

# INKOOP IN ~~BEDRIJF~~

BEWEGING

## Blijft u ook in beweging?

Met deze nieuwsbrief van het Canon Bidcenter brengen wij u graag op de hoogte van actuele ontwikkelingen op het vakgebied inkopen en aanbesteden. Zoals ook in de voorgaande uitgaven presenteren wij de antwoorden op cruciale vragen aan twee inhoudelijke experts.

Op 4 juni 2015 mocht ik als gastspreker een sessie verzorgen tijdens het jaarlijkse NEVI-PIANOO congres. Dit jaar stond het congres in het thema van "het spel en de regels". De organisatie had er bewust voor gekozen om ook de markt aan het woord te laten. Een uitstekend initiatief om vooral met elkaar in gesprek te komen. Een belangrijke conclusie is dat je vooral met elkaar het spel moet spelen en moet zorgen dat regels passend zijn om het inkoop- en verkoopmechanisme goed te laten functioneren. Een aantal van deze spelregels wordt bepaald door uw organisatie of de markt. Andere regels worden u via de overheid opgelegd. In deze nieuwsbrief neem ik u graag mee in de werking van de Aanbestedingswet 2012 en kijken we vooruit naar de nieuwe Aanbestedingswet van 2016.

De Aanbestedingswet 2012 werd geïntroduceerd met een aantal heldere doelstellingen voor ogen: meer kansen voor het MKB, meer duidelijkheid en transparantie, lagere administratieve lasten en grotere doelmatigheid. Dit zou verbetering moeten brengen, maar alle goede bedoelingen ten spijt trekken geconstateerde misstanden volop media-aandacht en behoort procederen tot een vast onderdeel van aanbestedingsronden.

Voor zowel aanbestedende partijen als inschrijvers is aanbesteden dus nog een hele uitdaging. De vermenging van publieke - politiek bepaalde - belangen met bedrijfsspecifieke uitdagingen én een uitgebreide regelgeving maken aanbesteden tot een Gordiaanse knoop waar van verschillende kanten aan getrokken wordt. De vraag is wie uiteindelijk aan het kortste eind trekt.

Om meerdere kanten van de zaak te belichten, stellen wij negen vragen over de aanbestedingswet- en regelgeving aan Professor Elisabetta Manunza, hoogleraar Internationaal en Europees aanbestedingsrecht, Public Procurement Research Centre ([www.pprc.eu](http://www.pprc.eu)), REBO faculteit, Universiteit Utrecht en aan Gaby Keijsper, Corporate Counsel & Manager van Canon Nederland N.V.

Ik wens u veel leesplezier en ik nodig u van harte uit om commentaar of suggesties met ons te delen.



Robert Boerkamp, manager Canon Bidcenter  
[robert.boerkamp@canon.nl](mailto:robert.boerkamp@canon.nl)



# Professionals aan het woord

## Negen vragen over de Aanbestedingswet

Heeft de Aanbestedingswet 2012 gebracht wat ermee beoogd werd? Wat is de kern van de worsteling en hoe zou het anders kunnen? Professor Elisabetta Manunza en Corporate Counsel & Manager Gaby Keijsper van Canon hebben er ieder een uitgesproken mening over.



**Professor Elisabetta Manunza**  
Hoogleraar Internationaal en Europees aanbestedingsrecht



**Gaby Keijsper**  
Corporate Counsel & Manager

### • 1. Op welke vlakken heeft de aanbestedingsregelgeving van 2012 verbetering gebracht?

**Elisabetta Manunza:** “De wet heeft vijf belangrijke noviteiten geïntroduceerd. 1. Allereerst is het proportionaliteitsbeginsel essentieel. De eisen en voorwaarden moeten in verhouding staan tot de uitvoering van de opdracht; een kleuterschool bouwen vereist andere eisen en voorwaarden dan het bouwen van een academisch ziekenhuis. Dit is uitgewerkt in de Gids Proportionaliteit. 2. Daarnaast moet je op basis van objectieve criteria een procedure inrichten met aandacht voor maatschappelijke waarden. 3. Verder geldt voor aanbestedende diensten ‘comply or explain’: afwijkingen van de uitgangspunten van de wet moeten worden gemotiveerd. 4. Ten vierde is clusteren verboden, omdat anders het MKB nooit kan inschrijven vanwege de totale omvang. 5. Tot slot is EMVI de norm en is gunning op basis van de laagste prijs een afwijking die gemotiveerd moet worden.”

**Gaby Keijsper:** “De administratieve last is afgenomen. In plaats van een dik pak documentatie in te moeten leveren, kan je nu met een verklarende samenvatting inschrijven. Verder is er een betere rechtsbescherming met meer mogelijkheden voor bezwaar via de klachtencommissie en de Commissie Aanbestedingsexperts. Het clusteren van opdrachten is niet toegestaan en opdrachten moeten zoveel mogelijk in percelen verdeeld worden. Dat dit ook minder grote aanbieders toegang biedt, zie ik in onze branche alleen niet terug. Tot slot is er nu ook een motiveringsplicht voor afwijken van EMVI.”

### • 2. Welke ontwikkelingen zijn te verwachten in de nieuwe wetgeving van maart 2016?

**Elisabetta Manunza:** “Er ligt een voorstel tot wetswijziging om de nieuwe Europese aanbestedingsrichtlijnen in Nederlands recht om te zetten. Belangrijke wijzigingen zijn:

- waarborg van integriteit: aanbestedende diensten moeten belangenconflicten binnen hun organisatie bij aanbestedingsprocedures voorkomen, onderkennen én oplossen;
- verlaging van administratieve lasten, onder andere door verplicht elektronisch aanbesteden;
- meer flexibiliteit bij onderhandelingen, met concurrentiegericht dialoog, een dynamisch aankoopstelsel en mogelijkheden om kortere termijnen te stellen;
- ruimte voor innovatie, duurzaamheid en maatschappelijke doelen door een procedure voor innovatiepartnerschap en meer verduidelijking hoe strategische beleidsdoelstellingen zoals duurzaamheid en sociale eisen kunnen worden meegewogen.

Het lijken misschien nog meer regels en valkuilen waarvan we nog moeten bekijken hoe die in Nederland zullen worden geïmplementeerd en of het huidige ‘level playing field’ als doel van onze regelgeving gehandhaafd zal worden. We moeten echter niet vergeten dat van oorsprong de EU-regelgeving bedoeld is om de positie van inschrijvende partijen te beschermen en het discriminerende inkoopgedrag van aanbesteders aan banden te leggen.”

### • 3. Wat maakt dat er nog veel aanbestedingen mislopen?

**Elisabetta Manunza:** “Grote aanbestedingsdebacles staan nu veel in de publieke belangstelling. En terecht. Wat mij betreft is het heel eenvoudig: aanbestedende diensten moeten zich aan de regels houden. Aanbesteders zoeken echter geregeld de grenzen op. Dat kan onbedoeld zijn, door gebrek aan kennis, maar ook door een soort koppigheid om zich te verzetten tegen de regels. Er is echter ook veel te weinig besef waar de regels voor staan. Voorlichting over het doel van de regels, kan acceptatie en betere naleving tot gevolg hebben. Dat gebeurt niet of nauwelijks.”

**Gaby Keijsper:** “Er is nog veel gebrek aan kennis bij aanbestedende diensten en inkoopbureaus en aanbestedende diensten hebben een grote mate van keuzevrijheid bij het vaststellen van de gunningscriteria. Die moeten verband houden met het onderwerp van de opdracht en niet de geschiktheid van de inschrijver. Dit gaat nogal eens mis waardoor aanbestedingen in rechtszaken vastlopen en opnieuw op de markt gezet moeten worden. Wij komen allerlei fouten in een aanbesteding tegen, van termijnen die niet goed worden opgegeven tot gebrek aan transparantie bij beoordeling van zachte criteria. Er steekt geen heldere visie achter de regels, waardoor er willekeur en fragmentatie in de uitvoering ontstaat.”

### • 4. Is de worsteling met aanbestedingsuitdagingen een typisch Nederlandse probleem?

**Elisabetta Manunza:** “Het belang, en dus de echte uitdaging, van aanbesteden is: ‘Hoe komen wij tot elkaar?’ Ik ben Italiaans en zie een groot verschil in houding. Als In Italië bij aanbestedingen iets mis gaat, dan wordt snel gesteld dat de betrokkenen corrupt zijn. In Nederland gaan commissies aan de slag en wordt het systeem onder de loep gelegd. Er wordt daarbij te snel naar de Europese regelgeving gewezen als oorzaak voor de misstanden, in plaats van dat de echte oorzaak wordt geanalyseerd.

Dat er hier veel geprocedeerd wordt, betekent wel dat bedrijven mondig zijn, en dat kun je ook als positief zien! Als het syndroom “You don’t bite the hand that feeds you” de overhand heeft, wordt er minder snel geprocedeerd.”

### • 5. Welke zaken zou je direct aanpassen in de aanbestedingswetgeving?

**Elisabetta Manunza:** “Het inbesteden van diensten, dus het onderling leveren van diensten binnen de overheid, vaak wegens overcapaciteit, zou ik direct aan banden leggen. Wij kennen inmiddels legio voorbeelden van inbesteden. Van catering, schoonmaak en ICT tot schoonmaak of, op het gebied van Canon, het scannen van informatie. Marktpartijen worden gewoon onttroond en het is de vraag of dat zomaar kan. De overheid moet kunnen motiveren op basis van onderzoek en concrete gegevens dat inbesteden beter is, want vaak is het dat helemaal niet. Het overheidsapparaat wordt op die wijze, niet kleiner zoals betoogd wordt, maar juist groter.”

**Gaby Keijsper:** “Ik zou een aanbestedingsautoriteit met voldoende bevoegdheden als toezichthouder instellen. Aanbestedende diensten zijn dan verplicht om bij hun beslissingen met de toezichthouder rekening te houden. Ook zou een betere en transparante afweging gemaakt moeten worden tussen de maatschappelijke doelen van de Aanbestedingswet en de doelmatigheid en kwaliteit van het te realiseren project. Wurgcontracten moeten ingeperkt worden door verdere uitwerking van het proportionaliteitsbeginsel. En vrijheid van overheids-handelen moet samen gaan met goede waarborgen voor ondernemers.

### • 6. Is het logisch dat inschrijvers regelmatig naar de rechter stappen?

**Elisabetta Manunza:** “Vanuit het perspectief van mondigheid is de gang van bedrijven naar de rechter niet alleen te verwachten, maar ook positief. Wel zijn er tegenwoordig alternatieve en meer laagdrempelige mogelijkheden die al goede resultaten laten zien, zoals een klacht indienen bij de Commissie van aanbestedings-experts. Bij de Commissie mag je ook als branchevereniging klagen, waardoor de benadeelde bedrijven die met het probleem zitten anoniem kunnen blijven.”

**Gaby Keijsper:** “Ja, het is een logisch gevolg gezien het gebrek aan kennis, dan wel het zich niet houden aan de regelgeving. Daarbij begeeft Canon zich in een vechtmakende markt wat procedures in de hand werkt.”

### • 7. Welk verbeteradvies zou je aanbestedende diensten en leveranciers geven?

**Elisabetta Manunza:** “We kunnen naar allerlei procedures en regels kijken, maar ik zou vooral zeggen: kijk naar elkaars belang. Stap uit het ‘wij’ en ‘zij’ denken en hanteer meer inlevingsvermogen. Dan zal je veel meer bereiken en sneller resultaat boeken.”

**Gaby Keijsper:** “Wees er bij het opstellen van eisen bewust van dat deze transparant en niet-discriminerend beoordeeld moeten kunnen worden, zodat gevraagde motivering eveneens helder en concreet is. Kort gezegd: zeg wat je doet en doe wat je zegt. Probeer als aanbestedende dienst en inschrijver elkaar beter te vinden en werkbare modellen ontwikkelen die wederzijdse tevredenheid tot gevolg heeft. Leer van elkaars fouten: de vraagstelling van inschrijvers kan goede inzichten opleveren.”

### • 8. Zou in Nederland ook Past Performance meegenomen moeten worden?

**Elisabetta Manunza:** “Ik ben daar niet zo enthousiast over. Je ondergraaft daarmee een gelijk speelveld, waardoor er geen vernieuwing kan plaatsvinden. Dat levert inteelt op. Daarnaast vind ik het zorgelijk dat de overheid over je oordeelt, zonder dat er in voldoende waarborgen voor inschrijvers worden voorzien om zich daartegen te kunnen verweren.”

**Gaby Keijsper:** “Eerdere ervaringen kunnen nuttige aanwijzingen geven over de kwaliteit van de inschrijver en zijn toekomstige prestaties. Echter, inschrijvers zouden wel een mogelijkheid van verweer moeten hebben en aanbestedende diensten mogen niet teveel vrijheid hebben, aangezien willekeur dan niet valt uit te sluiten.”

### • 9. Zouden er voor betere werking meer of minder aanbestedingsregels moeten komen?

**Elisabetta Manunza:** “Er moeten zeker niet meer regels komen. Wat mij betreft moet het niet meer, maar beter. Beter houdt in: consistent, dus in goede samenhang, en vooral ook minder complex.”

**Gaby Keijsper:** “Meer is de oplossing niet en maakt het alleen maar complexer. Er moet meer vertrouwen en een betere verdeling van risico’s komen. Ik zou kiezen voor deregulering en deformalisering!”

Deze nieuwsbrief is een uitgave van Canon Nederland voor de professionele inkoper. Meld u aan via [canon.nl/inkoop](https://www.canon.nl/inkoop) om de volgende nieuwsbrief ook digitaal te ontvangen.

**Canon Nederland N.V.**

Brabantlaan 2  
5216 TV 's-Hertogenbosch  
Tel: 073-681 5815

E-mail: [info@canon.nl](mailto:info@canon.nl)  
[canon.nl](https://www.canon.nl)

 [/company/canon-nederland-n.v.](https://www.linkedin.com/company/canon-nederland-n.v.)

 [/CanonBusinessNL](https://twitter.com/CanonBusinessNL)

 [/CanonBusinessNL](https://www.youtube.com/CanonBusinessNL)

 [/CanonNL](https://www.facebook.com/CanonNL)