

# Inkopers: het zijn net mensen!

*Over uitnodigingsbeleid, aanbesteden, groslijsten én contact met mensen*

“Hoe krijg ik werk van de gemeente?” is een veel gehoorde vraag van onze leden. Daarbij wordt nog te vaak gedacht dat je geen contact mag of kunt opnemen met de verantwoordelijke persoon, zoals een inkoper. Het uitnodigingsbeleid van elke aanbestedende dienst is anders. Wil je werk krijgen, dan is het van belang je daarin te verdiepen en jezelf bij de opdrachtgever bekend te maken. Dat gebeurt niet vanzelf, daar moet je wel wat voor doen!



Voor overheidsopdrachten gelden Europese en nationale aanbestedingsregels. De Europese richtlijnen voor het plaatsen van overheidsopdrachten zijn omgezet in nationale regelgeving, zoals de Aanbestedingswet 2012 en het Aanbestedingsreglement Werken 2016 (ARW 2016). Daarnaast is de Gids Proportionaliteit voor overheden een verplicht te volgen richtsnoer. Veel aanbestedende diensten hebben bovendien eigen inkooprichtlijnen opgesteld, die in veel (dus niet alle) gevallen te vinden zijn op hun website.

De aanbestedingsregels en interne inkooprichtlijnen samen bepalen de juridische randvoorwaarden. Als de raming voor een werk van een ‘klassieke overheid’ (periode 2016-2017) boven de € 5.225.000,- (exclusief btw) komt, moet dat Europees worden aanbesteed. Aankondigingen van deze werken kunt u vinden op [www.tenderned.nl](http://www.tenderned.nl) en eventuele andere aanbestedingsplatformen (zie kader). Onder deze drempel kan er voor de grotere opdrachten nog worden gekozen voor een nationale openbare of nationale niet-openbare procedure. Voor de kleinere opdrachten kan een aanbestedende dienst kiezen voor de meervoudige onderhandse procedure (de opdrachtgever nodigt een aantal inschrijvers uit voor een offerte) of voor de kleinste werken enkelvoudig onderhands (één aanbieder wordt om een offerte gevraagd). Overheden moeten zich voor hun inkoopprocedure verantwoorden.

## Onderhands aanbesteden

Het voordeel van onderhands aanbesteden is dat de procedures relatief kort en minder kostbaar zijn. Ook heeft de opdrachtgever ruimte om de ervaringen met een aannemer in zijn uitnodigingsbeleid te betrekken. De aannemer heeft daarbij een reputatie hoog te houden om uitgenodigd te (blijven) worden. Voor aanbestedende diensten is het een uitdaging om deze procedures voldoende objectief en transparant te laten verlopen.

Bij deze procedure krijgt soms slechts een (te) klein deel van markt de kans een werk te maken. In het uitnodigingsbeleid van een aanbestedende dienst vindt u terug welke drempel-

## Aanbestedingsplatforms

Aanbestedende diensten zijn verplicht de aankondiging van openbare werken te plaatsen op TenderNed. Op deze gratis site staan wel alle aankondigingen, maar (nog) niet alle complete bestekken. Sommige aanbestedende diensten publiceren hun volledige opdracht alleen (nog) op andere betaalde platforms. CUMELA pleit voor één digitaal platform. De meest bekende Nederlandse gebruikte websites zijn [www.tenderned.nl](http://www.tenderned.nl), [www.aanbestedingskalender.nl](http://www.aanbestedingskalender.nl), [www.negometrix.com](http://www.negometrix.com), [www.tenderguide.nl](http://www.tenderguide.nl) en [www.ctmsolution.nl](http://www.ctmsolution.nl).

## Nuttige websites

- Expertisecentrum Aanbesteden: [www.pianoo.nl](http://www.pianoo.nl)
- Onpartijdig klachtenadvies: [www.commissievanaanbestedingexperts.nl](http://www.commissievanaanbestedingexperts.nl)
- Europees aanbestedingsplatform: [www.ted.europa.eu/home](http://www.ted.europa.eu/home)

bedragen en toelatingscriteria bij deze dienst gelden voor onderhands gunnen, bijvoorbeeld op het gebied van ervaringsvereisten, referentiewerken, MKB-vriendelijk aanbesteden, duurzaam inkopen, social return et cetera. Dit beleid is niet 'in beton gegoten'. Aanbestedende diensten houden wel de ruimte om hiervan, goed onderbouwd en gemotiveerd, af te wijken. Treft u toelatingseisen aan die disproportioneel zijn, stel hierover dan gerichte vragen bij de nota van inlichtingen. Laat u in geval van twijfel bijstaan door een deskundig adviseur van CUMELA Nederland. Namens u of namens de sector kunnen we een opdrachtgever ter verantwoording roepen. Desnoods leggen we de kwestie voor aan de commissie van aanbestedings-experts.

Liever laat u het natuurlijk niet zover komen. Bij onderhands aanbesteden is er namelijk nog steeds ruimte voor de toegevoegde waarde van het menselijk contact. Formeel is er tijdens de procedure geen mogelijkheid voor onderhandeling. Het persoonlijke contact met de inkoper, uw uitleg van uw specifieke kennis en toegevoegde waarde, is van belang om ervoor te zorgen dat u wordt uitgenodigd. Maak gebruik van alle mogelijkheden om de verantwoordelijke ambtenaren of bestuurders te ontmoeten.

## Groslijsten

Hoe u ervoor kunt zorgen dat u wordt uitgenodigd, verschilt per aanbestedende dienst. Het vereist soms ook enig doorzettingsvermogen dit geheel te doorgronden. Voor een werk dat onder de Europese drempelwaarde blijft, kan in beginsel worden gekozen voor drie selectiemethoden. Welke van de drie wordt gekozen, hangt af van de frequentie waarmee een werk op de markt komt. Voor het aankopen van kantoormeubilair zal veelal worden gekozen voor de zogenaamde eenmalige aanpak. Voor zeer regelmatige opdrachten wordt vaak gekozen voor een raamovereenkomst. Er wordt dan een overeenkomst gesloten met één of meer ondernemers waarin voor een bepaalde periode de voorwaarden worden vastgelegd voor de nog te plaatsen opdrachten, bijvoorbeeld met een ingenieursbureau dat bestekken schrijft.

Voor de werken die een cumelabedrijf aanneemt, is de groslijstmethodiek de meest voor de hand liggende. Met een groslijst houdt een aanbestedende dienst per vakgebied of sector een lijst bij met geïnteresseerde ondernemers en nodigt per opdracht één, enkele of alle ondernemers van de relevante lijst uit om een offerte in te dienen.

In de praktijk zal er vaak sprake zijn van een nadere specificatie. Per categorie wordt een maximum aantal ondernemers vastgesteld, variërend van ongeveer vijf tot vijftien ondernemers. Als u zich meldt als de categorie vol is, kunt u op een wachtlijst komen. Aanbestedende diensten horen de mogelijkheid om u aan te melden openbaar te maken, bijvoorbeeld door een advertentie. De bij hen bekende ondernemers krijgen hier meestal persoonlijk bericht van. U kunt natuurlijk ook gewoon vragen of de aanbestedende dienst met een groslijst werkt en hoe u zich moet aanmelden. Op basis van de door u beschikbaar gestelde bewijslast en diverse verklaringen beoordeelt de aanbestedende dienst de aanmelding. Op een groslijst staan is niet vrijblijvend. U kunt ook weer (tijdelijk) van die lijst worden

## Marktontmoetingen

*In samenwerking met collega-brancheorganisaties organiseert CUMELA marktontmoetingen. In diverse regio's waren er al zeer vruchtbare ontmoetingen tussen aannemers en ambtenaren en bestuurders. Het is onze ambitie dit op meer plaatsen in Nederland te organiseren. Deze ontmoetingen tussen mensen is leerzaam en zorgt voor bekendheid van u en uw bedrijf bij relevante opdrachtgevers. Maak hier dus tijd voor vrij!*

verwijderd, bijvoorbeeld als u aantoonbaar slecht presteert (past performance), uw afspraken niet nakomt, meerdere aanbiedingen achtereen verliest of meerdere malen niet reageert op de uitnodiging. Staat u eenmaal op een groslijst, dan kunt u worden geselecteerd op basis van:

- loting. Ongewogen: u en uw collega's maken theoretisch evenveel kans. Gewogen: goed presterende ondernemers krijgen een grotere kans;
- roulatie: uitnodiging volgens een vast roulatiesysteem, iedereen komt aan de beurt;
- bakjesprincipe (shortlist/longlist): ondernemers worden verdeeld over twee of meer (digitale kaarten)bakjes. Het eerste bakje (shortlist) bevat bijvoorbeeld ondernemers die al eerder naar tevredenheid projecten hebben uitgevoerd. Het tweede bakje (longlist) bevat ondernemers die voldoen aan de kerncompetenties en geschiktheidseisen. De aanbestedende dienst nodigt uit elk bakje een beperkt aantal ondernemers uit om een offerte in te dienen.
- ranking: ondernemers die het beste scoren op specifieke criteria of competenties die passen bij de opdracht worden uitgenodigd.

## De praktijk

Voor aanbestedende diensten is het nog steeds een zoektocht welk uitnodigingsbeleid en welke selectiemethodiek het best bij hen past. Een groslijst toepassen is geen verplichting. Wel moet de aanbestedende dienst zijn werkwijze en de criteria kunnen onderbouwen. De systematiek moet objectief zijn en verband houden met de inhoud van de opdracht. De Aanbestedingswet 2012 en de Gids Proportionaliteit zijn daarbij leidend. In het uitnodigingsbeleid komen vaak ook zaken aan bod als past performance, social return of het stimuleren van de regionale economie en MKB-vriendelijk aanbesteden. Een goede vertaling van dit beleid naar een praktisch uitnodigingsbeleid, passend bij de behoeften en mogelijkheden van de cumelasector, valt of staat echter bij hun wérkelijke kennis van het vakgebied en de ondernemers. Daarom is het zo belangrijk dat u zich kenbaar maakt bij de mensen die hierover de beslissingen nemen. Ook CUMELA Nederland ontmoet namens u inkopers van aanbestedende diensten. Aanbestedings- en contractvorm zijn dan onderwerp van gesprek, met als inzet dat zij de kennis van groen, grond en infra bij de cumelaondernemer kennen én waarderen.

TEKST: Nico Willemsen,  
secretaris sectie Grondverzet en cultuurtechniek

FOTO: CUMELA Communicatie

