

Column



Jessica van der Burg
Inschrijfexpert bij
Tenderwise

Neem de regie

Het aanbesteden bestaat al heel lang en het zal lang na ons ook nog wel bestaan. In de bouwsector maakt het daarmee deel uit van uit van de dagelijkse gang van zaken. Afhankelijk van het formaat van uw organisatie en core-business heeft dat zo zijn consequenties. Voor de een zullen de tenderkosten hoger liggen dan voor de ander, bijvoorbeeld. En voor kleinere partijen zijn andere opdrachten interessant dan voor grotere partijen. Weer een ander moet samenwerken of als onderaannemer inschrijven. Hoewel een dergelijke gestandaardiseerde procedure altijd onderhevig aan kritiek en verandering zal zijn, geldt voor iedereen dat de aanbestedingen van vandaag kansen blijven. Ook al moet het inschrijven door het invoeren van emvi misschien anders worden georganiseerd. Ook al moet misschien extern kennis worden ingekocht. Ook al kost veranderen geld. Dit geldt voor alle lange-termijnontwikkelingen als duurzaam bouwen of innovatieve manieren van samenwerken. Die ontwikkelingen krijgen ook een plaats in de organisatie. Het aanbesteden wordt echter in plaats daarvan vaak een dankbaar mopperonderwerp. Weg zijn ondernemerschap en pro-activiteit en in plaats daarvan is er veelal een afwachtende houding die kansrijk inschrijven kan belemmeren. Focus en een positieve houding zijn noodzakelijk. Dus stop de eigen energie vooral in het vinden van een manier waarop aanbestedingen goed voor u werken. Er is altijd een manier. Geef aanbestedingen een relevante plek in uw organisatie. Is het te duur? Wees dan zeer selectief. Zijn de eisen te hoog? Ga dan samenwerken of ga actief op zoek naar hoofdinstructeurs. Is er te weinig kennis in huis? Zoek dan uit of u die kennis beter binnenhaalt of extern inhuurt. Er zullen altijd dingen veranderen, het is de kunst om u daarop voor te bereiden en er het beste uit te halen.

Reageer op de column via mail of www.Twitter.com/cobouwnl

Aanbesteden

Transactiekosten

Het Economisch Instituut voor de Bouw publiceerde in oktober de resultaten van een onderzoek naar de transactiekosten bij aanbesteding. Het bracht in beeld welke kosten inschrijvers en opdrachtgevers maken bij de aanbesteding van werk en hoe die transactiekosten variëren bij diverse aanbestedingsprocedures en gunningscriteria. Twee conclusies licht ik eruit: de hogere kosten van emvi-aanbestedingen en de sterke toename van het aantal onderhandse aanbestedingen. Opdrachtgevers zijn meer gaan gunnen op kwaliteit door toepassen van emvi. Dat zal niet verbazen, mede met het oog op Aanbestedingswet en Gids Proportionaliteit. Emvi-aanbestedingen brengen bij vergelijkbare omvang en vergelijkbare procedures tot 42 procent hogere kosten voor de inschrijvers met zich mee. Overigens geldt dit ook voor de aanbesteders. Immers, de opzet en organisatie van een emvi-aanbesteding is kosten- en tijdsintensiever dan een gunning op laagste prijs. Volgens het onderzoek liggen de gemiddelde kosten ongeveer zeven keer zo hoog. De vraag is in hoeverre de meerwaarde van emvi opweegt tegen de kosten. Het onderzoek verwijst naar een daartoe opgestarte vervolgstudie. Als het

gaat om de kosten, verwacht ik dat een groot deel van de emvi-aanbestedingen geen meerwaarde te zien geeft ten opzichte van een gunning op laagste prijs. Veelal worden nu krampachtige subgunningcriteria bedacht die in de wegging niet of niet in voldoende mate differentiëren. In dat geval is weer de prijs als belangrijkste factor in beeld. Sommige inschrijvers huren zelfs externe bureaus in om tot fraaie inschrijvingen, teksten en plannen van aanpak te komen. Geld dat beter in de verbetering van de gevraagde kwaliteit zou moeten worden gestoken. Kortom, krijg je van een emvi-aanbesteding echt een kwalitatief betere opdrachtnemer? Een ander gevolg van de Aanbestedingswet is de sterke toename van het aantal onderhandse aanbestedingen ten koste van openbare aanbestedingen. Dat heeft natuurlijk grote gevolgen voor het aantal inschrijvers dat kan deelnemen. Veel opdrachtgevers zijn nu weer zelf aan de bal. Zij hebben het openbaar aanbesteden de laatste jaren nogal eens uitbesteed aan adviesbureaus. Nu zij zelf meer van deze procedures gaan organiseren, moeten ze zich ook flink verdiepen in de complexe wetgeving.

Luuk van Kreijl
Advocaat bij JPR Advocaten in Deventer en lid van de vakgroep Bouw- en aanbestedingsrecht
Reageer op de column via mail of www.Twitter.com/cobouwnl

AANBESTEDEN

Nieuwe procedure in Europese richtlijn

Regelmatig vinden bewezen inkooptechnieken uit de private sector zoals e-auctions en 'best value procurement' hun weg naar publieke sector, op voorwaarde dat de techniek niet strijdig is met het aanbestedingsrecht. De nieuwe Europese richtlijnen bieden meer ruimte aan een dergelijke krachtige techniek: het toepassen van objectieve voorwaarden (condities) op de onderlinge gunning van percelen van een opdracht.

Het toepassen van condities op de gunning van percelen werkt als volgt: neem een situatie van een opdracht met drie percelen. Drie gegadigden voor de opdracht hebben op alle percelen ingeschreven met de prijzen zichtbaar in tabel 1. Veronderstel gelijke kwaliteit voor alle offertes. De laagste prijs per perceel is in het rood aangegeven: elke aanbieder krijgt één perceel gegund met totale kosten van 10. Echter, de opdrachtgever maakt voor deze opdracht per verschillende leverancier hoge kosten voor contractbeheer: 1,5 per verschillende leverancier. De totale kosten voor de opdrachtgever bedragen dus 14,5. Om deze reden besluit de opdrachtgever vooraf om aanbieders de mogelijkheid te geven op alle percelen in te schrijven, maar maximaal twee verschillende leveranciers te contracteren. Bij de gunning van de percelen beoordeelt de opdrachtgever wat voor de gehele opdracht de economisch meest voordelige gunning van percelen is. In het voorbeeld verandert nu de gunning (tabel 2): perceel 1 wordt nu aan aanbieder B gegund vanwege de voorwaarde om maximaal twee verschillende leveranciers te contracteren. De totale kosten voor de opdrachtgever komen hiermee uit op 14. Deze techniek, waarbij objectieve voorwaarden – condities – worden toegepast op de onderlinge gunning van percelen heet conditioneel inkopen of aanbesteden. Deze

TABEL 1

	Perceel 1	Perceel 2	Perceel 3
Aanbieder A	3	5	6
aanbieder B	4	6	4
Aanbieder C	5	3	6

Offerteprijzen percelen en gunning (rood).

TABEL 2

	Perceel 1	Perceel 2	Perceel 3
Aanbieder A	3	5	6
aanbieder B	4	6	4
Aanbieder C	5	3	6

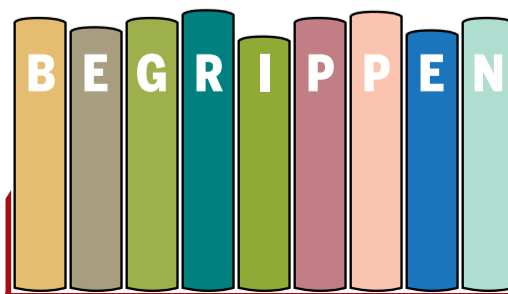
Offerteprijzen percelen en gunning met conditie (rood).

techniek kan met verschillende doelen worden ingezet: het beperken van het aantal verschillende leveranciers (voorbeeld) of juist het afdwingen van een verschillende leverancier per perceel om een opdracht bereikbaar te maken voor het mkb, of te voorkomen dat een marktpartij een dominante positie op de markt inneemt. Afhankelijk van het doel gebruikt een opdrachtgever een andere conditie. Bedrijven als Mars, Unilever, BP en Heineken passen conditioneel inkopen op brede schaal toe. Toepassingen variëren van de inkoop van verpakkingsmaterialen tot het uitbesteden van transport. De Nederlandse publieke sector maakt nog zeer beperkt gebruik van conditioneel aanbesteden, maar voorbeelden zijn er wel. In 2008 paste de provincie Gelderland conditioneel aanbesteden toe op een Europese aanbesteding van gladheidsbestrijding met als doel om juist ook kleinere aannemers te contracteren voor het strooien van zout. Inschrijvers mochten op elk van de 109 micropercelen (elk een te strooien traject) inschrijven, maar kregen maximaal zes percelen gegund. In de aanbesteding van het Nederlandse betalingsverkeer gebruikte het ministerie van Financiën de conditie om bepaalde percelen niet aan dezelfde leverancier te gunnen. Dit om het risico te beperken op het

misbruik van voorkennis voortvloeiend uit het uitvoeren van een groot deel van de financiële transacties in Nederland. Bovenstaande voorbeelden illustreren dat conditioneel aanbesteden ook voor de Nederlandse aanbestedingspraktijk van waarde is. Echter, naar aanleiding van de genoemde toepassingen is discussie ontstaan of de aanbestedingswetgeving conditioneel aanbesteden wel toestaat. Er werd getwijfeld of condities wel verband houden met het voorwerp van de opdracht. De huidige Europese richtlijn en de Aanbestedingswet 2012 reguleren de omgang met percelen zeer beperkt. De nieuwe Europese richtlijnen voor overheidsopdrachten die uiterlijk in april 2016 in werking treden, bieden echter meer duidelijkheid. De richtlijn 2014/24/EU staat het beperken van het aantal percelen dat een inschrijver gegund krijgt – een schoolvoorbeeld van conditioneel aanbesteden – expliciet toe. Hieruit is op te maken dat conditioneel aanbesteden niet in beginsel op gespannen voet staat met de nieuwe aanbestedingsrichtlijn. Dit opent de deur voor aanbestedende diensten om deze bewezen techniek ook in de publieke sector toe te passen.

Niels Uenk
Onderzoeker en adviseur bij het Public Procurement Research Centre (PPRC)
www.pprc.eu

WAT BETEKENT HET EIGENLIJK



Model K verklaring

Met een zogenoemde Model K verklaart de inschrijver dat de inschrijving niet tot stand is gekomen door verboden afspraken met concurrenten. Het model is als bijlage opgenomen in het Aanbestedingsreglement Werken 2012 (ARW). De verklaring moet ondertekend zijn door een bestuurder (directeur) die de inschrijver rechtsgeldig vertegenwoordigt. Uit de ARW en

de rechtspraak op dit punt blijkt dat dit een keiharde voorwaarde is. Wordt de verklaring door de verkeerde persoon ondertekend, dan leidt dat tot uitsluiting van de inschrijving.

Deze rubriek wordt verzorgd door AMS Advocaten, specialist (privaatrechtelijk) bouwrecht