

Bepaal uw strategie voor de nieuwe Aanbestedingswet

- De winnende tender: welke samenwerkingsvorm is succesvol? -
- "white paper" wegencongres – bij sessie Movares/Dekker -
Matthijs Kuhlmann en Dik van Manen, adviseurs aanbesteden & contracteren Movares

De nieuwe Aanbestedingswet is sinds 1 april van dit jaar een feit. Behalve de wet, is in de vorm van onder andere de Gids Proportionaliteit ook flankerende regelgeving op het gebied van aanbesteden van kracht geworden. Opdrachtgevers worden geacht professioneler aan te besteden en hun keuzes beter te motiveren. Dit vraagt het nodige van de organisatie van het aanbestedingsproces, maar leidt dit ook tot echt professioneler opdrachtgeverschap? En wat betekent dit voor opdrachtnemers? Welke aanknopingspunten biedt de nieuwe regelgeving om enerzijds opdrachtgevers aan te spreken op "een professionele uitvraag" en anderzijds zelf meer creativiteit en innovatie in aanbestedingen aan te bieden? Deze white paper plaatst deze vragen in perspectief en probeert oplossingsrichtingen te geven aan opdrachtgevers en inschrijvers, op basis van de eerste ervaringen met de Aanbestedingswet.

Aanleiding

Hoewel de Aanbestedingswet niet zonder slag of stoot tot stand is gekomen, is het in dit proces wel altijd over een aantal "hogere" doelen gegaan. Zonder compleetheit na te streven zou de nieuwe wet de kansen op overheidsopdrachten voor het midden- en kleinbedrijf (mkb) moeten verhogen, de wet zou moeten leiden tot meer transparantie in aanbestedingsprocessen en tot slot moet de wet aanbestedende diensten aanzetten tot het nastreven van een breder waardebegrip dan enkel geldelijke waarde. Deze doelstellingen zijn in allerlei bepalingen terug te vinden, in de Aanbestedingswet, het Aanbestedingsbesluit en in de Gids Proportionaliteit. Deze Gids is in ieder geval van toepassing voor alle "normale" aanbestedende diensten, of de zogenaamde speciale sectoren ook volgens deze Gids zullen moeten werken is minder duidelijk.

Enkele voorbeelden om deze constatering verder te verduidelijken. Wat betreft het toelaten van ondernemers tot een (onderhandse) procedure stelt artikel 1.4 van de Aanbestedingswet dat dit op basis van objectieve criteria dient te gebeuren – waarbij tevens de motivatie gegeven moet worden aan ondernemers die hier om vragen. In het volgende artikel worden argumenten gegeven waar een aanbestedende dienst rekening mee moet houden bij het bepalen van het aantal percelen,

denk hierbij aan de samenstelling van de relevante markt en de toegang voor het mkb, de mate van samenhang tussen de verschillende onderdelen en de extra risico's die worden geïntroduceerd voor opdrachtgever en opdrachtnemer door het al dan niet samenvoegen van opdrachten.

Dat er wat te winnen is in aanbestedingsland, is trouwens wel duidelijk. In onze praktijk komen wij nog regelmatig slordigheden, omissies en fouten tegen – dit is ook niet direct verholpen met een nieuw wettelijk kader. Dit geldt voor opdrachtgevers, die met onduidelijke uitvragen, onredelijke voorwaarden of onbegrijpelijke nota-antwoorden menig potentieel inschrijver tegen de haren in strijken. Maar evenzo geldt dit voor inschrijvers, wanneer zij incomplete inschrijvingen doen of dusdanig inschrijven dat de opdrachtgever deze als "irreëel" moet/kan uitsluiten. Opdrachtgevers noch inschrijvers zijn hierbij gebaat: los van verspild geld en tijd tijdens een aanbestedingsproces is het ook erg zonde wanneer een economisch meest voordelige inschrijving terzijde moet worden gelegd omdat niet aan minimumeisen of vormvereisten is voldaan.

Voor opdrachtgevers

Nog steeds wordt de uiteindelijke aanbestedingsprocedure te vaak gezien als een schokdemper tussen

jarenlange planologische en technische voorbereiding en jarenlange uitvoering en onderhoud. Dat is zonde, want de procedure is het moment om vraag en aanbod met elkaar te combineren en de opmaat naar een goede samenwerking tijdens de uitvoering. Op verschillende plaatsen in het nieuwe wettelijke kader worden opdrachtgevers aangespoord om hier het maximale uit te halen. Als opdrachtgever moet u bewust kiezen voor de wijze van vermarkten: één of meerdere percelen in een samengevoegde opdracht of juist meer gesplitste opdrachten. Ook moet een bewuste keuze gemaakt worden, afhankelijk van de vorige vraag over de opdrachtgrootte, over welke aanbestedingsprocedure u wilt gebruiken. Wij zien een trend naar hogere drempelbedragen, onder de Europese horde, waardoor vaker onderhands mag worden aanbesteed. En dat is positief, want dat biedt kansen voor het (lokale) mkb – één van de doelstellingen van de wet. Maar dit stelt ook eisen aan de organisatie van het aanbestedingsproces, ondernemer D mag immers vragen om de motivatie waarom ondernemers A, B en C wel zijn uitgenodigd maar D zelf niet. Het bepalen van geschikte gegadigden voor onderhandse uitvragen vraagt controleerbaar beleid van aanbestedende diensten, wij zien dat dit nog niet altijd helemaal op orde is.

Terwijl de opdrachtgever dus meer “papier” lijkt te moeten produceren, in de vorm van beleid en project-specifieke motivaties, geldt voor inschrijvers juist het omgekeerde. De uniforme Eigen Verklaring, een handig pdf-formulier, moet voldoende zijn om als opdrachtgever te kunnen beoordelen of een inschrijver in aanmerking komt voor een opdracht, in combinatie met het gebruik van een aanbestedingspaspoort en een GedragsVerklaring Aanbesteden (GVA). De Aanbestedingswet legt de praktijk aan banden waarbij elke aanbestedende dienst (soms zelfs elke projectleider) een eigen format en hoeveelheid aan verklaringen, bewijsmiddelen en referenties kan vragen – waardoor inschrijvers steeds opnieuw zeer scherp moeten zijn op specifieke vorm- en inhoudvereisten.

Naast deze procedurele ingrepen, spreekt de Aanbestedingswet ook een groter vertrouwen uit in de marktpartijen. Twee voorbeelden. Enerzijds is het vragen naar referentieprojecten aan banden gelegd. Opdrachtgevers zullen moeten nadenken over welke kerncompetenties voor hun project van belang zijn, en per kerncompetentie mag slechts één referentie gevraagd worden. Daarbij komt dat het vragen naar referenties die slaan op het gehele werk, met een gelijke omvang, niet meer verdedigbaar is. Voor de aanbesteding van een weg met kunstwerk en waterberging mag dus niet meer een soortgelijke referentie vereist worden, bestaande uit een weg met kunstwerk en waterberging – de opdrachtgever zal wel drie referenties kunnen vragen: betreffen-

de de kerncompetenties voor een weg, een kunstwerk en een waterberging. Dit vraagt meer vertrouwen in de kennis en ervaring van marktpartijen; inschrijvers moeten echt een kans krijgen, ook als zij een soortgelijk project nog niet eerder in die vorm hebben uitgevoerd.

Tot slot heeft het “verplichte” gebruik van EMVI als gunningscriterium natuurlijk al de nodige pers gehad, vanuit uiteenlopende invalshoeken: men is op zoek naar goede motivaties om toch op laagste prijs te gunnen, men denkt dat gunnen op laagste prijs nu verboden is (vandaar de aanhalingstekens) en men zoekt naarstig naar makkelijk te vergelijken EMVI criteria om met zo min mogelijk inspanning aan dit nieuwe adagium te kunnen voldoen. Hoe het ook zij, de Aanbestedingswet staat voor het gebruik van EMVI. Aanbestedende diensten kunnen hier van profiteren, niet alleen omdat het tot meer kwaliteit voor dezelfde kosten of dezelfde kwaliteit voor lagere kosten zal leiden. Ook is de Aanbestedingswet een zeer goed argument richting ambtelijke opdrachtgevers om hen over de streep te trekken vooral ook “kwaliteit” mee te wegen in een aanbesteding.

De voorbeelden laten zien dat de Aanbestedingswet, meer dan vroeger, dwingt om expliciet te werken en keuzes te maken en te beargumenteren. Sommige aanbestedende diensten reageerden dan ook met “dat doen wij al jaren”, andere met “o jee”. Wij geloven dat bij het merendeel van de aanbestedende diensten de wet geholpen heeft om (al goede) werkmethodes beter (beleidsmatig) in te bedden.

Voor opdrachtnemers

Genoeg over de opdrachtgever, wat betekent de Aanbestedingswet voor de (potentiële) inschrijvers? Wij willen in deze bijdrage niet ingaan op de “hogere” doelstellingen; of het mkb over 10 jaar daadwerkelijk een betere toegang heeft gekregen tot de markt van overheidsopdrachten zullen we moeten afwachten. We willen wel een aantal suggesties doen om te profiteren van de nieuwe Aanbestedingswet, zodat nog beter ingespeeld kan worden op uitvragen door aanbestedende diensten.

Het is te hopen dat opdrachtgevers hun motivatieplicht serieus nemen. Door goed te lezen en door te vragen wanneer een motivatie niet duidelijk of compleet is, kunnen opdrachtnemers een beter begrip krijgen van de vraag achter de vraag. Argumenten waarom op laagste prijs gegund wordt of waarom juist in één perceel wordt aanbesteed, bieden zicht in de beweegredenen van de opdrachtgever. Wanneer bepaalde risico's nadrukkelijk worden aangehaald bij dergelijke motivaties, kan het aantonen dat deze risico's goed beheerst worden (wanneer wel op EMVI wordt gegund) punten opleveren. Opdrachtnemers kunnen zo een logboek maken van hun belangrijke klanten, waarin is terug

te vinden waarom zij werken en aanbesteden zoals zij doen. Dan is het wel van belang om opdrachtgevers ook te durven aanspreken op hun motivaties. Dat steeds meer opdrachtgevers openstaan voor een mondelinge toelichting op EMVI beoordelingen al tijdens de Alcatel-termijn, is wat ons betreft een hoopvol teken.

Minder spannend is het op orde moeten hebben van je administratie als opdrachtnemer. De grote spelers hebben geïnvesteerd in tendercoördinatoren of prekwalificatie-functionarissen, de kleinere ondernemers kunnen dit zich niet altijd permitteren. Maar het is wel van belang, omdat een foutieve verklaring of ontbrekende handtekening (zie de ontwikkeling van de knock-out Model K verklaring) alle inspanningen overbodig kan maken door een ongeldigheid van de aanmelding of inschrijving. Investeer dus in een compleet en actueel aanbestedingsdossier, onder andere door middel van een GedragsVerklaring Aanbesteden. En benut de ruimte van nota's van inlichtingen om opheldering te vragen over onduidelijke of onredelijke eisen en vormvereisten. Wat daarbij overigens wel helpt is dat opdrachtgevers niet meer klakkeloos alle uitsluitingsgronden van toepassing mogen verklaren en ook beter moeten nadenken over hun minimumeisen zoals omzeteisen en referenties. Dit vermindert naar verwachting de administratieve lastendruk bij aanmeldingen/inschrijvingen.

Tot slot, wees selectief en durf te kiezen als ondernemer. Zeker voor kleinere ondernemers is het simpelweg niet mogelijk om met elke EMVI aanbesteding mee te dingen. Nu opdrachtgevers (hopelijk) steeds vaker voor EMVI zullen kiezen, zullen de jaarlijkse tenderkosten navenant toenemen. Want elk EMVI criterium vraagt extra inspanning, intellect en uitwerking. Kies er voor om bewust om te gaan met EMVI, net als in het verleden met V&G of kwaliteit: in feite het bepalen of opnieuw vaststellen van een bedrijfsstrategie – waar zie ik dat behoefte aan is, waar ben ik goed in en hoe ga ik dit waarmaken? Onderdelen van GWW-werken zullen afwisselend aan bod komen in projecten: de ene keer zullen omgevingsaspecten belangrijk zijn, dan weer de beheersing van ondergrondse infrastructuur of goed vergunningenmanagement. En ook binnen deze categorieën zijn weer deelaspecten te onderscheiden, zoals bij omgevingsmanagement de bewonerscommunicatie, de afstemming met hulpdiensten en OV of het informeren van weggebruikers. Wanneer de kwaliteiten voor de eigen onderneming scherp gesteld zijn, kan bewust gekozen om met aanvullende partners tot langdurige samenwerking te komen. Geen ad hoc inhuur van ingenieurs- of adviesbureaus die, tegen een hoge prijs, een EMVI kunstje komen doen – maar wel een gecommitteerde partner waarmee samen de werkelijke kwaliteit verhoogd wordt. En op zo'n wijze dat beide partijen er

ook van profiteren wanneer de economisch meest voordelige inschrijving wordt gedaan.

Tot slot

Zonder volledigheid te willen nastreven wilden wij in dit artikel enkele handgrepen bieden om beter aan te besteden en beter in te schrijven. Het pallet van mogelijkheden voor opdrachtgevers groeit nog steeds, van bestek tot voorgefinancierde infrastructuur. Daarmee groeien de kansen voor ondernemers ook, maar alleen wanneer bewust gekozen wordt. Kiezen heeft ook tot gevolg dat met bepaalde opdrachtgevers betere relaties opgebouwd kunnen worden. Met de hogere aanbestedingsdrempels voor onderhandse werken, wordt dit ook steeds belangrijker bij (met name) gemeentelijke en provinciale opdrachtgevers en de waterschappen. Beide partijen kunnen werken aan hun relatie, vertrouwen geven en waarmaken. Maar dat kan alleen wanneer u zich verdiept in de ander en begrijpt waarom bepaalde keuzes gemaakt worden, de Aanbestedingswet geeft daartoe extra aanleiding!

Uitnodiging werksessie

Het constateren van bovenstaande valkuilen en verbetermogelijkheden is één ding. Wij dagen u uit om hier zelf mee aan de slag te gaan, als opdrachtgever en als opdrachtnemer. Daarom nodigen wij u van harte uit voor een werksessie over professioneel opdrachtgeverschap. Alle nieuwigheden van de Aanbestedingswet komen nog eens overzichtelijk aan de orde, aangevuld met de ervaringen na een half jaar werken met deze wet. Daarna gaan we aan de slag met de aanbestedingsrollen, om te leren en te begrijpen hoe de relevante keuzes gemaakt worden. Door uw eigen bloedgroep, opdrachtgever of -nemer, en aan de andere zijde van de tafel.

Deelnemers aan deze werksessie krijgen een exemplaar van het boekje "Op weg naar de goede vraag", een publicatie die aan de hand van de stappen in het proces van opdrachtgeven (vraagstelling, strategiebepaling, selectie, gunnen, contractbeheersing) zo concreet mogelijke tips & tricks aanreikt voor betrokkenen.

Wanneer	-	21 november
Hoe laat	-	13.30 tot 17.00 uur
Waar	-	Movares Utrecht, naast Utrecht Central Station
Kosten	-	Gratis, mits inbreng van eigen Aanbestedingswet-ervaring

Aanmelden? Mail naar matthijs.kuhlmann@movares.nl.

Vragen? Reactie? Mail naar matthijs.kuhlmann@movares.nl of bel 06-48087990.

