

Evaluatie Aanbestedingswet: wat brengt VHG in?

Een lijst met verbeterpunten en suggesties om het vertrouwen tussen marktpartijen te verbeteren. Dat is kort gezegd de bijdrage die VHG levert aan de evaluatie van de nieuwe Aanbestedingswet door de overheid. De input hiervoor is verzameld tijdens de rondetafelgesprekken met vertegenwoordigers van aanbestedende diensten en VHG-leden.

Uit de rondetafelgesprekken kwam het beeld naar voren dat met de wet een mooi 'aanbestedingshuis' is gebouwd, maar dat marktpartijen niet weten hoe ze het moeten bewonen. Onduidelijkheden en fouten leiden tot juridische kwesties. Angst en krampachtigheid lijken te regeren. "Om de Aanbestedingswet goed te kunnen laten werken, is vertrou-

wen nodig", stelt VHG-directeur Egbert Roozen. "Het is belangrijk over en weer aan elkaars verwachtingen te voldoen en geloof te hebben in de competenties van de ander. De relatie moet gericht zijn op betrouwbaarheid en wederzijds begrip. En dingen durven los laten, dat hoort er ook bij."

VHG wil graag het voortouw nemen om marktpartijen te helpen bij het verbeteren van de aanbestedingspraktijk en het bevorderen van het vertrouwen.



"Het ontwikkelen van een leidraad 'Inkopen Groenvoorzieningen' is een mooie uitdaging voor 2015", aldus Egbert Roozen.



Beroep op kennis

Naast het werken aan vertrouwen valt er aan de huidige wet het nodige te verbeteren, zo bleek uit de gesprekken. In de voorbereidende fase zouden aanbestedende diensten nog meer een beroep kunnen doen op de kennis bij groenbedrijven. "Denk aan meer informeel contact, meer marktconsultaties en het meer betrekken van de bedrijven bij het opstellen van het bestek", aldus Roozen. Ook is bij inschrijvers behoefte aan meer duidelijkheid over het verloop van het aanbestedingsproces.

Plan van aanpak

Het plan van aanpak is voor de inschrijver een belangrijke kans om hun innovatiekracht en creativiteit te tonen. Aanbestedende diensten zouden vooraf duidelijk moet aangeven in hoeverre het plan bepalend is voor de gunning. "Het is ook gewenst dat er een rekenvergoeding beschikbaar wordt gesteld", vindt Roozen. "We moeten voorkomen dat de bedrijven met onzinnige en administratieve lasten worden opgezadeld." Het is van belang dat de uitslag helder wordt gemaakt en dat de inkopers een gezonde marge toestaan.

EMVI of laagste prijs?

De nieuwe wet schrijft voor 'EMVI, tenzij'. De praktijk leert dat aanbesteden op basis van EMVI niet bij alle projecten toegevoegde waarde biedt. Beter is het om dat per project te beoordelen. EMVI-criteria moeten bovendien onderscheidend en relevant zijn. "Kwaliteit moet zwaarder wegen en er moet meer ruimte voor innovatie gecreëerd worden. En in plaats van de prijs-kwaliteitverhouding vooraf vast te pinnen op een procentuele verhouding, zou beter met een bandbreedte kunnen worden gewerkt."

Controle op uitvoering

De controle op de uitvoering van de werkzaamheden kan beter, zo bleek

duidelijk tijdens de rondetafelgesprekken. Roozen: "Het is een slechte zaak wanneer een werk op basis van EMVI-beoordeling en plan van aanpak wordt gegund, maar door de opdrachtnemer vervolgens niet conform de aanbidding wordt uitgevoerd. Aanbestedende diensten moeten daar als inkopende partij meer alert op zijn. We zien echter dat bijvoorbeeld gemeenten steeds minder groene deskundigheid in huis hebben om projecten goed te begeleiden."

Social return

Aanbestedende diensten vragen nu vaak een vast percentage social return. Als groenbranche geven we hier niet de voorkeur aan. Inschrijvers uit de groenbranche kunnen zich juist op dit punt onderscheiden met hun kennis en mogelijkheden om leerlingen of mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt perspectief te geven op werk. Social return moet trouwens ook geen doel op zich zijn. We merken aan de signalen uit de markt dat verdringing van arbeid op de loer ligt. Het is trouwens de vraag in hoeverre de eis van social return in de toekomst nog wel haalbaar is, met de invoering van de Participatiewet (zie ook het artikel 'Werkgevers gaan inclusief' pagina 26-27 in deze editie van het VHG-Magazine).

Wat doet VHG?

Branchevereniging VHG stelt de verbeterpunten namens haar leden aan de orde in de evaluatie die de overheid organiseert. Daarnaast helpt zij marktpartijen graag bij het verbeteren van de aanbestedingspraktijk en het bevorderen van het vertrouwen. "Tijdens de rondetafelgesprekken is het idee ontstaan om een leidraad 'Inkopen Groenvoorzieningen' te ontwikkelen", vertelt Roozen. Daarin neemt VHG het voortouw. Er is al een tool gemaakt voor EMVI-criteria in bestekken voor boomspecialistisch onderhoud. Verder denken we, in

samenwerking met Pianoo, aan het ontwikkelen van een marktdossier groenvoorzieningen, met analyses en verkenningen. Ook gaan we bekijken of voorlichting en gerichte training marktpartijen verder kan helpen. We zullen ook kennisnetwerken bevorderen. In onze regionale studieclubs bijvoorbeeld, zouden vertegenwoordigers van aanbestedende diensten en VHG-leden hun kennis kunnen delen." ■

Groene Poort

De toepassing van EMVI in het kader van aanbesteden vormt het thema van de eerstvolgende Groene Poortbijeenkomst, 3 maart aanstaande. Ook de uitkomsten uit deze discussie zullen ingebracht worden bij de evaluatie van de Aanbestedingswet.