

Wat betekent de nieuwe aanbestedingswet voor uw organisatie?

Februari 2013

1. Introductie

De nieuwe aanbestedingswet zal definitief **per 1 april 2013** van kracht worden. Deze nieuwsbrief gaat vooral in op de praktische betekenis van deze nieuwe wet voor opdrachtgevers en voor marktpartijen. De spelregels in het samenspel van overheidsopdrachtgevers en marktpartijen gaan hiermee immers veranderen. Dat zal ook doorwerken in de organisaties van opdrachtgevers en marktpartijen. Deze nieuwsbrief geeft informatie over de belangrijkste wijzigingen:

- a) *Welke regelingen gaan er veranderen?*
- b) *Wat betekent dat voor de werkwijze van de opdrachtgever?*
- c) *Wat betekent dat voor de keuze van procedure?*
- d) *Wat betekent dat voor het selectieproces?*
- e) *Hoe beperken we transactiekosten?*
- f) *Wat betekent dat voor de organisaties van opdrachtgevers en marktpartijen?*

Deze publicatie geeft een doorkijkje in de belangrijkste consequenties van de nieuwe Aanbestedingswet voor opdrachtgevers en marktpartijen. Het gaat over de hoofdlijnen. Wilt u meer weten over de betekenis van de nieuwe aanbestedingswet voor uw organisatie? Neem dan contact op met Balance & Result adviseurs.

2. Welke regelingen gaan veranderen?

Met inwerkingtreding van de nieuwe Aanbestedingswet en bijbehorende regelingen vervallen de volgende regelingen:

- Raamwet EEG-voorschriften aanbestedingen.
- Besluit Aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten (BAO).
- Besluit Aanbestedingsregels voor speciale sectoren (Nuts) (Bass).
- Het Aanbestedingsreglement werken 2005.
- De WIRA.

Hiervoor in de plaats treden de volgende nieuwe regelingen in werking:

- De Aanbestedingswet 2012.
- Het Aanbestedingsbesluit 2012.
- Het Aanbestedingsreglement werken 2012 (ARW 2012).
- De Gids Proportionaliteit.
- De Aanbestedingswet Defensie.

BAO en Bass vervallen

Los van de wijziging van deze nationale regelingen (waaraan nog altijd dezelfde EU-richtlijnen aan ten grondslag liggen als voorheen), wordt er

gewerkt aan nieuwe Europese aanbestedingsrichtlijnen. Deze verkeren echter nog in de zogenoemde consultatiefase en worden niet eerder dan in 2014 verwacht. Daarna zullen die verwerkt moeten worden in de Nederlandse wet- en regelgeving.

Per 1 april 2013 van kracht

Om te bepalen of de oude of de nieuwe regels van toepassing zijn op een aanbesteding zijn overgangsregels opgesteld (art. 4.30 e.v.). Bepalend is het moment waarop de aanbesteding is gestart: het moment waarop de aankondiging is gepubliceerd. Dit betekent dat Nationale en Europese aanbestedingsprocedures waarvan de datum van aankondiging van de opdracht vóór het in werking treden van de nieuwe wet ligt, ook ná de inwerkingtreding van de wet verder volgens de oorspronkelijke regels van het BAO/Bass worden afgerond. Bij een onderhandse procedure geldt dat als de uitvraag van de offerte heeft plaatsgevonden vóór de datum van inwerkingtreding van de wet, de aanbestedingsprocedure niet onder de nieuwe wet valt.

3. Wat betekent dat voor de werkwijze van de overheidsopdrachtgever?

Invoering wettelijke regels onder de drempel

Spelregels ook onder drempel

Aanbesteden onder de Europese aanbestedingsdrempels was tot op heden relatief vrij. Interne eigen beleidsregels van aanbestedende diensten vormden het voornaamste kader. Dat wordt anders. Ook voor nationale aanbestedingen (voor opdrachten onder de drempel) zijn er regels vastgesteld waaraan aanbesteders zich bij het organiseren van aanbestedingen moeten houden.

Meer aandacht voor de positie van het MKB

Veel nieuwe regels zijn gericht op de verbetering van de positie van het MKB bij aanbestedingen door de overheid. Het MKB wordt beschouwd als banenmotor en dient te worden gestimuleerd. Meedoen met aanbestedingen wordt door veel partijen, maar met name het MKB, als lastig ervaren en een serieuze kans maken om te winnen regelmatig als een onmogelijkheid. Kritiekpunten die veel terug komen zijn onder meer: ingewikkelde procedures, hoge administratieve lasten, steeds wisselende documenten en formulieren en te hoge eisen (financieel, ervaring). Op verschillende manieren is getracht aan deze klachten tegemoet te komen. Wees je ervan bewust dat de genomen maatregelen hier en daar best ver gaan.

Aanbesteden op kleinere schaal

Meer kansen voor het MKB

Tegengesteld aan de tendens van de afgelopen tijd om uit efficiëntie oogpunt steeds grotere opdrachten aan te besteden, bevat de nieuwe wet regels om juist tot schaalverkleining te komen: samenvoegen mag niet onnodig en indien een opdracht niet in percelen wordt aanbesteed, moet dit gemotiveerd worden. Dit is een maatregel om het MKB meer kans te geven in aanbestedingen. In de praktijk zullen deze regels wellicht het meest van invloed zijn op de dagelijkse praktijk.

Ruimte voor maatschappelijke doelen van de aanbesteder

Tevens is nu ook expliciet in wetgeving vastgelegd dat een aanbestedende dienst niet uitsluitend een op efficiëntie gerichte overheidsopdrachtgever dient te zijn, maar daarnaast ook dient bij te dragen aan het realiseren van maatschappelijke doelen, zoals duurzaamheid en “sociale opbrengst” (social return).

Meer regels betekent ook dat er eerder iets fout kan gaan of dat er meer bezwaren vanuit de markt te verwachten zijn. Een gevolg van de nieuwe regels is dan ook dat de positie van de markt ten opzichte van de aanbestedende diensten wordt versterkt.

Ook transparante regels voor aanbestedingen onder de Europese drempelbedragen

Er is een systeem geïntroduceerd met regels voor aanbestedingen boven en onder de EU - drempelbedragen (nationale aanbestedingen). Het is dus niet meer zo dat overheden onder de Europese drempelbedragen in principe vrij zijn om hun wijze van aanbesteden te kiezen. Ook hiervoor gaan wettelijke regels gelden.

Motivatieplicht voor de opdrachtgever (comply or explain)

De nieuwe regelingen schrijven op verschillende punten voor dat bepaalde regels moeten worden gevolgd, tenzij. Indien de aanbestedende dienst afwijkt van die regels is motivatie van die keuze verplicht.

Toelichting keuzes
verplicht, meer ruimte
voor bezwaren

Op enkele plaatsen is aangegeven dat de motivatie dient plaats te vinden in de aanbestedingsdocumenten (dus in de selectie- en/of inschrijvingsleidraad). Houd hierbij in gedachten dat een grotere proportionaliteit en verbetering van de positie van het MKB een centrale gedachte is in de nieuwe regels en dat deze elementen in de motivatie waarschijnlijk expliciet meegewogen zullen moeten worden.

Omdat de motivatieplicht zo zwaar weegt en op veel verschillende plekken terugkomt, zal dit in de werkprocessen een vaste plek moeten krijgen. Keuzes en motivaties moeten op grond van de wet in veel gevallen worden opgenomen in de aanbestedingsstukken. Maar de echte keuzes worden al aan de voorkant van het proces gemaakt. Bij grote projecten worden keuzes over bijvoorbeeld de scope, de contracteringsstrategie en de wijze van aanbesteden gemaakt ruimschoots voordat men met de aanmaak van documenten begint. Het maken van die keuzes en het vastleggen van de motivatie ervan kan het beste al in het inkoopplan/marktbenaderingsvoorstel (of soortgelijk) vastgelegd. Speciale aandacht verdienen projecten die na 1 januari 2013 starten met de aanbesteding en waarvoor deze keuzes al ruimschoots zijn gemaakt.

In art. 1.4 lid 3 van de Aanbestedingswet is bepaald dat de aanbesteder op verzoek van een ondernemer die meedoet of mee wil doen aan een aanbesteding schriftelijk moet motiveren:



- a) De wijze waarop de aanbestede voorneemens is de overeenkomst tot stand te brengen.
- b) De keuze voor de ondernemer of ondernemers die worden toegelaten tot de aanbestedingsprocedure.

In dit geval gaat het om een motivatie op verzoek en is niet voorgeschreven dat de motivatie in de aanbestedingsstukken opgenomen dient te worden. Hiermee krijgen ondernemers een middel in handen om de aanbestede te dwingen meer te motiveren en beargumenteren dan tot op heden het geval is. Hierbij moet in ieder geval gedacht worden aan een motivatie van het soort procedure en de minimumeisen en selectiecriteria. Naast deze bepaling kent de wet op tal van plekken de eis dat keuzes moeten worden gemotiveerd in de aanbestedingsstukken.

Meer aandacht voor duurzame en sociale criteria

In art. 1.4 is in lid 2 tevens het voorschrift opgenomen dat een aanbestede bij het aanbesteden dient zorg te dragen voor zo veel mogelijk maatschappelijke waarde. Dit is een uitvloeisel van de maatschappelijke rol van de overheden. Daarnaast wil de Gids Proportionaliteit bevorderen dat aanbesteders zoveel mogelijk duurzame criteria gebruiken en besteedt deze in paragraaf 3.5.6 de nodige aandacht aan duurzaamheid/sociale criteria, met name vanuit het oogpunt van de proportionaliteit en toelaatbaarheid van dergelijke criteria.

4. Wat zegt de nieuwe aanbestedingswet over de keuze van de procedure?

Drempelbedragen

Onder de EU-drempelbedragen schrijft de Gids (indicatieve) normbedragen voor als richtlijn voor de keuze tussen de verschillende

procedures (paragraaf 3.4.2). Deze zijn in de navolgende figuren weergegeven. De gids laat hierbij ruimte en geeft richtlijnen en geen harde

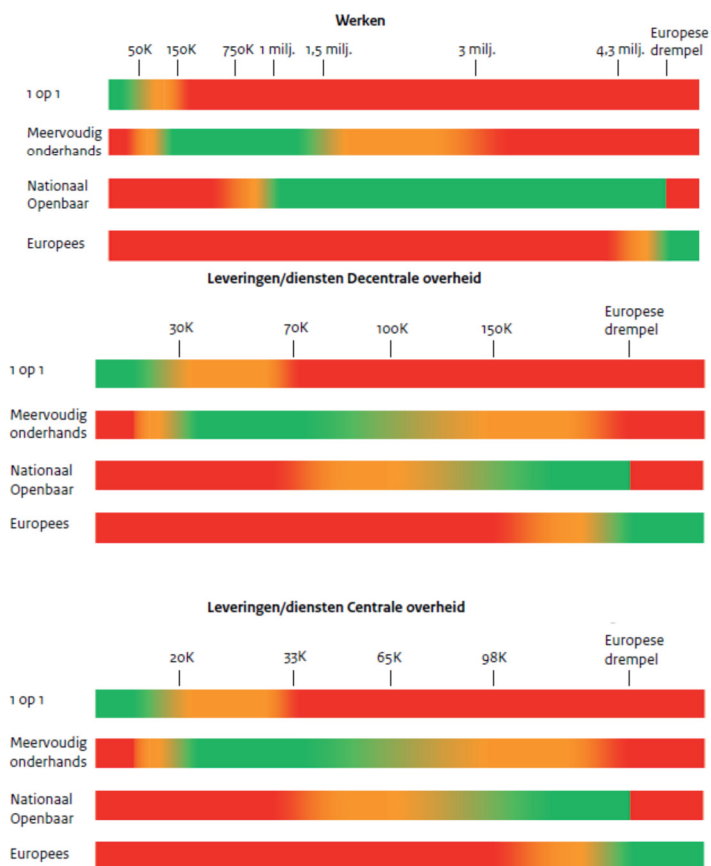
bindende bedragen en grenzen.

Drempelbedragen binnen bandbreedtes geven nog ruimte voor eigen invulling

Beperking van het aantal aanbieders

Bij de meervoudig onderhandse aanbesteding dient de aanbestede minimaal drie en maximaal vijf partijen uit te nodigen voor het doen van een inschrijving (voorschrift 3.4.B)

(bron figuren: gids proportionaliteit)



Niet samenvoegen, wel splitsen

Oprachten mogen niet onnodig worden samengevoegd, zo vermeldt art. 1.5 lid 2 van de wet. Samenvoeging dient te worden gemotiveerd in de aanbestedingsstukken. Bij de beslissing al dan niet samen te voegen moet in ieder geval acht worden geslagen op:

- Samenstelling markt en invloed op MKB.
- Organisatorische gevolgen/risico's voor aanbestedende diensten.
- Behoud samenhang tussen de opdrachten.

In de Gids Proportionaliteit worden verschillende vormen van samenvoegen genoemd

Niet clusteren, tenzij

- Uitgangspunt is 'niet clusteren, tenzij' in concreet geval gerechtvaardigd.
- Samenvoeging van twee of meer opdrachten is toegestaan wanneer (i) het gaat om 'logisch samenhangende onlosmakelijk met elkaar verbonden onderdelen', (ii) -in het kader van de marktverhoudingen- de positie van het MKB zorgvuldig is geanalyseerd en afgewogen, en (iii) de aanbestedende dienst de noodzaak tot clusteren deugdelijk kan motiveren.
- Inkoop samenwerking mag niet leiden tot het per definitie clusteren van opdrachten.

waarop de wet betrekking heeft: het samenvoegen van gelijksoortige opdrachten van één aanbesteder, samenvoegen van gelijksoortige opdrachten door verschillende aanbesteders en het samenvoegen van ongelijksoortige opdrachten.

De wet schrijft voor dat besluiten met betrekking tot de voorbereiding van een opdracht, dus ook die betreffende het al dan niet

samenvoegen of splitsen, "in redelijke verhouding moeten staan tot de opdracht". De keuze dient derhalve proportioneel te zijn. Het gaat om een afweging van het belang van de aanbesteder bij efficiëntie en schaalgrootte, tegen het belang van voldoende concurrentie en voldoende toegang tot opdrachten voor het MKB.

In de literatuur wordt wel gesteld dat de verschillende betrokken belangen expliciet dienen te worden afgewogen en de motivering ook de voor- en nadelen van de keuze moet bevatten. Aangenomen wordt dat een besparing alleen geen voldoende motivatie oplevert. De motivering dient in te gaan op alle relevante aspecten: de samenstelling van de markt, de mate waarin alleen grote of ook MKB-bedrijven toegang hebben tot de opdracht, toe- of afgenomen risico's, faal-, beheers- en verdragingskosten. Het beginsel van: "een technische en/of economische eenheid" om te bepalen of sprake is van één of meer opdrachten zoals dat in de jurisprudentie is ontwikkeld, geldt nog steeds en is ook in dit verband relevant.

Lid 3 van art. 1.5 schrijft voor dat een opdracht in meerdere percelen dient te worden opgeknipt, tenzij de aanbesteder dit niet passend vindt. Het besluit om een opdracht niet in percelen op te knippen dient in de aanbestedingsstukken te worden gemotiveerd. Dit is een bepaling die voor alle aanbestedende diensten van groot belang is. Welke motivatie volstaat om niet op te delen in percelen en of er ook nog discussie kan ontstaan over het aantal percelen (wat is genoeg),



moet de toekomst uitwijzen. Het type motivatie is niet nader omschreven, maar logischerwijze mag ervan worden uitgegaan dat hiervoor dezelfde belangenafweging en argumenten gelden als voor het al dan niet knippen van opdrachten.

EMVI tenzij

EMVI leidend criterium, niet meer klakkeloos op laagste prijs

De nieuwe wet gaat (ook) hier verder dan de Europese regels voorschrijven. Bepaald is dat er dient te worden gegund op basis van EMVI, tenzij. Dat betekent een uitvraag met gunning op de beste prijs/kwaliteit. Een afwijking (een keuze voor laagste prijs) dient in de aanbestedingsstukken te worden gemotiveerd (art. 2.114). Dit betekent voor de opdrachtgever dat hij bij elke opdracht zal bepalen welke extra kwaliteit hij bij gunning zal willen honoreren.

Aangepaste termijnen

- De nieuwe wet kent een langere “Alcatel-termijn” van minimaal 20 dagen (in plaats van de huidige 15) voor Europese aanbestedingen (art. 2.127), dit is een opschortende termijn,
- Binnen 15 dagen na een schriftelijk verzoek dient de aanbesteder iedere gegadigde of inschrijver in kennis te stellen van de redenen van afwijzing (art. 2.103).

Verplichte bezwaarperiode opgerekt tot 20 dagen

Proces-verbaal van aanbesteding

Met betrekking tot de gunning in een Europese aanbesteding dient de aanbesteder een proces - verbaal (PV) op te stellen met informatie over de aanbesteding, betrokken partijen en het verloop van de aanbesteding, inclusief motivatie van verschillende beslissingen (art. 2.132). Dit is een document dat niet bedoeld is om aan de inschrijvers ter beschikking te stellen, maar is bestemd voor het interne dossier. Op verzoek dient het aan de Europese Commissie ter beschikking te worden gesteld.

Verplicht gebruik van TenderNed

Voor Europese aanbestedingen dient verplicht gebruik te worden gemaakt van TenderNed (art. 2.62). Het is niet aannemelijk dat het gebruik van de ingeburgerde Aanbestedingskalender hiermee tot het verleden behoort, aangezien publicaties op de Aanbestedingskalender ook op TenderNed worden gepubliceerd. De Aanbestedingskalender wordt nog steeds doorontwikkeld, en zal geliefd blijven.

ARW 2012 voor werken, verplicht, tenzij

Voor alle aanbestedende diensten geldt dat die voor het aanbesteden van werken het nieuwe Aanbestedingsreglement werken 2012 (ARW 2012) dienen te gebruiken. Dit is een aanzienlijke verruiming van de toepassing van het ARW, dat voorheen alleen verplicht was voor de zogenoemde “bouwministeries” (art. 1.22). Afwijking van één of meer voorschriften is mogelijk, maar moet op grond van de wet worden gemotiveerd in de aanbestedingsstukken.

5. Proportionele geschiktheideisen, wat betekent dat?

Een belangrijke aanscherping ten opzichte van de huidige regels wordt gevormd door de eisen die worden gesteld aan proportionaliteit bij keuze van aanbieders. Als algemene norm geldt: eisen, voorwaarden en criteria aan inschrijvers en inschrijvingen moeten in redelijke verhouding staan tot de opdracht. Deze norm is op zich niet nieuw, maar is wel nader geconcretiseerd in de Gids Proportionaliteit

Omzeteisen aan referenties ten bewijze van de bekwaamheid van een gegadigde of inschrijver zijn in de nieuwe wet niet uitgesloten en kunnen nog worden gebruikt.

Op grond van de wet (via een afzonderlijk besluit (AMvB)) is een richtsnoer aangewezen met aanvullende voorschriften voor de wijze waarop aanbestedende diensten uitvoering moeten geven aan het correct toepassen van het begrip proportionaliteit. Dit is gebeurd via het Aanbestedingsbesluit. In dit besluit is de Gids Proportionaliteit als richtsnoer aangewezen en wel voor alle aanbestedende diensten.

Proportionele uitsluitinggronden en geschiktheideisen

Omzeteis (glijdende schaal)

- Eenvoudige opdracht: < 50% van de raming.
- Ingewikkeldere opdracht: 50-100-150% van de raming.
- Zeer complexe, risicovolle projecten: tot 300% van de raming.
- Alles boven 300% is disproportioneel.

Ervaringseisen

- Een ervaringseis moet aansluiten bij de relevante kerncompetenties van de opdracht. Van belang is niet te vragen naar ervaring met het uitvoeren van dezelfde opdrachten.
- Één referentieopdracht per competentie is voldoende.
- Als richtlijn wordt gesteld: waarde van de referentie is 0-60% van de raming van de opdracht.

Combinaties

- Het stellen van verhoogde eisen aan combinaties is snel disproportioneel.
- Een zwaardere toepassing van uitsluitinggronden op onderaannemers is niet proportioneel.
- Het toepassen van uitsluitinggronden op onderaannemers waarop een inschrijver geen beroep doet voor de geschiktheideisen is disproportioneel.

- (3.5 A) De facultatieve uitsluitinggronden (art. 2.87 Aanbestedingswet) mogen alleen worden toegepast indien die relevant zijn voor de desbetreffende opdracht. Met dit voorschrift wordt gebroken met de praktijk dat nagenoeg standaard zowel de facultatieve als de verplicht voorschreven uitsluitinggronden worden gebruikt. Let overigens op een opmerkelijk verschil tussen de Gids en de nieuwe Aanbestedingswet. De wet gaat er in art. 2.88 van uit dat ook de facultatieve uitsluitinggronden worden gebruikt, maar dat daarvan kan worden afgezien om enkele in de wet limitatief opgenoemde redenen (o.a. algemeen belang en disproportionaliteit). De Gids draait het om en stelt dat de facultatieve uitsluitinggronden niet worden toegepast, tenzij die relevant zijn voor de opdracht. Dit roept de vraag op wat je als aanbesteder moet motiveren: welke uitsluitinggronden je wel toepast, of welke je niet toepast.

- (3.5 B) Indien de aanbestedende dienst geschiktheideisen stelt, stelt hij alleen geschiktheideisen die verband houden met daadwerkelijke risico's die de opdracht meebrengt of terug te voeren zijn op de gewenste competentie(s).
- (3.5 C) Bij de toepassing van een meervoudig onderhandse procedure stelt de aanbestedende dienst uitsluitend geschiktheideisen indien bij de aanbestedende dienst de geschiktheid van een of meer van de potentiële inschrijvers nog niet bekend is.
- (3.5 F) De aanbestedende dienst stelt voor het toetsen van technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid kerncompetenties vast die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht. Deze kerncompetenties gaan een centrale rol spelen bij het formuleren van bekwaamheidseisen en dus ook het vragen van referenties. De uitgevraagde referenties moeten direct te herleiden zijn tot competenties die zijn vereist voor een goede uitvoering van de opdracht. De nieuwe wet kent dit begrip niet, alleen de Gids Proportionaliteit. Om vragen en eventuele motivatiediscussies te voorkomen, lijkt het raadzaam om in de aanbestedingsstukken de kerncompetenties expliciet als zodanig te benoemen.
- (3.5 G) Maximaal één referentie per kerncompetentie en de gevraagde omzet van referentieprojecten mag niet meer zijn dan 60% van de raming van de aan te besteden opdracht. De Gids Proportionaliteit gaat er in de toelichting bovendien van uit dat er alleen referenties worden gevraagd met betrekking tot ervaring die wezenlijk van belang is voor de uitvoering van de opdracht en er terughoudend met het stellen van omzeteisen wordt omgegaan.
- (3.5 H) Geen hogere eisen aan combinaties dan aan enkelvoudige inschrijvers.

6. Wat zegt de wet over proportionele zekerheidstelling en bewijsmiddelen?

Beperking administratieve lasten door uniforme eigen verklaring (art. 1.19, 2.84 en 2.85)

In de praktijk worden er door de verschillende aanbesteders (en vaak ook nog per aanbesteding) veel verschillende formulieren en eigen verklaringen gebruikt die door deelnemende ondernemingen moeten worden ingevuld. Hieraan wordt (grotendeels) een einde gemaakt. De nieuwe wet schrijft voor dat er met betrekking tot de uitsluitinggronden en geschiktheideisen gebruik gemaakt moet gaan worden van een Uniforme eigen verklaring bij Europese, nationale en meervoudige onderhandse aanbestedingen. De Uniforme eigen verklaring dient te worden gebruikt om vast te stellen of een onderneming voldoet aan de uitsluitinggronden en geschiktheideisen.



Deze verklaring is er op dit moment nog niet. Met inwerkingtreding van de nieuwe wet zal die er moeten zijn. Mogelijk komen er verschillende modellen voor de verschillende procedures.

Gedragsverklaring aanbesteden (art. 1.20, 4.1 – 4.11)

De nieuwe wet introduceert de Gedragsverklaring Aanbesteden. Deze kan de ondernemer aanvragen en gebruiken indien een aanbesteder bewijs vraagt met betrekking tot het niet onherroepelijk veroordeeld zijn voor in de wet omschreven strafbare feiten, een uitsluitingsgrond. In het Aanbestedingsbesluit wordt hiervoor de inhoud omschreven en een vast format voor aangekondigd.

- (3.5 D) Alleen zekerheid vragen voor risico's die samenhangen met het afdekken van risico's ten aanzien van de uitvoering van de opdracht en tot maximaal 5% van de opdrachtwaarde. Wanneer aan dit criterium is voldaan, is (nog) niet nader ingevuld. Met name is onduidelijk of het algemene risico van wanprestatie (waarvoor in de regel zekerheid wordt gevraagd) ook voldoende is, of dat het om specifieke risico's moet gaan.
- (3.5 E lid 1) Accountantsverklaringen betreffende de jaarrekening niet eerder vragen dan na gunning. Dit heeft als vervelende consequentie dat er na gunning nog discussie kan ontstaan over de geschiktheid van een onderneming.
- (3.5 E lid 2) Geen (deel)accountantsverklaringen met betrekking tot onderdelen van de jaarrekening (bijvoorbeeld met betrekking tot specifieke ervaring).

7. Overige voorschriften vanuit de Gids Proportionaliteit

Wat zegt de Gids Proportionaliteit over raamovereenkomsten?

- Er dient een omzetgarantie of vergoeding te worden gegeven indien het verplicht beschikbaar houden van personeel of materieel wordt voorgeschreven (voorschrift 3.3 A).
- Indien het gaat om een raamovereenkomst met meerdere ondernemingen, dient de verdeling van opdrachten onder die raamovereenkomst over de betrokken inschrijvers transparant te zijn (voorschrift 3.3 B lid 3).

Overigen

- (3.7) Overweeg als aanbesteder varianten toe te staan.
- (3.8) Er dient een inschrijvergoeding aangeboden te worden indien een deel van de opdracht moet worden uitgevoerd om een inschrijving in te kunnen dienen. Inschrijvergoeding
- (3.9 B) Er dient ruimte te worden geboden aan potentiële inschrijvers om suggesties te doen voor aanpassing van overeenkomst en/of voorwaarden.
- (3.9 C) In gevallen waarin voor een bepaalde soort overeenkomst contractmodellen of algemene voorwaarden bestaan die paritair zijn opgesteld, past de aanbestedende dienst deze integraal toe. Hiermee lijkt afwijking van standaarden lastig, zo niet onmogelijk geworden. Een uitweg kan bieden dat verschillende algemene voorwaarden, bijvoorbeeld de UAV-gc, zelf ook de mogelijkheid kennen dat ervan wordt afgeweken.
- (3.9 D) Aansprakelijkheidsbepalingen dienen proportioneel te zijn. Ongelimiteerde aansprakelijkheid is niet toegestaan.

- (4.2) De aanbestedende dienst verlangt van een inschrijver geen andere vormvereisten dan welke tot doel hebben te komen tot een objectieve vergelijking van de inschrijvingen.

8. Wat betekenen deze wijzigingen voor uw organisatie als marktpartij of als opdrachtgever?

De nieuwe aanbestedingswet zal zijn effecten hebben op de organisaties van opdrachtgevers en van marktpartijen, zeker op termijn. De nieuwe aanbestedingswet geeft meer ruimte voor een actiever samenspel tussen overheid en marktpartijen, al zal ook een deel van het werk volgens min of meer bestaande patronen worden voortgezet. Maar juist EMVI opgaven zijn een wezenlijk andere vraag aan de markt. Dit levert andere spelregels. Andere spelregels vragen andere competenties.

8.1 Consequenties voor de organisatie van de marktpartijen

Marktpartijen krijgen te maken met een andere vraag vanuit hun opdrachtgevers. Daar kunnen ze en zullen ze zelf, dan wel met hun ketenpartners, op anticiperen.

Overwogen selectieprofiel

Het wordt steeds belangrijker om de juiste referenties te kunnen overleggen. Marktpartijen zullen daar gericht op sturen. Ook zullen referenties vanuit samenwerkingspartners verkregen kunnen worden. Het werken in netwerken zal om deze reden ook intensiever worden. En het vraagt om het maken van strategische keuzes, bijvoorbeeld rond de invulling van sociale prestaties.

Strategische kwaliteiten

In aanbestedingen zal het niet alleen om technische oplossingen gaan, maar ook steeds meer om andere vormen van toegevoegde (maatschappelijke) waarde. Dat doet een beroep op het inlevingsvermogen van de organisatie, en de strategische kwaliteiten om dat te vertalen in een concurrerende aanbieding. Dat vraagt een lange termijn visie.

Het effect van 'EMVI tenzij' op de organisatie

De nieuwe aanbestedingswet geeft de ruimte aan aanbiedingen met verschillende prijs/kwaliteitsverhoudingen. De marktpartijen moeten een aantal vaardigheden hebben om in deze markt zaken te kunnen doen:

- a. Strategische inschattingen maken over hoe ze het meest kansrijk in competitie zijn.
- b. Snel en effectief kunnen samenwerken met ketenpartners.
- c. Een communicatief sterke aanbieding kunnen maken.
- d. Beheersen van projecten.
- e. Verwachtingen managen en contractueel waarmaken.

Afspraak is afspraak. En tevens is het om op korte termijn de kunst om de kosten van aanbiedingen binnen de marge te houden. Dat vraagt een zakelijke en zorgvuldige houding van alle contractpartners. En als het goed is, is dat ook onderdeel van de gehele bedrijfscultuur.

8.2 Consequenties voor de organisatie van de opdrachtgever

Overheidsopdrachtgevers zullen deze nieuwe vereisten vertalen naar het beleid, de inkoopprocessen en naar hun standaarddocumenten. Daarnaast zullen deze veranderingen ook geïmplementeerd worden in de organisatie.

Meer focus op maatschappelijke waarde

Meer dan vroeger zullen opdrachtgevers helder moeten zijn over hun maatschappelijke ambities, en de wijze waarop zij die in hun inkoopprocessen gaan realiseren. Ook vraagt dat aandacht voor de wijze waarop deze ambities met de markt worden gecommuniceerd, en waarop aanbiedingen worden gewogen.

Motiveringsplicht

De motiveringsplicht vereist een professionaliteit van de organisatie en haar processen. Dit stelt eisen aan onder meer deskundigheden, opleiding, en procesbeheersing. Verwacht wordt dat bezwaren vanuit de markt talrijker zullen zijn, en dat de organisatie hier adequater op moet kunnen reageren.

Het effect van 'EMVI tenzij' op de organisatie

De nieuwe aanbestedingswet geeft de ruimte aan aanbiedingen met verschillende prijs/kwaliteitsverhoudingen. Opdrachtgevers kunnen de principes van 'gunnen op waarde' hier in de praktijk brengen. Dat vraagt om inzicht in de markteffecten van een bepaalde uitvraag. De organisatie moet de bekwaamheden om op zorgvuldige wijze de uitvraag te doen, keuzes te motiveren, de interactie met marktpartijen aan te gaan, aanbiedingen systematisch te beoordelen en op juiste manier de contractfase in te gaan. In praktijk is ook een cultuur met een bepaalde openheid een belangrijke factor, zeker als met nieuwe contractvormen wordt gewerkt.

Meer weten?

Balance & Result ondersteunt organisaties bij hun aanbestedingsprocessen:

- Advisering bij vernieuwende aanbestedingstrajecten.
- Organisatieontwikkeling bij opdrachtgevers.
- Tender begeleiding bij marktpartijen.
- Organisatieontwikkeling bij marktpartijen (bouwbedrijven, toeleveranciers e.a.).

Zie www.balance-result.nl