssel): “Ontwikkel in fasen en bouw go-/no go- momenten in. Dat geeft zekerheid om te kunnen stoppen als de innovatie niet kansrijk blijkt te zijn.” Lees meer over de casus van [gemeente Zwolle](#).



Jeroen Oosthof (midden) en Janine Swaak

ProRail leert van klachten dankzij intern meldpunt

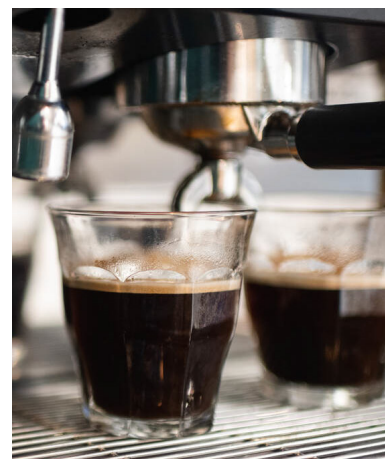


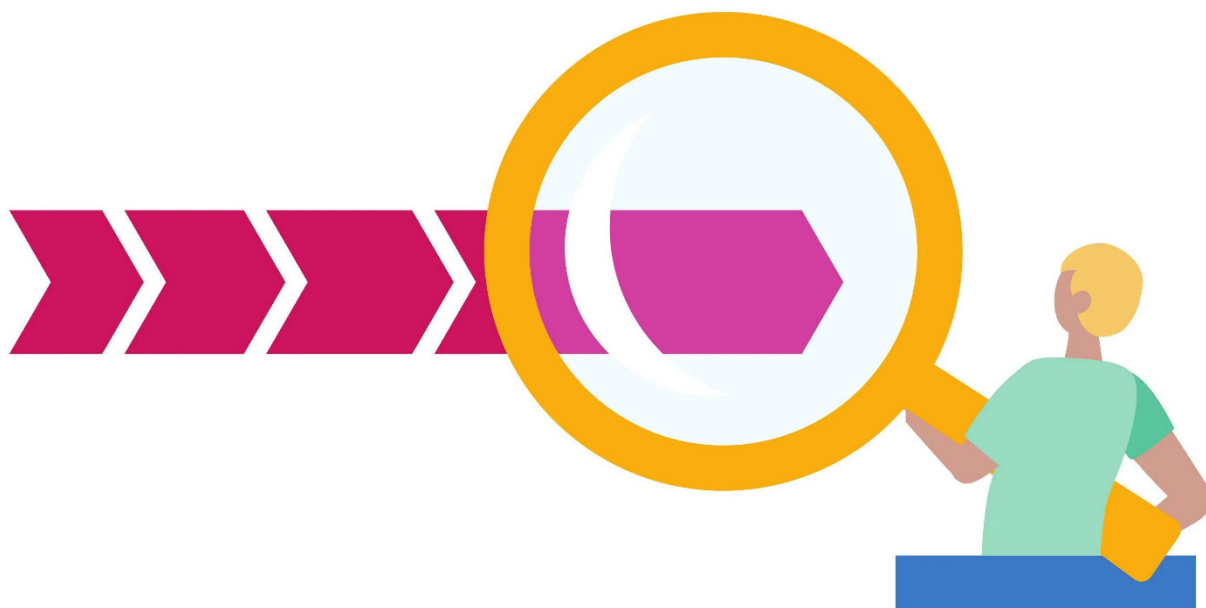
Sven Sarić

Aanbestedende diensten zijn op termijn verplicht om een klachtenregeling te hebben met een onafhankelijk loket. Daarmee kunnen ze problemen van ondernemers in een aanbestedingsprocedure op een vroeg moment aanpakken en een rechtsgang voorkomen. Maar hoe richt je de klachtafhandeling in? ProRail organiseert dit al 9 jaar intern. “Naast juridische kennis heb je ook specifieke inhoudelijke kennis nodig voor de klachtafhandeling.” Sven Sarić en Kristel van der Woerd (ProRail): “Klachten komen met pieken en dalen. Zet daarom niet één dedicated persoon op de afhandeling maar zorg ervoor dat je meerdere mensen deels beschikbaar hebt, zodat je flexibel op- en afschaalt.” Lees meer over de casus van [ProRail](#).

Het IUC van RVO gaat voor eerlijke koffie op basis van scherpe gunningscriteria

Hoe neem je ketenverantwoordelijkheid mee als criterium in aanbestedingen? Het Inkoopuitvoeringscentrum (IUC) van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) ging voor de aller zuiverste koffie in 6 Haagse overheidsgebouwen. Dat smaakt inmiddels goed dankzij een doordachte melange van (sub)gunningscriteria om een eerlijke prijs en transparantie in de keten te garanderen. André van den Broek en Rob Heijink (IUC): “Neem voldoende tijd om je aanbesteding voor te bereiden samen met experts. Zo kun je dieper in zaken duiken zoals [ketenverantwoordelijkheid](#) en -transparantie.” Lees meer over de casus van het [IUC](#).





Beter Aanbesteden in facts & figures

Het programma Beter Aanbesteden is een meerjarig programma dat loopt van 2021-2022. Ministerie van Economische Zaken, VNG, VNO-NCW/MKB Nederland en PIANOo Expertisecentrum Aanbesteden werken hierin samen aan het verbeteren van de aanbestedingspraktijk. Dit doen zij voor zowel overheden als ondernemers. Een blik op de activiteiten en resultaten in 2022.

Bijeenkomsten

24 Bijeenkomsten en webinars

1.334 Deelnemers aan bijeenkomsten

7.7 Gemiddelde beoordeling

75% Doet kennis op tijdens bijeenkomsten

79% Past kennis toe op werk

Subsidie

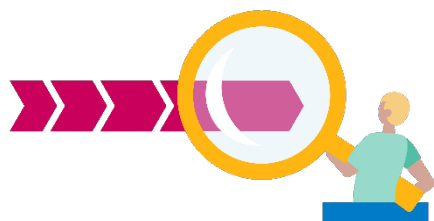
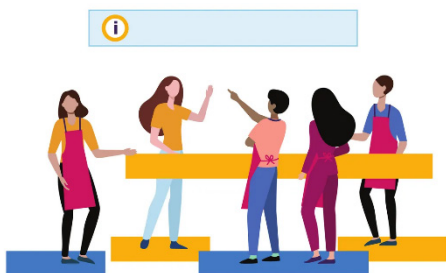
€ 400.000 aan subsidie verstrekt aan 18 projecten die de aanbestedingspraktijk in een regio of branche verbeteren.

Aantal projecten	Thema
4	Opdrachtgeverschap
9	Inkoopproces
9	Samenwerking en dialoog
7	MKB-vriendelijk aanbesteden
3	Innovatie
7	MVI-breed of duurzaamheid
4	Sociale thema's

Tabel met overzicht van het aantal projecten en bijbehorende thema's die subsidie hebben ontvangen.

Gerealiseerde projecten

Beter Aanbesteden realiseerde in 2022 verschillende projecten om kennis over het inkoopproces en het belang van dialoog en samenwerking te vergroten. Zie hieronder een overzicht per thema: samenwerkingen, inkoopproces, strategie en voorlichting.



Samenwerken

- [Aanbesteden op 3 A4](#): werkwijze, voorbeelddocumenten en overwegingsschema
- [Factsheet dialoog\(mogelijkheden\)](#)
- [Tips voor samenwerken in de aanbesteding](#)
- [Tips voor \(beter\) samenwerken in de uitvoering](#)

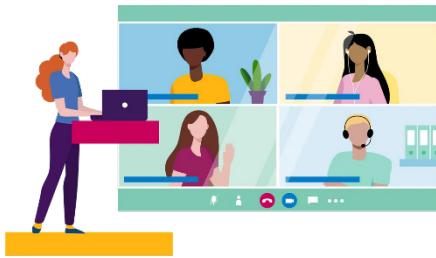
Inkoopproces

- [Inkoop en de accountantscontrole](#): webinar, adviezen en modellen spendanalyse en crediteurenlijst
- [Evaluatieformulier](#): formulier en tips voor gebruik



Strategie

- Startwebinars Inkoop voor publieke bestuurders
- Mini-symposium Intern opdrachtgeverschap



Overig

- Voorlichting
- [Magazine Beter Aanbesteden: special met 10 verhalen](#)
- [Voorlichtingsvideo's](#) op uiteenlopende onderwerpen
- [Overzicht vragenloketten voor aanbesteden](#)
- Informatievoorziening voor ondernemers op [KvK.nl](#), [ondernemen.nl](#) en [ondernemersplein.nl](#)
- [Actualisatie overzicht gemeentelijke inkoopsamenwerkingen](#)

Monitor Beter Aanbesteden

Hoe beleven ondernemers en aanbestedende diensten de aanbestedingspraktijk? Zijn de randvoorwaarden op orde? 88 respondenten namen deel aan de online peiling. Onderstaand alvast een eerste glimp van de resultaten. De volledige resultaten volgen in 2023.

93% van de aanbestedende diensten geeft aan dat hun gunningsbeslissingen zorgvuldig worden gemaakt en duidelijk worden toegelicht.

52% van de aanbestedende diensten geeft aan dat ze in hun aanbestedingen veel ruimte bieden voor innovatieve oplossingen van marktpartijen wanneer dit relevant is.

91% van de marktpartijen geeft aan dat ze een duidelijke visie hebben op de toegevoegde waarde die zij opdrachtgevers kunnen bieden.

84% van de marktpartijen geeft aan dat ze de beleidsdoelen of maatschappelijke doelen van aanbestedende diensten kennen en begrijpen.



Fotograaf: John van Helvert

De week van... Christa (Stichting RIJK)

Ook al valt de aanbestedingswet binnen een juridisch kader, er kunnen alsnog meerdere wegen naar Rome leiden. Dat weet inkoopadviseur Christa van Tol van Stichting RIJK maar al te goed. Die tweestrijd maakt haar werk juist zo boeiend en interessant. Met Van Tol nemen we een kijkje achter de schermen van een inkoopadviseur. Hoe ziet haar werk eruit en welke uitdagingen komt ze daarbij tegen?

Voelsprietten uitzetten

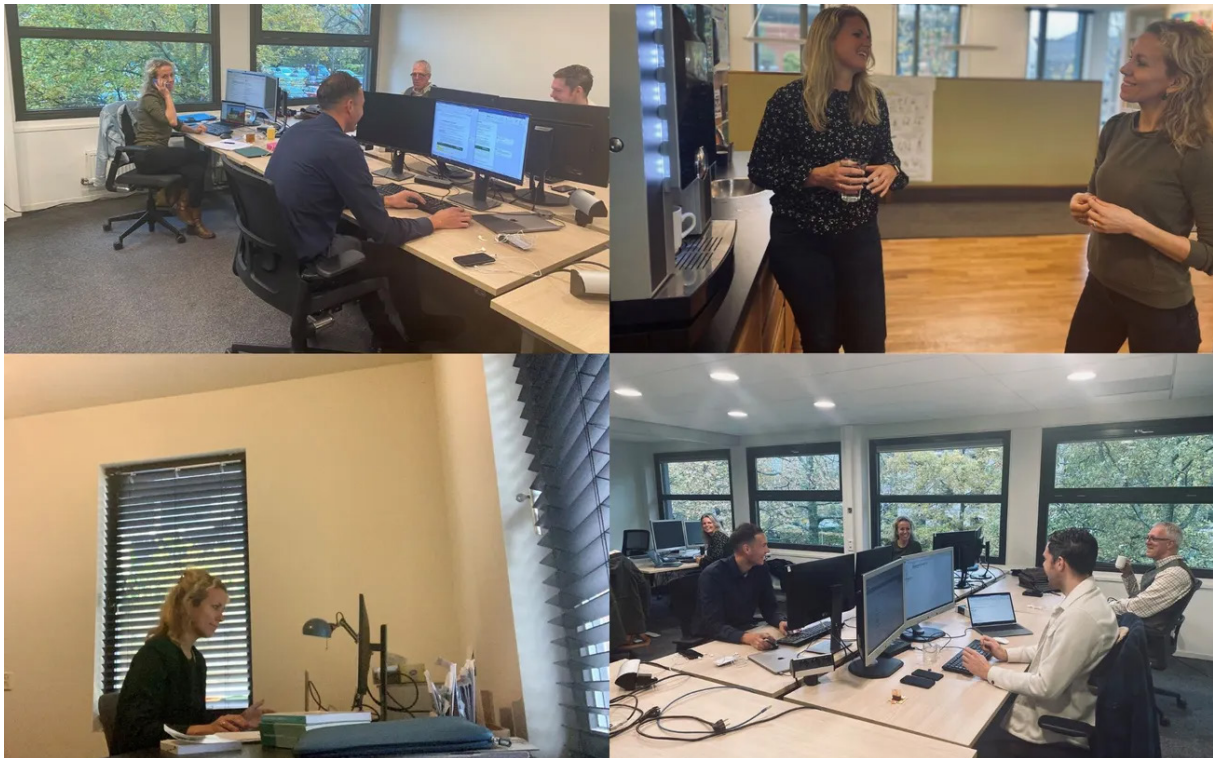
Als inkoopadviseur bij een inkooppartner van 17 gemeenten in Noord- en Zuid-Holland en Utrecht begeleidt Van Tol verschillende aanbestedingen van A tot Z in de groen- en woningbouwprojecten. En dat is iedere keer weer opnieuw aftasten: "Hoe zit de opdrachtgever erin, wat wil die bereiken, welke belangen spelen er? De ene keer is het meer aftasten dan de andere keer, zeker als zaken politiek gevoelig liggen. Je moet altijd je voelsprietten uit hebben staan!"

Een week vol verrassingen

"Mijn werkweek is heel divers. De ene dag publiceer ik de voorlopige gunningsbeslissing voor een aanbesteding op TenderNed. En beantwoord ik een vraag van een gemeente die wil weten hoe ze om moeten gaan met de Aanbestedingswet, als ze hun zwembad willen verduurzamen. De andere dag werk ik op de afdeling Buitenruimte van een van onze gemeenten.

Veel van onze inkoopadviseurs zijn ook relatiebeheerder en hebben in die rol ook een helpdeskfunctie. Projectleiders kunnen je dan van alles vragen over zaken waar ze tegenaan lopen met hun eigen aanbestedingen.”

“Ik ben iedere dag met veel verschillende onderwerpen bezig en moet daarbij altijd scherp blijven. Dat is soms een uitdaging. Mijn agenda is altijd hectisch. Zeker ook met allerlei ad-hocvragen tussendoor.”



Nieuwsgierig en een beetje eigenwijs

Communicatief sterk zijn, beheersing van verwachtings- en tijdmanagement, signaleren van knelpunten en voelen wat er aan de oppervlakte speelt. Het zijn zomaar wat eigenschappen die een publieke inkoper moet hebben. Volgens de inkoopadviseur is het ook belangrijk om “nieuwsgierig en een beetje eigenwijs te zijn en je ergens mee durven te bemoeien. En realiteitszin: wat ze nu willen kan dat eigenlijk wel? Én de verantwoordelijkheid dragen voor het proces, dat is ook een hele belangrijke.” Van Tol vindt zichzelf ook vooral “een verbinder”. “Samen kom je verder. Als projectteam met elkaar een mooi resultaat bereiken bij een aanbesteding, geeft veel energie.”

Kansen voor de markt

“Bij Stichting RIJK proberen we gemeenten te stimuleren om de markt beter te leren kennen, nog vóór het aanbestedingsproces. Als je als gemeente bijvoorbeeld een lokale aanbesteding wil, moet je wel weten wat lokale partijen kunnen bieden. Nodig ze een keer uit om te vertellen wat ze allemaal in huis hebben! Dat gebeurt nu mondjesmaat, er is dus nog veel meer dialoog nodig. Ik zie wel dat beleidsmedewerkers willen onderzoeken wat ze nog meer kunnen doen, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid. Het ontbreekt ze vaak aan tijd. Toch helpt het als je elkaar beter begrijpt en weet wat je van elkaar wilt. Kijk als inkoper ook eens wat vaker bij buurgemeenten die met dezelfde vraagstukken bezig zijn. Dan gaat het vooral om het delen van kennis onderling. Je hoeft niet allemaal het wiel opnieuw uit te vinden!”

Colofon

#BeterAanbesteden Magazine

Publicatiedatum

Dinsdag 7 maart 2023

Vormgeving en eindredactie

Future Communication

Inhoud en communicatie

Team Beter Aanbesteden

Met dank aan alle geïnterviewden.

Email

info@pianoo.nl