

Objectieve en transparante ondernemersselectie onder de drempel

De Aanbestedingswet 2012 stelt nieuwe doelen en uitgangspunten voor aanbestedende diensten. Artikel 1.4 van de Aanbestedingswet stelt dat aanbestedende diensten bij meervoudig en enkelvoudig onderhandse aanbestedingen (onder de Europese drempel) de ondernemers die zij uitnodigen op basis van objectieve criteria kiezen. Voordat aanbestedende diensten offertetrajecten kunnen starten, moeten zij dus doelen stellen en afwegingen maken, zodat zij tot een weloverwogen en onderbouwde keuze kunnen komen. In veel situaties zullen meerdere methodes mogelijk zijn. De aanbestedende dienst kan kiezen, maar moet die keuze wel kunnen motiveren met objectieve argumenten. Een belangrijk aanknopingspunt voor die motivering is het inkoopbeleid van de organisatie.

De keuze van een selectiemethodiek

Een aanbestedende dienst moet bij onderhandse aanbestedingen een of meer aanbieders bewust selecteren. Welke selectiemethodiek hiervoor het meest geschikt is, hangt af van de opdrachtwaarde en de frequentie waarmee een opdracht wordt ingekocht. De transactiekosten voor zowel de aanbestedende dienst als de aanbieders moeten immers proportioneel zijn. Een groslijstmethodiek¹ is een geschikte methode om tot een objectieve en gestructureerde ondernemersselectie te komen, in het bijzonder voor opdrachten die regelmatig worden ingekocht. Incidentele inkopen, daarentegen, rechtvaardigen de transactiekosten van de ontwikkeling van een groslijstmethodiek niet. Voor opdrachten die zeer regelmatig worden ingekocht is een raamovereenkomst in de meeste gevallen efficiënter dan een groslijstmethodiek.

Verkenning

De voorbereiding van een offerteaanvraag begint, ongeacht de gekozen selectiemethodiek, met het in kaart brengen van relevante aspecten van het inkoopbeleid en de markt. Deze informatie helpt de aanbestedende dienst bij het maken en motiveren van keuzes in latere fases van de voorbereiding.

Het inkoopbeleid bevat doorgaans ethische, economische en organisatorische uitgangspunten en beleidsdoelen die bepalend zijn voor de keuzes die een aanbestedende dienst maakt. Ook vermeldt het inkoopbeleid vaak financiële drempels voor de toepassing van verschillende inkoopprocedures, waarmee de keuze tussen enkelvoudig en meervoudig onderhands aanbesteden vastligt. Het inkoopbeleid draagt bij aan het structureren van een aanbesteding en

aan de motivering van de keuzes die een aanbestedende dienst maakt.

Vervolgens moet een aanbestedende dienst een beeld vormen van het karakter van de markt, waarbij in elk geval het aantal potentiële aanbieders en de mate van concurrentie van belang zijn. Hij kan bijvoorbeeld in kaart brengen hoeveel kleine en grote marktpartijen actief zijn, hoeveel partijen uit de regio komen en hoe het prijspeil zich heeft ontwikkeld. Aan de hand van deze informatie bepaalt de dienst welke criteria onderscheidend zijn, hoeveel offertes nodig zijn om voldoende mededinging te verkrijgen en welke selectiemethodiek proportioneel is.

Groslijsten²

Een aanbestedende dienst die gebruik maakt van een groslijstmethodiek houdt per sector of vakgebied een lijst bij met potentiële aanbieders en nodigt per opdracht één, enkele of alle aanbieders van de relevante groslijst uit om een offerte in te dienen. Een groslijstmethodiek bestaat dus grofweg uit twee stappen: het samenstellen van een groslijst met potentiële aanbieders (periodiek) en het selecteren van een of meer aanbieders van de groslijst (per opdracht). Beide stappen kunnen op diverse manieren worden ingevuld: een aanbestedende dienst zal daarom eerst een groslijstmethodiek moeten ontwikkelen die past bij de eigen organisatie en doelstellingen.

De toetsing voor de toelating tot de groslijst bestaat doorgaans uit een eigen verklaring voor uitsluitingsgronden en een aantal uniforme geschiktheidseisen. Een aanbestedende dienst kan echter ook bepaalde certificaten als knock-outcriterium hanteren of een rankingmethode gebruiken. Aanbieders kunnen, bijvoorbeeld, van een groslijst worden verwijderd wanneer zij daarom verzoeken, slecht presteren bij een

gewonnen opdracht of een bepaald aantal opeenvolgende aanbestedingen verliezen.

Per opdracht kan een selectie uit de groslijst worden gemaakt met behulp van een (gewogen) loting, een roulatiesysteem, een rankingmethode of het bakjesprincipe. Bij laatstgenoemde methode worden – bijvoorbeeld – twee aanbieders geselecteerd uit een 'kaartenbakje' waarin topanbieders zijn geplaatst en één uit een bakje met overige aanbieders. Zo maakt iedere aanbieder kans en worden gegarandeerd twee topaanbieder geselecteerd.

De uiteindelijke groslijstmethodiek ontstaat door methodes vast te stellen voor (1) het toelaten tot en verwijderen van de groslijst en (2) voor het maken van een keuze binnen de groslijst. Welke methodes het meest geschikt zijn hangt af van de frequentie en waarde van de opdracht, de markt (met name het aantal aanbieders) en de beleidsdoelen van de aanbestedende dienst. Ook moeten beide methodes op elkaar zijn afgestemd. Wanneer een groslijst bijvoorbeeld samengesteld wordt op basis van een ranking, wordt de selectie niet opnieuw met een ranking bepaald, maar bijvoorbeeld relatief eenvoudig met een loting. Anderzijds, als een aanbestedende dienst weinig of geen selectie-eisen voor de toelating tot de groslijst hanteert, zal hij meer profijt hebben van een complexere methode om een selectie van de lijst te maken. Wanneer de waarde en frequentie van een opdracht dergelijke methodes echter niet rechtvaardigen, kan ook voor beide stappen een eenvoudige methode worden gehanteerd. De gekozen groslijstmethodiek kan eventueel als aanvulling op het bestaande inkoopbeleid worden gepubliceerd.

Conclusie

Een aanbestedende dienst heeft diverse

lees verder op pagina 8>

vervolg van pagina 3 >

mogelijkheden om tot een objectieve en gestructureerde ondernemersselectie te komen bij onderhandse aanbestedingen. De geschiktheid van elk van de mogelijkheden hangt af van de opdracht, de markt en de doelstellingen van de aanbestedende dienst. Ook de frequentie waarmee een opdracht wordt ingekocht is van belang; voor opdrachten die regelmatig voorkomen is bijvoorbeeld een groslijstmethodiek geschikt.

In veel situaties zullen meerdere methodes mogelijk zijn. De aanbestedende dienst kan kiezen, maar moet die keuze wel kunnen motiveren met objectieve argumenten. Een belangrijk aanknopingspunt voor die motivering is het inkoopbeleid van de organisatie. Een eenduidig en specifiek inkoopbeleid draagt bij aan het structureren van een aanbesteding én versterkt de motivering van de keuzes die een aanbestedende dienst maakt.

W.M. Lohmann, MSc
STiPPT

Noten

1. Meer informatie over met name de groslijstmethodiek is te vinden in de PIANOo-handreiking 'Ondernemersselectie onder de drempel' (www.pianoo.nl).
2. Zie ook het artikel van P. Kroes in Tender Nieuwsbrief 5, 2013, p. 4 ('Groslijsten bieden naast transparantie ook kwaliteitsverbetering').

GEZIEN?!

Rijkswaterstaat opent klachtenpunt aanbesteden Den Haag

Rijkswaterstaat heeft onlangs een apart klachtenmeldpunt aanbesteden geopend. Ondernemers die ontevreden zijn over de handelwijze rond aanbestedingsprocedures kunnen daar klagen. Die klacht zal dan onafhankelijk worden onderzocht. Het contactformulier Klachtenmeldpunt aanbesteden is te vinden op de website van Rijkswaterstaat (www.rijkswaterstaat.nl).

Waterschappen zetten landelijke inkoopstrategieën op

In navolging van de Rijksoverheid gaan de waterschappen landelijk inkoopstrategieën opstellen. Doel is meer richting te geven aan de samenwerking tussen de waterschappen. De waterschapswerkgroep Inkoop en Aanbesteden start nu met vier pilots. Naar verwachting worden de eindresultaten eind 2013 opgeleverd. Het is de bedoeling dat de komende tijd voor vier inkooppakketten inkoopstrategieën worden opgesteld: verzekeringen, energie, chemicaliën en ingenieursdiensten.

Hierbij worden succesvolle criteria en verbeterpunten bij het gezamenlijk inkopen vastgelegd. Verder wisselden de werkgroepen al kennis uit met categoriemanagers bij het Rijk. Coördinatie en aansturing van het opstellen van de strategiedocumenten gebeurt vanuit de Unie van Waterschappen.

bron: PIANOo

Resultaten aanbestedingsanalyse 2012 (Stabi)

Elk jaar onderzoekt en publiceert de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra haar analyse van alle openbaar aangekondigde aanbestedingen in Nederland. Het rapport 'Langs de meetlat!' toont de resultaten van de aanbestedingsanalyse van 2012. Welke lessen kunnen nog worden getrokken uit de praktijk over 2012 nu de nieuwe wet zijn intrede heeft gedaan? Welke impact heeft de nieuwe wet? Om toch nog iets te hebben aan de analyse van een jaar onder de oude wet heeft het Aanbestedingsinstituut het bij de analyse over 2012 over een iets andere boeg gegooid dan voorgaande jaren

en is op zoek gegaan naar de best presterende aanbestedende diensten, die in 2012 al hebben laten zien dat zij professionaliteit bij aanbesteden hoog in het vaandel hebben. Bij het aanpassen aan het nieuwe wetgevend pakket kunnen andere aanbesteders daar immers van leren. Op die manier kunnen de cijfers over 2012 toch een belangrijke rol spelen bij de ontwikkeling van professionaliteit.

bron: Aanbestedingsinstituut

Rijk publiceert nieuwsbrief Inkopen door het Rijk

Het Rijk heeft onlangs de nieuwsbrief 'Inkopen door het Rijk' gepubliceerd. Doel van de nieuwsbrief is het informeren van klanten en leveranciers over de ontwikkelingen op het gebied van inkoop. Met name categoriemanagement en de komst van twintig inkooppunten vormen grote veranderingen. Er zijn 35 mogelijke nieuwe inkoopcategorieën aangewezen. Eind 2013 wordt besloten hoe de inkoop voor deze categorieën zal worden geregeld.

bron: www.rijksoverheid.nl

Vernieuwde Kennisbank Inkoop en Aanbesteden

De vernieuwde Kennisbank Inkoop en Aanbesteden sluit nóg beter aan op uw werkproces:

- ✓ **Nieuwste wet- en regelgeving**
Inclusief artikelsgewijs commentaar op de nieuwe aanbestedingswet.
- ✓ **Boek Aanbestedingsrecht voor overheden**
De nieuwste versie van het standaardwerk door mr. M.J.M.M. Essers.
- ✓ Alles over één onderwerp overzichtelijk bij elkaar.
- ✓ Direct naar praktijkgerichte tools via 'Sneller Werken-knop'.
- ✓ Sneller zoeken door slimme aanpassingen in de navigatie.

Bekijk de vernieuwde kennisbank direct op www.kennisbankinkoopenaanbesteden.nl