

Ondernemersvriendelijk aanbesteden Noord-Nederland

Succesvol aanbesteden vergt lef van beide kanten

Beleidsanalyse



oktober 2013

VNO-NCW Noord, MKB Nederland Noord, Bouwend Nederland regio Noord

Inhoud

Samenvatting	5
1. Inleiding	7
1.1 Aanleiding	7
1.2 Onderzoeksdoel.....	7
1.3 Onderzoekvragen	8
1.4 Methodologie	8
1.5 Leeswijzer:	9
2. Ondernemersvriendelijk aanbesteden	10
2.1 Aanbesteden, hoe is het ontstaan?	10
2.2 Waarom ondernemersvriendelijk aanbesteden?	10
2.3 Wat verstaan we onder ondernemersvriendelijk aanbesteden?	11
3. Communicatie inkoop & aanbesteding	12
3.1 Inleiding	12
3.2 Vindbaarheid van het aanbestedingsbeleid & inkoopvoorwaarden	12
3.3 Up-to-date	12
3.4 Contactgegevens en informatievoorziening.....	13
3.5 Overzicht van aanbestedingen	13
3.6 Marktconsultatie	14
3.7 Conclusie	14
4. Het proces van aanbesteden	15
4.1 Inleiding	15
4.2 Drempelbedragen.....	15
4.3 Proces van inkoop	16
4.4 Inkoopvoorwaarden	16
4.5 Samenwerking tussen aanbestedende diensten	16
4.6 Conclusie	17
5. Inhoudelijke thema's binnen de aanbesteding	18
5.1 Inleiding	18
5.2 Social return on investment	18
5.3 Duurzaamheid	19
5.4 Economisch meest voordelige inschrijving.....	19
5.5 Visie op lokaal/regionaal bedrijfsleven	19
5.6 Visie op het midden- en kleinbedrijf	19

5.7	Conclusie	20
6	Conclusies en aanbevelingen	21
6.1	De belangrijkste conclusies	21
6.2	Positieve punten op het gebied van ondernemersvriendelijk aanbesteden	21
6.3	Suggesties voor de aanbestedende diensten	21
6.4	Aanbevelingen voor vervolgonderzoek	22
	Bijlage 1.....	23
	Bijlage 2.....	24

Samenvatting

Sinds 1815 worden in Nederland opdrachten van de Rijksoverheid verplicht aanbesteed. Het doel hiervan was om de rijksmiddelen doelmatig en op een juiste manier te besteden waarbij vriendjespolitiek en corruptie van ambtenaren werd bestreden. In de loop van de jaren is het aanbestedingsbeleid geëvalueerd tot het hedendaagse beleid. De Europese Unie en de Rijksoverheid stellen wet- en regelgeving op waar onder andere gemeenten, provincies, waterschappen en kennisinstellingen zich aan moeten houden. De laatste wijzigingen zijn sinds 1 april 2013 van kracht.

De economie van Noord-Nederland wordt voor het overgrote deel gevormd door zogenaamde midden- en kleinbedrijven (MKB). Zij moeten invulling geven aan de aanbestedingen. Om de noordelijke economie te ondersteunen, is het dus wenselijk om aanbestedingen ondernemersvriendelijk in te richten. Met name het kleinbedrijf ligt op het gebied van kennis en mankracht achter op de grote bedrijven. Zowel wat betreft het actief inschrijven op mogelijke opdrachten als in het aannemen en realiseren van grote opdrachten. Vanuit dit gegeven is onderzoek gedaan naar de mate van ondernemersvriendelijkheid van het aanbestedingsbeleid van aanbestedende diensten in Noord-Nederland. Het onderzoek komt direct voort uit het initiatief 'Actieplan ondernemersvriendelijk aanbesteden' zoals door de noordelijke werkgeversorganisaties geïnitieerd eind 2012.

Op het gebied van communicatie richting de ondernemer zijn er in Noord-Nederland een aantal punten die goed op orde zijn. Zoals bijvoorbeeld de vindbaarheid van de aanbestedingsleidraad en de contactgegevens op de websites van aanbestedende partijen. Er is echter ook een aantal punten die meer aandacht verdienen en aanbestedende diensten ondernemersvriendelijker kunnen maken. Zo heeft in september 2013 slechts 33% van de aanbestedende diensten haar aanbestedingsbeleid op orde, terwijl de nieuwe aanbestedingswet al geldt sinds 1 april 2013. Ook een overzicht van de aanbestedingen die er aan zitten te komen, bijvoorbeeld via een inkoopjaarkalender, wordt in bijna geen enkel geval gegeven. Daarnaast vindt er weinig marktconsultatie plaats. Tenslotte geeft slechts 72 % van de aanbestedende diensten, na maar liefst drie verzoeken per email, inzage in het inkoopbeleid van de betreffende dienst.

Het proces binnen de aanbestedende dienst verschilt van organisatie tot organisatie. Bij de één is de inkoop centraal geregeld, bij de ander decentraal. Wanneer inzichtelijk is hoe de organisatie werkt, kan hier op worden geanticipeerd door de ondernemer. Daarnaast vinden er veel samenwerkingen plaats tussen aanbestedende diensten. Dat is een goede ontwikkeling. De aanbesteding en inkoop wordt zo professioneler. Samenwerken kan op verschillende manieren: van het delen van informatie tot het gezamenlijk inkopen en opstellen van beleid.

Een andere goede ontwikkeling zien we terug in het feit dat aanbestedende diensten duidelijk de gehanteerde drempelbedragen weergeven in het beleid. Zo is herleidbaar of de aanbestedende dienst actief inzet op onderhandse aanbestedingen of liever openbare aanbestedingen houdt. Deze openheid is ondernemersvriendelijk. Waarbij opgemerkt moet worden dat met name onderhandse aanbestedingen die gepaard gaan met een duidelijke visie op het uitvragen bij lokale en regionale ondernemers, grote kansen bieden voor het stimuleren van de noordelijke economie.

Inhoudelijke thema's kunnen tot veel discussie leiden tussen ondernemers en aanbestedende diensten. Vooral het thema Social Return On Investment is een thema waar discussie over blijft bestaan. Om die reden hebben de noordelijke werkgeversorganisaties ook het initiatief genomen om een Platform SROI Noord-Nederland op te richten.

Het stellen van duurzaamheidseisen en het gunnen op Economisch Meest Voordelige Inschrijving zijn thema's waarvoor duidelijk regels zijn opgesteld door de Rijksoverheid. Deze worden echter lang niet altijd ook in vertaald naar de eigen situatie van de aanbestedende dienst.

Er wordt door een groot aantal aanbestedende diensten extra aandacht gegeven aan het lokale en regionale bedrijfsleven. Vaak wordt vermeld dat er, indien mogelijk, bij onderhandse aanbestedingen minimaal één ondernemer uit de gemeente moet worden uitgenodigd. Het MKB wordt minder vaak specifiek genoemd, hier kan nog extra aandacht aan worden gegeven. Ook worden MKB en lokale en regionale bedrijven door elkaar gebruikt. Daarnaast is het voor al deze thema's belangrijk dat er duidelijkheid is binnen het beleid. De juiste aanpak hangt af van het type opdracht en inrichting van de aanbesteding, maar duidelijkheid in beleid voorkomt onenigheid.

Een belangrijke conclusie die uit dit beleidsonderzoek kan worden getrokken is dat het overgrote deel (67%) van de onderzochte aanbestedende diensten het aanbestedingsbeleid in september niet up-to-date op de site heeft staan. Daarnaast kan er beter worden gecommuniceerd over aankomende aanbestedingen. Het inkoopproces wordt meestal duidelijk omschreven in het beleid. Ook worden er nog kansen gemist om de lokale of regionale economie te stimuleren. Over aankomende aanbestedingen wordt echter niet of nauwelijks gecommuniceerd. Het publiceren van een inkoopjaarkalender is echter een hele goede manier om inzage te geven in te verwachten werk voor bijvoorbeeld lokale of regionale ondernemers. Het vooraf consulteren van de markt, is eerder uitzondering dan regel.

Een algemene aanbeveling aan de aanbestedende diensten is om een actueel en transparant aanbestedingsbeleid op te stellen. Met daarin duidelijk omschreven hoe om wordt gegaan met onderwerpen als: marktbenadering, het stimuleren van de lokale of regionale economie, Social Return On Investment en duurzaamheid. Ook is het aan te bevelen om de samenwerking op te zoeken, zowel met andere aanbestedende diensten als met de markt (via marktconsultaties).

Tenslotte is het voor ondernemers van grote waarde als er op de websites van de aanbestedende diensten zeer gericht informatie wordt verstrekt aan mogelijk toekomstige opdrachtnemers. Te vaak blijft dit beperkt tot het publiceren van het vastgestelde inkoopbeleid.

1. Inleiding

Met zo'n 17 miljard aan (zowel onderhandse als openbare) aanbestedingen per jaar spelen lokale overheden en publieke organisaties een belangrijke rol in de Nederlandse economie. Deze opdrachten zijn echter lang niet altijd goed toegankelijk voor het MKB. In Noord-Nederland bestaat nagenoeg het hele ondernemerschap uit MKB-bedrijven. Om een eerlijk speelveld te creëren bij aanbestedingen is het daarom noodzakelijk om een transparant en toegankelijk aanbestedingsbeleid te voeren voor het regionaal MKB.

Eind 2012 hebben diverse vertegenwoordigers van noordelijke kennisinstellingen, lokale overheden en andere inkomende partijen hun handtekening onder het actieplan Ondernemersvriendelijk Aanbesteden Noord-Nederland gezet. Die brede vertegenwoordiging vanuit de overheid en het bedrijfsleven is nodig om het actieplan tot een succes te maken. De initiatiefnemers van het actieplan willen een grote verbetering maken in het noordelijke aanbestedingsbeleid. Maar willen vooral ook laten zien wat al wel goed gaat, nieuwe partijen bereiken en bestaande kennis delen. Het actieplan Ondernemersvriendelijk Aanbesteden is een initiatief van MKB-Nederland Noord, VNO-NCW Noord en Bouwend Nederland Noord en wordt ondersteund door de Kamer van Koophandel Noord-Nederland.

1.1 Aanleiding

De aanleiding voor dit eerste onderzoek omtrent ondernemersvriendelijk aanbesteden Noord-Nederland is de grote groep MKB-ondernemers in Noord-Nederland en de wens om meer aanbestedingen regionaal te gunnen om daarmee de economie in Noord-Nederland te ondersteunen. De kern van het actieplan is: we doen het samen; bedrijfsleven en overheid. Die samenwerking is ontstaan vanuit de visie dat er een goede balans nodig is tussen goed en creatief ondernemerschap enerzijds en een toegankelijk, transparant aanbestedingsklimaat anderzijds. Samen voor een verantwoorde ontwikkeling van de economie in het Noorden.

Het uitgevoerde beleidsonderzoek dient hierbij als een eerste aanzet. De analyse op het beleid kan inzicht geven op de vraag hoe de aanbestedende diensten hun aanbestedingsbeleid hebben vastgesteld. Vanuit dit eerste meetpunt kan in de toekomst worden gekeken naar vooruitgang in beleid en kan het effect van het beleid in de uitvoering worden getoetst.

De aanbestedingspraktijk wordt momenteel al onderzocht door bijvoorbeeld het Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra. Uit een recent vergelijkend onderzoek over 2012 (dus nog onder de oude aanbestedingswet) blijken noordelijke aanbestedende diensten als het gaat om de categorie 'werken' heel divers scoren. Van de provincies haalde Fryslân een noemenswaardige 3^e plaats in de ranglijst, tegen een 9^e en 10^e plek voor Drenthe en Groningen. Van de gemeenten haalden alleen Assen en Groningen een positieve vermelding. *(bron: 'Langs de meetlat!', Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, augustus 2013)*

1.2 Onderzoeksdoel

Het doel van het actieplan "Ondernemersvriendelijk Aanbesteden" is het aanbestedingsbeleid toegankelijker en vriendelijker maken voor het regionaal MKB. Dit onderzoek richt zich op het huidige beleid van de aanbestedende publieke diensten in Noord-Nederland. Om het doel van het actieplan te bereiken, is het nodig om een eerste inzicht te krijgen in het aanbestedingsbeleid van de

publieke aanbestedende diensten in Noord-Nederland. De focus daarbij ligt op de positieve uitschieters. De aanbestedende diensten die een goed aanbestedingsbeleid hebben, kunnen namelijk als voorbeeld dienen voor de andere aanbestedende diensten. Het is nadrukkelijk niet de bedoeling om aanbestedende diensten in dit onderzoek langs de meetlat te leggen. De beschreven bevindingen en conclusies dienen ter motivatie en reflectie voor de aanbestedende diensten.

1.3 Onderzoekvragen

Het beleidsonderzoek is ingericht om aan de hand van een deskanalyse de hoofdvraag “Hoe ondernemersvriendelijk is het huidige aanbestedingsbeleid?” zo goed mogelijk te beantwoorden. De deelvragen behandelen ieder een deel van de hoofdvraag. Zo wordt een totaalbeeld geschetst van het huidige beleid omtrent aanbestedingen van werken, diensten en leveringen binnen de publieke sector en kunnen conclusies en suggesties worden gegeven. De gegevens uit de individuele beleidsstukken worden vervolgens gebruikt om algemene aanbevelingen te doen richting de aanbestedende diensten in Noord-Nederland.

Hoofdvraag: Hoe ondernemersvriendelijk is het huidige aanbestedingsbeleid?

Deelvraag 1: Wat is ondernemersvriendelijk aanbesteden?

Deelvraag 2: Hoe communiceert de aanbestedende dienst over inkoop & aanbestedingen?

Deelvraag 3: Hoe verloopt het proces van de aanbesteding?

Deelvraag 4: Hoe gaat de opdrachtgever om met inhoudelijke thema's binnen de aanbesteding?

1.4 Methodologie

Het onderzoek is uitgevoerd in drie stappen.

1. Inventarisatie en selectie van aanbestedende diensten
2. Deskonderzoek
3. Analyse van de gevonden gegevens uit het deskonderzoek

Deel 1 is uitgevoerd door de Kamer van Koophandel. De aanbestedende diensten in Noord-Nederland zijn geïnventariseerd, hierbij is onderscheid gemaakt tussen: gemeenten in de provincies Groningen, Fryslân en Drenthe, waterschappen in Noord-Nederland, de drie noordelijke provincies, kennisinstellingen en zorginstellingen in Noord-Nederland. Op basis hiervan is een selectie gemaakt van de aanbestedende diensten die verder in het onderzoek zijn meegenomen. Daarbij is besloten de zorginstellingen in dit onderzoek buiten beschouwing te laten, omdat deze niet allemaal aanbestedende diensten zijn. Daarnaast zijn om onderzoekstechnische redenen organisaties in het primair onderwijs ook buiten beschouwing. In bijlage 1 zijn de onderzochte aanbestedende diensten op een rij gezet.

Deel 2 omvatte een deskonderzoek, waarbij aan de hand van parameters een score / ranking is toebedeeld aan de aanbestedende dienst op basis van hun aanbestedingsbeleid. De parameters waarmee is gewerkt zijn onderverdeeld in de thema's communicatie, procesvorming en inhoud.

Deel 3 bestond uit het trekken van conclusies op basis van het deskonderzoek. Aan de hand van deze conclusies zijn suggesties en aanbevelingen geschreven voor het aanbestedingsbeleid van de aanbestedende diensten. De uitvoering van het onderzochte beleid is in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten, naar de aanbestedingspraktijk wordt in 2014 onderzoek gedaan.

1.5 Leeswijzer:

In hoofdstuk 2 wordt kort beschreven hoe aanbesteden in Nederland is ontstaan. Hierbij wordt ingegaan op de reden en het nut van aanbestedingen. In de loop van de jaren zijn er steeds nieuwe richtlijnen ontwikkeld. Deze worden hier kort in chronologische volgorde behandeld. Hierna wordt toegelicht waarom er ondernemersvriendelijk zou moeten worden aanbesteed. Hierbij wordt voornamelijk ingegaan op de steeds complexere manier van. Als laatste wordt omschreven wat ondernemersvriendelijk aanbesteden eigenlijk inhoud, hierbij wordt gefocust op: de communicatie, het proces en belangrijke inhoudelijke thema's.

Hoofdstuk 3 gaat over de communicatie tijdens de inkoop & aanbesteding. In dit hoofdstuk worden de vindbaarheid en de actualiteit van het beleid toegelicht. Hier zijn onder andere de responscijfers opgenomen. Daarnaast wordt ook gekeken naar hoe aanbestedende diensten communiceren over toekomstige aanbestedingen. En of er markconsultatie plaatsvindt voordat een aanbesteding van start gaat. Uiteindelijk vormt dit hoofdstuk een antwoord op de vraag hoe de aanbestedende diensten communiceren met de markt.

In hoofdstuk 4 wordt het proces behandeld. Hoe wordt een inkoop & aanbesteding opgepakt binnen de aanbestedende dienst? Daarin is gekeken naar de inkooporganisatie, het toepassen van drempelbedragen en de inkoopvoorwaarden. Als laatste komt de samenwerking tussen aanbestedende diensten aan de orde. Is samenwerking iets vanzelfsprekends of maakt iedereen nog zijn eigen beleid?

In hoofdstuk 5 wordt ingegaan op een aantal inhoudelijke thema's bij aanbestedingen. Social Return On Investment is een populair thema, evenals duurzaamheid en EMVI. De invulling van deze thema's staat centraal. Daarnaast worden ook de thema's lokaal/regionaal gunnen en de positie van het MKB behandeld. Hoe wordt hier invulling aan gegeven in het noorden van Nederland? Hoe wordt omgegaan met concurrentievervalsing en hoe wordt kwaliteit gewaarborgd?

Afsluitend volgen in hoofdstuk 6 conclusies en aanbevelingen. Hierbij worden suggesties opgenomen, positieve punten aangehaald en aanbevelingen voor vervolgonderzoek gegeven.

2. Ondernemersvriendelijk aanbesteden

2.1 Aanbesteden, hoe is het ontstaan?

Het verplicht aanbesteden in Nederland gaat terug tot het jaar 1815. In een koninklijk besluit werd de Rijksoverheid verplicht om openbaar aan te besteden. Het doel hiervan was om de rijksmiddelen doelmatig en op een juiste manier te besteden waarbij vriendjespolitiek en corruptie van ambtenaren werd bestreden. In 1927 komt er aan de hand van de Comptabiliteitswet meer sturing op aanbestedingen, al wordt niet exact uitgelegd hoe moet worden aanbesteed.

Het huidige Nederlandse aanbestedingsbeleid wordt gevormd door het Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten (BOA). Deze Nederlandse richtlijnen dienen te voldoen aan de Europese richtlijnen voor aanbestedingen die voor het eerst in 1971 zijn vastgelegd. Door de jaren heen zijn is het aanbestedingsbeleid steeds aangepast en up-to-date gehouden. Het aanbestedingsbeleid is steeds verder geprofessionaliseerd en anticipeert op ontwikkelingen in de markt. Sinds de bouwfraudeaffaire zijn de richtlijnen voor met namen 'werken' aangescherpt. Sinds 1 april 2013 is de laatste aanpassing van het aanbestedingsbeleid van toepassing (aangebestedingswet 2012). Hierin zijn onder andere de gids proportionaliteit opgenomen en wordt gestuurd op gunning op basis van prijs-kwaliteit (economisch meest voordelige inschrijving) in plaats van alleen op prijs.

2.2 Waarom ondernemersvriendelijk aanbesteden?

Aanbestedingen worden steeds complexer. Door professionalisering aan zowel de opdrachtgevers- als opdrachtnemerszijde staan in het aanbestedingsbeleid diverse maatschappelijke thema's benoemd die verder gaan dan enkel het werk, de dienst of de levering. De complexiteit van de aanbesteding zit hem voornamelijk in nieuwe maatschappelijke thema's zoals het toepassen van social return on investment (SROI), duurzaamheidseisen, betrokkenheid van het regionale bedrijfsleven en economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). Daarnaast moeten de aanbestedende diensten objectief en transparant zijn richting de buitenwereld waardoor de communicatie en het proces goed moeten worden omschreven in het aanbestedingsbeleid.

Om de ondernemer het niet onnodig moeilijk te maken bij inschrijvingen, is het van belang om als aanbestedende dienst een duidelijk, overzichtelijk beleid te hebben en uit te voeren. In Noord-Nederland is de economie grotendeels (95%, bron: www.snn.eu) gebaseerd op het midden en kleinbedrijf (MKB). Deze bedrijven hebben vaak niet dezelfde expertise en mankracht in huis op het gebied van aanbestedingen als het groot bedrijf. Om gelijke kansen te creëren bij aanbestedingen is een ondernemersvriendelijk beleid nodig waar de lokale of regionale ondernemer goed mee uit de voeten kan en waarmee de opdrachtgever krijgt wat hij verlangt.

2.3 Wat verstaan we onder ondernemersvriendelijk aanbesteden?

Een eenduidige definitie van ondernemersvriendelijk aanbesteden is niet te geven. De ene ondernemer is de ander niet; waar de één een exacte omschrijving wenst van de te leveren dienst of levering, wil de ander de vrijheid hebben om zelf een invulling te geven. Het ondernemersvriendelijk aanbesteden kan dan ook gevonden worden in het overzichtelijk maken van het aanbestedingsproces, de ondersteuning en uitleg bij inhoudelijke thema's en de communicatie aan de voorkant van de aanbesteding.

In dit onderzoek is de focus gelegd op de communicatie, het proces en belangrijke inhoudelijke thema's.

- Bij de communicatie is gekeken hoe het aanbestedingsbeleid te vinden is, of het beleid aangepast is aan de aanbestedingswet 2013, of er een overzicht is van de toekomstige aanbestedingen middels een jaarkalender en of contactgegevens van de aanbestedende dienst/persoon te vinden zijn. Daarnaast is gekeken of er marktconsultatie wordt gevoerd ter voorbereiding van een aanbesteding.
- Bij het proces is gekeken naar de drempelbedragen, of ze voldoen aan de huidige Europese wetgeving, en of het toepassen van drempelbedragen is onderbouwd. Ook wordt het interne proces onderzocht, bijvoorbeeld wie er binnen de aanbestedende dienst verantwoordelijk is voor de inkoop. Er is ook gekeken naar de inkoopvoorwaarden en de samenwerking tussen de aanbestedende diensten.
- Bij de inhoudelijke thema's is gekeken of en hoe deze zijn opgenomen in het aanbestedingsbeleid. Worden de thema's benoemd, staat functioneel omschreven wat het inhoud en hoe de ondernemer hiermee moet omgaan? Wordt hij strak aangestuurd of is hij vrij om hier zelf nog te sturen?

3 Communicatie inkoop & aanbesteding

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de communicatie en informatievoorziening rondom de inkoop- & aanbestedingsprocedure van aanbestedende diensten. Zijn de betreffende beleidstukken vindbaar op de website, worden telefoonnummers en emailadressen weergegeven en beantwoord? Hoe kunnen ondernemers zo snel en makkelijk mogelijk aan informatie komen die ze willen hebben? Voor de vaste klanten van de aanbestedende dienst is deze informatie minder belangrijk aangezien zij al binnen zijn. Nieuwe ondernemers en ondernemers die nog geen zaken doen met de aanbestedende dienst hebben veel baat bij een goede communicatie en informatievoorziening.

3.2 Vindbaarheid van het aanbestedingsbeleid & inkoopvoorwaarden

Het inkoop- en aanbestedingsbeleid van aanbestedende diensten zijn veelal te vinden op het internet. In de meeste gevallen is het vastgestelde beleid in een pdf-bestand te downloaden. Over het algemeen zijn de documenten goed vindbaar. Om de ondernemers goed toegang te bieden tot deze documenten hebben aanbestedende diensten het beleid vaak ondergebracht onder een kopje inkoop- en aanbestedingen. Bij sommige aanbestedende diensten is het beleid alleen te vinden door te zoeken in de online documenten, waardoor het beleid een stuk minder eenvoudig te vinden is. Voor ondernemers is het van belang dat het beleid eenvoudig en zonder omwegen te vinden is op de website van een aanbestedende dienst. Een goed voorbeeld van duidelijk en goed vindbaar beleid is het beleid van de gemeente Groningen: via een aantal logische stappen kom je op hun website bij het aanbestedingsbeleid terecht. Groningen is gelukkig geen uitzondering in gemeenteland, bij de meeste gemeenten is het aanbestedingsbeleid goed en eenvoudig te vinden. Een ander goed voorbeeld is de website van de zes samenwerkende gemeenten in Noordoost Fryslân (www.dwaande.nl). Bij veel kennisinstellingen en waterschappen is de vindbaarheid een stuk minder goed.

3.3 Up-to-date

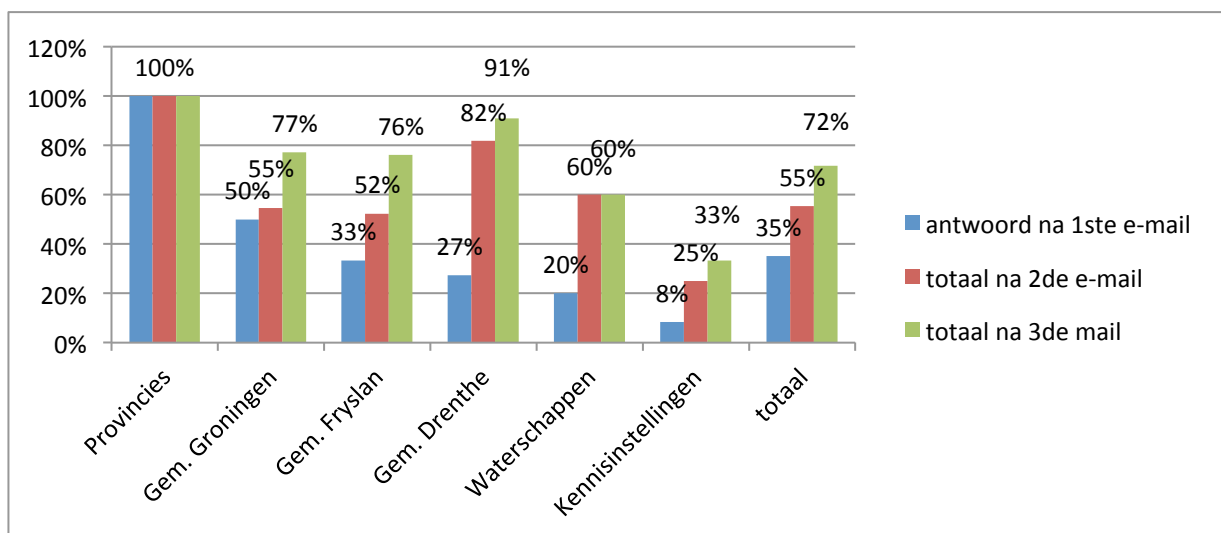
Op 1 april 2013 is de Aanbestedingswet 2012 in werking getreden. Aanbestedende diensten hebben de plicht om zich aan wet en regelgeving te houden. Het overgrote deel van de aanbestedende diensten moet het beleid echter nog aanpassen aan deze wet. Deze wet zorgt voor meer concurrentie, doordat meer ondernemers kunnen meedingen naar een overheidsopdracht, minder administratieve lasten, meer lijn in aanbestedingsprocedures, betere naleving van de regels, betere besteding van belastinggeld en een eenvoudiger afhandeling van klachten. Enkele veranderingen zijn het proportionaliteitsbeginsel en het tegengaan van clustering van opdrachten. Deze maatregelen voorkomen dat enkel grote bedrijven opdrachten kunnen uitvoeren. De meeste aanbestedende diensten hebben hun aanbestedingspraktijk vaak al wel aangepast aan de nieuwe wet, dit is echter lang niet altijd al vastgelegd in nieuw gepubliceerd beleid. Hierdoor is het voor ondernemers onduidelijk hoe deze aanbestedende diensten op dit moment werken.

Bij navraag per mail en door het opzoeken van het aanbestedingsbeleid van de aanbestedende diensten via internet kan worden geconcludeerd dat twee derde (67%) van de aanbestedende diensten haar aanbestedingsbeleid in september 2013 nog niet geactualiseerd heeft of nog niet openbaar heeft gemaakt. De aanpassingen zijn in veel gevallen in de afrondende fase, er zijn echter ook diensten die hebben aangegeven nog te moeten beginnen met de actualisatie. Het niet actueel houden van beleid is niet ondernemersvriendelijk. Ondernemers weten niet goed waar ze aan toe

zijn. Daarnaast is het nu onduidelijk of en op welke wijze de aanbestedingswet 2012 worden toegepast in de praktijk.

3.4 Contactgegevens en informatievoorziening

De mate van informatievoorziening verschilt per aanbestedende dienst. Op de ene website zijn enkel het inkoop- en aanbestedingsbeleid terug te vinden, op de andere website staan ook contactgegevens en de inkoopvoorwaarden. Het overgrote deel van de aanbestedende diensten heeft een algemeen e-mailadres vermeld, enkele aanbestedende diensten hebben een specifieke inkoopcontactpersoon of e-mailadres vermeld. Om inzage te krijgen in al het vastgestelde aanbestedingsbeleid zijn alle aanbestedende per e-mail benaderd met het verzoek hun aanbestedingsbeleid op te sturen. De mate van respons was daarbij in eerste instantie 35%. Na een herinneringsmail is dit aantal opgelopen tot 55%, een derde en laatste herinnering resulteerde in totaal 72% respons op 26 september. In ogenschouw moet worden genomen dat dit onderzoek is



Figuur 1: Response e-mail tot 26-09-2013

gestart tijdens de zomervakantie. Echter, ook na de zomer reageerde ruim een kwart van de aanbestedende diensten nog steeds niet op het verzoek.

Enkele aanbestedende diensten reageerden op de e-mail met het verzoek om een aanvraag op grond van de wet openbaarheid van bestuur (WOB) in te dienen. Dit moet via de post worden verstuurd naar het college van burgemeester en wethouders, wat een hoop meerwerk en rompslomp met zich mee brengt.

3.5 Overzicht van aanbestedingen

Voor ondernemers is het zeer nuttig om inzicht te hebben in aankomende aanbestedingen. Op deze aanbestedingen kan actief acquisitie worden gevoerd en het schept ook duidelijkheid over de toekomstige uitgave van de aanbestedende dienst. Met name lokale en regionale ondernemers kunnen deze overzichten goed gebruiken om zich voor te bereiden op toekomstige aanbestedingen. Het merendeel van de aanbestedende diensten geeft echter geen jaaroverzicht van aanbestedingen die in de planning staan. Wanneer deze er wel zijn, zijn de overzichten vaak verouderd en dus niet bruikbaar. Bij een aantal gemeenten wordt in het aanbestedingsbeleid wel gesproken over een

interne jaarplanning, maar is deze niet te vinden op internet. Aankondigingen van openbare aanbestedingen worden vaak alleen, zoals de wet voorschrijft, op Tendersnet geplaatst. Onderhandse aanbestedingen worden echter bijna nooit openbaar aangekondigd. Een enkele keer worden ze op de eigen website geplaatst. Hierdoor kan de aanbestedende dienst meer service verlenen naar met name de lokale of regionale ondernemers.

3.6 Marktconsultatie

Marktconsultatie is een nuttig instrument voor aanbestedende diensten om meer over de markt te weten te komen. Daarnaast is het voor ondernemers ook een kans om duidelijkheid en informatie over een aanbesteding te krijgen. Op deze manier kunnen vraag en aanbod beter op elkaar worden afgestemd. Volgens de beleidsanalyse worden marktconsultaties zelden gehouden, zeker in de diensten en leveringshoeken liggen hier grote kansen. Voor de aanbesteding van werken worden wel door diverse partijen marktconsultaties gehouden.

3.7 Conclusie

- Op de websites van aanbestedende diensten is in september vaak (in 67% van de gevallen) geen actueel inkoop- en aanbestedingsbeleid vindbaar voor ondernemers;
- Op internet is het (verouderde) inkoop- en aanbestedingsbeleid wel goed te vinden ook al is de wijze waarop dit wordt gepresenteerd sterk wisselend van kwaliteit;
- Een jaarkalender of een overzicht van aankomende (onderhandse) aanbestedingen wordt nagenoeg niet gegeven;
- Lang niet alle aanbestedende diensten reageren op het e-mailbericht met het verzoek om hun aanbestedingsbeleid op te sturen, enkelen verwijzen zelfs naar de WOB-procedure;
- Marktconsultaties worden nog weinig gehouden.

4. Het proces van aanbesteden

4.1 Inleiding

Hoofdstuk 4 geeft inzicht in het proces van aanbesteden binnen de onderzochte aanbestedende diensten in Groningen, Fryslân en Drenthe. Er is gekeken naar het toepassen van drempelbedragen en de motivatie daarvan. Op wat voor manier besteedt de dienst aan, moet iedere projectleider dit zelf regelen of is er een centraal inkooporgaan aanwezig waar de ondernemers meer informatie kunnen krijgen en waar de inkoop professioneel is geregeld. Zijn de inkoopvoorwaarden vindbaar en duidelijk voor de ondernemer. Is het aanbestedingsproces ondernemersvriendelijk of is het bij elke dienst anders en dus onoverzichtelijk.

4.2 Drempelbedragen

Wanneer een aanbesteding wordt gedaan door een overheidsinstantie zijn hier regels aan gebonden. Er gelden onder andere Europees vastgestelde drempelbedragen. Wanneer deze worden overschreden is men verplicht Europees aan te besteden. Naast de Europese aanbesteding zijn er nog een aantal mogelijkheden, de meest voorkomende zijn de openbare aanbesteding al dan niet met voorselectie, de meervoudig onderhandse aanbesteding al dan niet met voorselectie en de enkelvoudig onderhandse aanbesteding. Deze laatste vorm kan worden gezien als een directe gunning zonder concurrentie. Overheden kunnen voor alle vormen (met uitzondering van de Europese aanbesteding zelf) drempelbedragen opstellen, waar zij zich dan vervolgens aan dienen te houden. Overheden zijn echter vrij om, mits onderbouwd, voor een andere manier van aanbesteden te kiezen dan zij op basis van het eigen beleid zouden moeten voeren. De huidige Europese drempelbedragen voor decentrale overheid zijn (afgerond): Leveringen > €200.000, diensten > €200.000, werken > €5.000.000.

Er zijn drie manieren waarop een aanbestedende dienst om kan gaan met aanbestedingen onder de Europese drempelbedragen.

- *Zoveel mogelijk openbaar aanbesteden.* Hierbij worden de drempelbedragen laag gehouden zodat bij relatief lage bedragen al een openbare aanbesteding moet worden gevoerd. Deze aanpak beperkt de mogelijkheid om regionaal gunnen te stimuleren.
- *Zoveel mogelijk onderhands.* Op deze manier kan de aanbestedende dienst gericht sturen op wie de opdrachtgever wordt. Een voorbeeld hierbij is de provincie Drenthe, hier wordt voor diensten en leveringen uitsluitend onderhand aanbesteed onder het Europese drempelbedrag, bij werken geldt dit tot €1.000.000. Groot voordeel van deze aanpak is dat zij, mits gecombineerd met een actief beleid om regionale ondernemers te benaderen, de kans vergroot dat er regionaal gegund kan worden.
- *Gestaffelde methode conform de proportionaliteitsgids.* Hierbij worden geen strakke grenzen getrokken op het gebied van drempelbedragen. Er zijn overlappen ingebouwd zodat de aanbestedende dienst kan kiezen welke aanbestedingsvorm zij gaat volgen. Voorbeeld hierbij is Boarnsterhim, waar de drempelwaarden elkaar overlappen.

De zelf vast te stellen drempelbedragen kunnen grote verschillen tonen. Er zijn overheden die alles meervoudig onderhands of juist veel openbaar aanbesteden. Het vaststellen van de drempelbedragen is voor de aanbestedende diensten vaak een afweging tussen transactiekosten van de aanbesteding en de concurrentie op de opdracht. Voor de opdrachtgever zijn vastgestelde en

onderbouwde drempelbedragen een handvat op wat voor manier een aanbesteding moet worden vormgegeven. Voor ondernemers wordt hierdoor duidelijk wat hun kansen zijn om een opdracht bij een aanbestedende dienst te krijgen. Daar waar aanbestedende diensten een duidelijke visie hebben op het zoveel mogelijk regionaal gunnen, ontstaan voor regionale ondernemers betere kansen op opdrachten door actief acquisitie te voeren.

4.3 Proces van inkoop

Het inkoopproces kan decentraal, centraal of via een combinatie hiervan worden ingericht. In alle beleidsstukken staat wel iets geschreven over hoe het inkoopproces wordt ingevuld. Voor de ondernemer is het belangrijk om te weten hoe de aanbestedende dienst werkt en op welke manier bij de aanbestedende dienst acquisitie moet worden gelopen. Daarnaast schept het binnen de eigen organisatie ook duidelijkheid, wie waar verantwoordelijk voor is en waar informatie kan worden opgehaald. Door de samenwerking zoals in de paragraaf 'Samenwerking tussen aanbestedende diensten' wordt beschreven, gebruiken veel gemeenten een combinatie. Daarbij is de projectleider zelf verantwoordelijk voor de inkoop, maar biedt de overkoepelende inkoopafdeling wel handvatten. Daarbij dient de inkoopafdeling als vraagbaak bij aanbesteden en inkoopopdrachten.

Voor (regionale) ondernemers is het van groot belang dat aanbestedende diensten helder zijn over wie het aanspreekpunt is voor de inkoop. Bij voorkeur wordt op de website duidelijk aangegeven bij wie een ondernemer zich kan melden met vragen hierover.

4.4 Inkoopvoorwaarden

Nagenoeg alle aanbestedende diensten hebben eigen inkoopvoorwaarden. Deze worden naast het aanbestedingsbeleid op internet geplaatst en zijn vrij in te zien. De ondernemer kan zo vrij eenvoudig opmaken aan welke inkoopvoorwaarden hij moet voldoen.

4.5 Samenwerking tussen aanbestedende diensten

Samenwerken gebeurt volop in Noord-Nederland. Er wordt op verschillende manieren samengewerkt, er zijn diverse samenwerkingen tussen gemeenten. Enkele voorbeelden zijn: DEAL (Delfzijl, Eemmond, Appingedam en Loppersum), OWO (Ooststellingwerf, Weststellingwerf en Opsterland) en STAAN (Tynaarlo, Aa en Hunze, Assen en Noordenveld). Ook zijn er samenwerkingen binnen gemeenten, zoals het Inkoopplatform Groningen (IPG) waarbinnen diverse aanbestedende diensten (kennisinstellingen, ziekenhuizen en de gemeente en provincie Groningen) samenwerken en op onderdelen gezamenlijk richting de markt opereren.

De manier van samenwerking en de mate van samenwerking verschilt binnen deze samenwerkingsverbanden. De één werkt op ad-hoc basis samen, de ander heeft een centrale inkooporganisatie en een ander is er voornamelijk voor de kennisdeling. Samenwerken moet leiden tot financiële voordelen en meer professionaliteit van de aanbesteding. Wanneer gemeenten samenwerken en ook een gezamenlijk beleid voeren, zie je over het algemeen dat de beleidsstukken van hogere kwaliteit zijn. Ieder apart zijn sommige gemeenten te klein om een dergelijk professioneel aankoopbeleid te voeren. De gemeente Borger-Odoorn is echter een voorbeeld hoe een relatief kleine gemeenten een helder en duidelijk eigen aanbestedingsbeleid voert. Kleine gemeenten zonder samenwerkingsverbanden zouden hier een voorbeeld aan kunnen nemen of actief kunnen gaan samenwerken om het aanbestedingsbeleid te professionaliseren.

4.6 Conclusie

- Er zitten grote verschillen tussen aanbestedende diensten als het gaat om het toepassen van drempelbedragen onder de Europese norm;
- De uitgangspunten voor de keuze van de aanbestedingsmethode (onderhands, openbaar) verschillen ook;
- Het inkoopproces binnen de aanbestedende dienst wordt doorgaans duidelijk omschreven, het blijft echter nog te vaak onduidelijk wie als eerste aanspreekpunt voor een ondernemer is aangewezen;
- De meeste aanbestedende dienst hebben eigen inkoopvoorwaarden, deze komen echter meestal grotendeels inhoudelijk overeen;
- Er zijn veel samenwerkingsverbanden tussen voornamelijk gemeenten. Dit zijn goede constructies om kennis te delen, mogelijk kunnen kleine gemeenten hun inkoopafdeling professionaliseren door samen te gaan werken met andere gemeenten. Daarnaast kunnen kennisinstellingen en ziekenhuizen ook aansluiting zoeken met gemeenten zoals gebeurt in de gemeente Groningen (IPG). Dit komt de professionalisering ten goede en vermindert de transactiekosten.

5 Inhoudelijke thema's binnen de aanbesteding

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden een aantal inhoudelijke thema's binnen het aanbestedingsbeleid beschreven, en er wordt onderzocht hoe er in het aanbestedingsbeleid wordt omgegaan met deze thema's. Hierbij zijn alleen die aanbestedingsbeleidsstukken gebruikt die zijn aangepast aan de aanbestedingswet 2012 welke in werking is getreden op 1 april 2013.

Wat opvalt in het beleid is dat de thema's doorgaans summier worden behandeld. Gedurende de aanbesteding wordt veel meer invulling gegeven aan de thema's. Omdat dit echter een beleidsstudie betreft, zijn de thema's uitgewerkt met alleen de informatie uit de beleidsstukken.

5.2 Social return on investment

Bij Social return on investment (SROI) is het doel het halen van maatschappelijk rendement halen uit investeringen/aanbestedingen die worden gedaan met belastinggeld. SROI richt zich doorgaans op het creëren van werkgelegenheid voor speciale doelgroepen aan de onderkant van de samenleving. Met andere woorden: hoe kunnen mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt ingezet worden zodat ze worden opgeleid en betaald werk kunnen doen?

De meeste aanbestedende diensten hebben in hun inkoop- en aanbestedingsbeleid een hoofdstuk SROI opgenomen. De mate van uitleg en toepasbaarheid loopt ook hier sterk uiteen. Waar de één een percentage van de aanneemsom of loonsom wil toepassen als SROI-eis, stelt de ander dat per aanbesteding wordt onderzocht of SROI mogelijk is en hoe dit dan moet worden toegepast. De gemeente Leeuwarden stelt bijvoorbeeld dat bij leveringen en diensten boven de €100.000 en werken boven de €250.000 aandacht besteed moet worden aan SROI. De meeste aanbestedende diensten schrijven voor hoe met SROI moet worden omgegaan. De eigen invulling en hoe de opdrachtnemers hier tegenaan kijken worden meestal niet meegenomen. Mogelijk hebben ondernemers een andere kijk op dit thema en willen ze graag zelf invulling aan dit thema kunnen geven.

Een veel gehoord argument vanuit het bedrijfsleven is dat wanneer mensen uit een uitkerings situatie moeten worden ingezet, dit ten koste gaat van de inzet van het eigen personeel (verdringingseffect). Daarnaast stellen met name gemeenten vaak impliciet of expliciet eisen aan het inzetten van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt vanuit hun eigen gemeente. Dit voorkeursbeleid kan op gespannen voet staan met het efficiënt en effectief toepassen van een eigen SROI beleid van bedrijven waarbij mensen uit andere gemeenten zijn aangenomen.

Tenslotte wordt er te weinig aandacht besteed in de beleidsstukken aan de effecten van het voorschrijven van percentages voor SROI. Met name het verschil tussen een percentage van de totale aanneemsom en een percentage van de loonkostencomponent in de totale aanneemsom leidt nogal eens tot onwenselijke situaties. Daar waar er sprake is van een lage loonkostencomponent is het eisen van een percentage van bijvoorbeeld vijf procent van de totale aanneemsom vaak niet proportioneel te noemen.

5.3 Duurzaamheid

Aanbestedende diensten hebben de plicht om in 2015 honderd procent duurzaam in te kopen. Alle onderzochte diensten die het aanbestedingsbeleid hebben aangepast op de aanbestedingswet 2012 verwijzen op het gebied van duurzaamheid van de aanbesteding door naar de site www.pianoo.nl/duurzaaminkopen. Op deze site staan criteriadocumenten die door het Ministerie van Infrastructuur & Milieu en Agentschap NL zijn ontwikkeld. Een enkele aanbestedende dienst besteedt extra aandacht aan duurzaamheid door bijvoorbeeld aan te geven duurzaamheidseisen mee te nemen in een EMVI-procedure (zie 5.4).

5.4 Economisch meest voordelige inschrijving

Economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) is een wijze van gunnen op basis van een prijs-kwaliteitverhouding, de andere mogelijkheid is gunning op basis van laagste prijs. Door kwaliteit mee te laten wegen bij een keuze voor een ondernemer, wordt de ondernemer geprikkeld een optimale oplossing voor het gevraagde te bieden in plaats van een oplossing die vooral aan één eis voldoet (laagste prijs).

Omdat iedere aanbesteding anders is, zijn in de beleidsdocumenten alleen de wettelijke verplichting om vooral EMVI te gebruiken opgenomen. De daadwerkelijke invulling hiervan vindt echter plaats in de voorbereiding van specifieke aanbestedingen. Er kan alleen nog worden gegund op basis van laagste prijs wanneer er op kwaliteit geen onderscheid kan worden gemaakt, dit moet gedegen onderbouwd worden. In hoeverre EMVI aanbestedingen ook daadwerkelijk succesvol worden doorlopen is op basis van dit beleidsonderzoek niet te beantwoorden. Dit is echter wel een goed punt voor vervolgonderzoek.

5.5 Visie op lokaal/regionaal bedrijfsleven

Het lokaal/regionaal bedrijfsleven wordt in het aanbestedingsbeleid van gemeenten veelal omschreven als ondernemer uit de betreffende gemeenten. Daarbij wordt gesteld dat enkelvoudig onderhandse aanbestedingen indien mogelijk bij een ondernemer uit dezelfde gemeente wordt weggezet. Onder andere de samenwerkende gemeente Achtkarspelen, Dantumadiel, Dongeradeel, Ferwerderadiel, Kollumerland c.a. en Tytsjerksteradiel nodigen bij meervoudig onderhandse aanbestedingen tenminste één ondernemer uit de gemeente zelf uit. Dit mag echter geen gevolgen hebben voor de kwaliteit of concurrentiepositie, anders zou dit kunnen worden gezien als concurrentievervalsing. Gemeente Borger-Odoorn heeft hier een duidelijk uiteenzetting voor opgenomen in haar beleid. Er zijn echter ook gemeenten en andere aanbestedende diensten die geen duidelijk visie op het betrekken van het lokale en regionale bedrijfsleven hebben beschreven. Hiermee laten zij een legitieme kans liggen op het vergroten van de kansen van lokaal of regionaal gunnen van opdrachten. En daarmee op het stimuleren van de lokale en regionale economie.

5.6 Visie op het midden- en kleinbedrijf

Naast het lokaal/regionaal bedrijfsleven wordt in nieuw aanbestedingsbeleid ook aandacht besteed aan het midden- en kleinbedrijf (MKB). Naast dat dit goed nieuws is voor de MKB'ers, kunnen aanbestedende diensten hierdoor zorgen voor gezonde concurrentie, die leidt tot een eerlijke prijs. De aanbestedingen worden dan zo ingedeeld dat ze toegankelijk zijn voor het MKB. In de praktijk kan dit worden toegepast door bijvoorbeeld grotere opdrachten in percelen op de markt te brengen. Daarnaast zijn het niet stellen van omzeteisen en het goed toepassen van de proportionaliteitsgids drempelverlagende maatregelen voor het MKB.

5.7 Conclusie

- Thema's als SROI en duurzaam inkopen worden meestal slechts summier omschreven in het aanbestedingsbeleid van aanbestedende diensten. Dit is een gemiste kans, omdat het beter beschrijven ondernemers prikkelt om in te spelen op deze thema's;
- Het beschreven SROI-beleid verschilt sterk per aanbestedende dienst. Sommige gemeenten zijn vrij expliciet over het gewenste resultaat van SROI inspanningen en de daarbij behorende inzet vanuit de gemeente. Anderen benoemen slechts de politieke wens om aan SROI te doen;
- De wijze waarop SROI in de praktijk toegepast wordt, zal vermoedelijk ook zeer divers zijn. De mate van effectiviteit en efficiency levert dan ook vraagtekens op;
- In het aanbestedingsbeleid wordt vaak nog vrij weinig aandacht besteed aan EMVI criteria. Ook ontbreken vaak verhelderende voorbeelden van een EMVI aanbesteding;
- Om de lokale werkgelegenheid een kans te geven bij aanbestedingen hebben de aanbestedende diensten eisen gesteld aan het minimaal aantal inschrijvingen binnen de gemeentegrenzen. Dit mag echter geen kwaliteitsverlies of prijsopdrijving opleveren;
- Het principe van SROI is goed te verkopen, maar de juiste invulling waarbij alle partijen tevreden zijn is nog niet gevonden. Zolang er duidelijk over SROI wordt gecommuniceerd voor de aanbesteding weten ondernemers waar ze aan toe zijn en kunnen ze dit meenemen in hun aanbieding. Onduidelijkheid leidt tot problemen en extra werk voor beide partijen.

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 De belangrijkste conclusies

Een belangrijke conclusie uit dit deskonderzoek is dat 67% van het aanbestedingsbeleid van de diensten in Noord-Nederland in september 2013 niet up-to-date is, of in ieder geval niet vindbaar is voor ondernemers. Een groot aantal zijn vergevorderd met de aanpassingen aan de nieuwste wetgeving op het gebied van aanbesteden, maar er zijn een aantal negatieve uitzonderingen die een flinke achterstand hebben. De kwaliteit en vooral de duidelijkheid van het beleid laat soms te wensen over. Waar de meeste aanbestedende diensten een uitgebreid document hebben opgesteld met gedegen uitleg, hebben andere enkel twee á drie pagina's met een puntsgewijze benaming zonder uitleg. Vooral als het op de uitwerking van de thema's in hoofdstuk 5 gaat schiet deze aanpak tekort als er niet op een andere plek, bijvoorbeeld de eigen website, aanvullende informatie te vinden is.

De bereidheid om mee te werken aan dit onderzoek was redelijk groot. Er is doorgaans positief gereageerd en de vragen zijn netjes beantwoord. Voor de deelnemende aanbestedende diensten geldt ook dat ze snel contact zoeken en informatie geven. Er kan echter niet voorbij gegaan worden aan de 28% non-respons. Dit is veel te hoog bij het opvragen van een intrinsiek openbaar beleidsstuk als het inkoopbeleid van een aanbestedende dienst. Met name de kennisinstellingen moeten zich dit met een respons van slechts 33 % aantrekken.

De laatste conclusie is dat de jaarplanningen bijna overal ontbreken op de eigen pagina. Deze manier van communiceren heeft bij nagenoeg alle aanbestedende diensten nog extra aandacht nodig.

6.2 Positieve punten op het gebied van ondernemersvriendelijk aanbesteden

Wanneer het beleid in de aangepaste versie beschikbaar is, voldoet deze goed aan de huidige wet- en regelgeving. In de meeste gevallen bestaat het aanbestedingsbeleid uit een heldere motivatie waarom bepaalde keuzes zijn gemaakt. Sommige gemeenten hebben gekozen voor een puntsgewijze opzet. Daarbij is er wel het risico dat veel vragen onbeantwoord blijven. Dit kan ondervangen worden door extra informatie toe te voegen aan de eigen website.

De communicatie verloopt positief. E-mails worden op een goede manier beantwoord en ze zijn bereid om mee te werken aan het onderzoek. Met uitzondering van een aantal reacties waarbij wordt gevraagd om een WOB-verzoek in te dienen.

6.3 Suggesties voor de aanbestedende diensten

Actueel, transparant en vindbaar beleid

Een eerste aanbeveling is het actualiseren van het eigen beleid op basis van de nieuwe aanbestedingswet. Met daaraan gekoppeld de aanbeveling dit beleid helder en goed vindbaar te plaatsen op de eigen website. Aangevuld met voldoende relevante informatie voor inschrijvende partijen over inkoopprocedures, contactfunctionarissen en toekomstige opdrachten.

Visie op het stimuleren van regionale bedrijvigheid

Een andere aanbeveling is het optimaliseren van de kansen van lokale en regionale ondernemers op overheidsopdrachten door het voeren van een actief beleid hierop. Door het bijvoorbeeld voorschrijven van een verplicht aantal lokaal of regionaal uit te vragen offertes bij onderhandse

aanbestedingen. Dit verhoogt de kans op het gunnen aan een lokale of regionale ondernemer en stimuleert daarmee de lokale en regionale economie.

Samenwerken

Samenwerking op het gebied van aanbestedingen heeft voor zowel de aanbestedende dienst als de ondernemer voordelen. Door bundeling van krachten kan de inkoop professioneler worden georganiseerd. Door deze professionaliteit is het voor de ondernemer ook overzichtelijker en eenduidiger hoe een aanbestedende dienst handelt en hoe men zaken kan doen. Er zijn voldoende goede voorbeelden van helder aanbestedingsbeleid. Ga als aanbestedende dienst niet allemaal een eigen beleid ontwikkelen, maar zoek de samenwerking op.

Marktconsultaties

Naast het actief samenwerken tussen aanbestedende diensten, liggen er ook nadrukkelijk kansen in het meer actief benaderen van de markt. Het organiseren van bijvoorbeeld marktconsultaties biedt de mogelijkheid om een beter beeld te krijgen van zowel het aanbod als de aanbieders in een bepaald marktsegment.

Onderschrijven Actieplan en ondersteunen Platform SROI

Het onderzoek bevestigt tenslotte de signalen uit de markt, dat het ontwikkelen en succesvol toepassen van SROI beleid in de praktijk erg lastig is. Om die reden hebben de initiatiefnemers van het Actieplan besloten een 'Platform SROI Noord-Nederland' op te richten. Doel van dit platform is het uitwisselen van kennis en ervaring tussen opdrachtnemers en opdrachtgevers en het ontwikkelen en promoten van *best-practices*. Een aanbeveling is dan ook het zowel ondertekenen van het Actieplan, als het participeren in het Platform SROI Noord-Nederland.

6.4 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Dit beleidsonderzoek is een eerste stap om inzichtelijk te maken of aanbestedende diensten in Noord-Nederland ondernemersvriendelijk willen aanbesteden. In het beleid staat omschreven hoe een aanbestedende dienst aanbesteed. Er is geen onderzoek gedaan naar de toepassing van het beleid in de praktijk. Daarom wordt aanbevolen om volgens jaar verder onderzoek te doen naar de aanbestedingspraktijk. Aan de hand van casestudies kan ervaring en kennis worden opgedaan hoe ondernemersvriendelijk er nu echt wordt aanbesteed en of het beleid dit ondersteunt. Belangrijk hierbij is om te kijken hoe het beleid in de praktijk wordt toegepast, maar ook wat er wordt toegepast wat niet in beleid staat omschreven.

Aanbestedende diensten die hun aanbestedingspraktijk samen met de werkgeversorganisaties nader willen onderzoeken / evalueren, worden nadrukkelijk verzocht zich te melden.

Voor vragen of opmerkingen over dit onderzoek kunt u contact opnemen via:

info@ondernemersvriendelijkaanbesteden.nl

Bijlage 1

Onderzochte aanbestedende diensten

Gemeenten Fryslan	Gemeenten Groningen	Gemeente Drenthe
<p>Achtkarspelen Ameland Boarnsterhim Dantumadiel Dongeradeel Ferwerderadiel Franekeradeel Gaasterlan- Sleat/ De Friese Meren Harlingen Heerenveen Het Bildt Kollumerland en Nieuwkruisland Leeuwarden Leeuwarderadeel Lemsterland/ De Friese Meren Littenseradiel Menaldumadeel Ooststellingwerf Opsterland Schiermonnikoog Skarsterlan/ De Friese Meren Smallingerland Terschelling Tytsjerksteradiel Vlieland Weststellingwerf Sudwest Fryslan</p>	<p>Appingedam Bedum Bellingwedde De Marne Delfzijl Eemsum Groningen Grootegast Haren Hoogezand- Sappemeer Leek Loppersum Marum Menterwolde Oldambt Pekela Slochteren Stadskanaal Ten Boer Veendam Vlagtwedde Winsum Zuidhorn</p>	<p>Aa en Hunze Assen Borger- Odoorn Coevorden De Wolden Emmen Hoogeveen Meppel Midden- Drenthe Noordenveld Tynaarlo Westerveld</p>
<p>Provincies</p> <p>Drenthe Groningen Friesland</p>	<p>Waterschappen</p> <p>Wetterskip Fryslân Hunze en Aa's Noorderzijlvest Reest en Wieden Velt en Vecht</p>	<p>Scholen / kennisinstellingen</p> <p>Friesland college ROC Friese poort Nordwin college NHL Stenden Van Hall Larenstein ROC Drenthe College Alfa college Noorderpoort college ROC Menso Alting Hanzehogeschool RUG</p>

Bijlage 2

Parameters

Communicatie

Inkoop jaarkalender (aanwezig / niet aanwezig)

Up-to-date

Aankondiging van aanbestedingen (onderhands en openbaar) (eigen website / andere websites)

Contactgegevens / informatievoorziening korte lijnen (contactpersoon / gelijk bij de juiste persoon)

Markconsultatie (vroegtijdig / kort van tevoren / niet)

Procesvorming

Drempelbedragen onderhands / openbaar

Hoe gaan de opdrachtgevers intern om met inkoop (via projectleider / via inkoop / beide)

Heeft de aanbestedende dienst eigen inkoopvoorwaarden

Samenwerking met aanbestedende diensten

Inhoudelijke thema's (kwalitatief)

Social Return on Investment (SROI) (vrij laten / ondersteuning / voorschrijven)

Duurzaamheid (vrij laten / eisen / niet van belang)

Economisch meest voordelige inschrijving (EMVI) (ja / nee, zo ja heeft het ook nut gehad?)

Staat er iets geschreven m.b.t. het regionale bedrijfsleven?

Hebben ze over het MKB nagedacht?