
Met overheidsinkoop de crisis bestrijden

30 Mogelijkheden
om met inkoop de effecten
van de economische crisis te beperken

Versie 1.1
26 mei 2009

Inleiding en achtergrond

Overheden willen een bijdrage leveren aan het beperken van de effecten van de economische crisis. De overheid is als groot inkoper een belangrijke speler op diverse markten. Het is essentieel oog te hebben voor de moeilijke financiële posities van (potentiële) opdrachtnemers (bedrijven) als gevolg van duur krediet en slecht gevulde orderportefeuilles. Hoofddoel blijft echter doelmatig inkopen met rechtmatigheid als randvoorwaarde.

30 suggesties

PIANOO doet 30 suggesties om de beschikbare middelen zo effectief mogelijk in te zetten om de gevolgen van de economische crisis te beperken. Belangrijke instrumenten daarbij zijn versnelling van opdrachten en de wijze van betaling. Een groot deel van de suggesties is niet nieuw. Wel nieuw is de specifieke benadering en de verzameling op één plaats. Medewerkers van overheden kunnen systematisch al deze mogelijkheden langs lopen op toepasbaarheid in hun projecten. Daarmee fungeert deze lijst als een checklist. Verderop in dit document vindt u ook een uitwerking, met onder meer het hoe en waarom van elke mogelijkheid.

Hoe u deze lijst kunt gebruiken

PIANOO adviseert u een overzicht van mogelijke projecten te maken. Leg dit overzicht met een multidisciplinair team langs deze lijst. Selecteer de projecten die de grootste bijdrage kunnen leveren aan de bestrijding van de crisis.

Ideeën voor nieuwe projecten kunt u ook verkrijgen door het doen van een oproep daartoe aan de markt. U kunt als overheid bijvoorbeeld oproepen tot het indienen van een unsolicited proposal (eigen initiatief) of u kunt een prijsvraag organiseren.

Suggesties in 5 categorieën

- **Versnel het plaatsen van opdrachten**
- **Verlaag financieringslasten en risico's voor bedrijven**
- **Versterk lange termijn posities bedrijven**
- **Verruim toegang tot overheidsopdrachten voor bedrijven**
- **Gebruik andere gunningscriteria**

De suggesties in het kort

1. Versnel het plaatsen van opdrachten

Haal opdrachten naar voren

- A Schep financiële ruimte door projecten voor een volgend jaar nu al te laten uitvoeren;
- B Interne besluitvorming tot opdrachten sneller laten verlopen;
- C Nu contracten afsluiten, die pas over een jaar ingaan;
- D Anticyclisch inkopen cq. voorraden aanleggen;
- F Functioneel specificeren → sneller de markt op;
- E Houd reserve-projecten op voorraad voor onvoorzien vrijkomend budget;

Verkort de aanbestedingsprocedure

- G Verkorten van aanbestedingstermijnen;
- H Versnelde EU procedure toepassen voor grote projecten;
- I Percelenregeling gebruiken;
- J Bij ontwikkelingsplannen al vast delen eerder uitvoeren (ontwerp, infra, ...);
- K Sneller beslissen over offerte;
- L Gunnen op laagste prijs => sneller beslissen op offerte.

2. Verlaag financieringslasten en risico's voor bedrijven

Betaal sneller

- A Sneller rekeningen betalen;
- B Automatische incasso;
- C Bewijsstukken 3-way-matching door leverancier aan laten leveren;
- D Supply chain finance (Vendor finance);
- E Termijnbetalingen/voorschotten/vooruitbetalingen;

Verschaf kapitaal

- F Directie-leveringen: opdrachtgever doet de inkopen voor de aannemer;
- G Opdrachtgever regelt eventuele vergunningen;
- H Sneller opleveren of flexibele oplevering toestaan;
- I Neem als overheid meer risico's (bijv. beperk de aansprakelijkheid van de opdrachtnemer).

3. Versterk lange termijn posities bedrijven

- A Meer raamovereenkomsten (inclusief minicompetitie);
- B Neem verlengingsmogelijkheid op in een aanbesteding;
- C Langere termijn (niet grote bulk) contracten.

4. Verruim de toegang voor bedrijven tot overheidsopdrachten

Stel niet te hoge eisen aan opdrachtnemer

- A Eisen aan financiële positie bedrijven beperkt houden;
- B Niet clusteren;
- C Meerdere gelijktijdige opdrachtnemers;
- D (Regionale) bedrijven attenderen op aankondigingen;

Maak opdrachten niet te groot

- E Splitsen in percelen.

5. Gebruik andere gunningscriteria

- A Focussen op de te bereiken economische spin-off effecten.

Toelichting op de suggesties

1. Versnel het plaatsen van opdrachten

Een van de kenmerken van de crisis is de vraaguitval en daardoor teruglopende omzet bij ondernemingen. De overheid kan door het versneld plaatsen van opdrachten bijdragen aan het beperken van de vraaguitval.

Versnel het plaatsen van opdrachten

A Schep financiële ruimte door projecten voor een volgend jaar nu al te laten uitvoeren

Hoe werkt het

Voor projecten die gepland staan in een volgend jaar is op de meerjarenbegroting budget gereserveerd. Hevel die projecten over naar het lopend begrotingsjaar. Dat levert een begrotingstekort op, dat door het wegvallen van die projecten in het daaropvolgende jaar weer wordt recht getrokken.

Waarom zou je het doen

Projecten nu uitvoeren levert nu economische activiteit en werkgelegenheid op. De effecten van het eerder plaatsen van opdrachten zijn groot: 3 maanden versnelling bij een inkoopportefeuille van € 10 miljoen betekent een extra impuls voor de economie van € 2,5 miljoen, zonder dat het de overheid iets kost (hoogstens rente).

Nadelen/complicaties

Leidt (tijdelijk) tot (extra) financieringslasten en tot deels wegvallen van vraag in de toekomst.

B Interne besluitvorming tot opdrachten sneller laten verlopen

Hoe werkt het

De periode tussen het initiatief tot een opdracht en het moment dat de opdracht daadwerkelijk in de markt geplaatst wordt is vaak lang. Dit eerste deel van het traject speelt zich af voordat er van inkopen of aanbesteden sprake is. In de praktijk is dit vaak langer dan het hele inkoop- of aanbestedingsproces. Er kan flink versneld worden bij voldoende sense of urgency bij de opdrachtgever. Hiermee kan flinke tijdswinst geboekt worden.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

C Nu contracten afsluiten die pas over een jaar ingaan

Hoe werkt het

Een opdracht die pas over enige tijd uitgevoerd moet worden nu al aanbesteden.

Waarom zou je het doen

Bedrijven die de aanbesteding gewonnen hebben, zijn verzekerd van toekomstige omzet en hebben daarmee een betere positie om de economische crisis te overleven. Een gevulde orderportefeuille versterkt de financiële positie van een bedrijf.

Technische uitwerking

De aanbestedingsregels vormen geen belemmering voor het plaatsen van opdrachten die later uitgevoerd zullen worden.

Nadelen/complicaties

Het kan lastig zijn lang tevoren alle specificaties vast te leggen. Dit geldt met name in markten waar snelle technische ontwikkelingen plaatsvinden.

D Anticyclisch inkopen cq. voorraden aanleggen

Hoe werkt het

Op het moment dat de opdrachtgever (en anderen) het product niet nodig hebben het toch (anticyclisch) al afnemen. Bijvoorbeeld strooizout.

Een andere suggestie is het aanleggen van grotere voorraden van producten dan gebruikelijk.

Waarom zou je het doen

Omzet voor bedrijven naar voren halen.

Technische uitwerking

Fysiek hoeven de voorraden niet meteen bij de opdrachtgever aanwezig te zijn. Ze kunnen prima nog bij de leverancier aangehouden worden of zelfs bij diens toeleverancier.

Nadelen/complicaties

Er gaat eerder geld zitten in de voorraden dan strikt nodig. Daar staat vaak wel tegenover dat bedrijven betere voorwaarden bieden voor grotere orders of eerder vastgelegde orders.

E Functioneel specificeren -> sneller de markt op

Hoe werkt het

Door een opdracht functioneel te specificeren in plaats van gedetailleerd uit te werken is er bij de opdrachtgever minder voorbereidingstijd nodig. Bijkomend voordeel is dat er (ontwerp)werk van opdrachtgever naar de markt gaat en dat het innovatief vermogen van de markt benut gaat worden.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

Technische uitwerking

Het beoordelen van de binnengekomen offertes is bij functioneel gespecificeerde opdrachten lastiger (ze zijn minder makkelijk vergelijkbaar). Gunnen op laagste prijs past niet zo makkelijk bij functioneel specificeren. Daarom moet vooraf goed nagedacht worden over de beoordelings/gunningscriteria, dat vraagt weer extra tijd.

F Houd reserve-projecten op voorraad voor onvoorzien vrijkomend budget

Hoe werkt het

Zorg dat er een lijstje is van mogelijke opdrachten in geval er onvoorzien budget beschikbaar komt, bijvoorbeeld bij aanbestedingsmeevallers!

Waarom zou je het doen

Maximale besteding van beschikbaar budget.

G Verkorten van aanbestedingstermijnen

Hoe werkt het

Door het elektronisch aankondigen en/of aanbestedingsstukken elektronisch beschikbaar stellen kan de doorlooptermijn voor een Europese aanbestedingsprocedure werkelijk verkort worden. Verder kan het raadzaam zijn een vooraankondiging¹ te doen. Met vooraankondigingen worden potentiële inschrijvers in staat gesteld zich voor te bereiden en tijdig in te schrijven op komende opdrachten. Het optimale effect wordt bereikt indien de vooraankondiging gedetailleerde informatie geeft over het voorwerp van de opdracht en de criteria op basis waarvan inschrijvingen worden beoordeeld.

Voor opdrachten onder de drempel en II-B lijst diensten is geen termijn vastgesteld. Daarvoor moet een "redelijke" termijn worden gehanteerd. Redelijk is voldoende tijd voor bedrijven om een offerte te kunnen opstellen. Hoe veel tijd daarvoor nodig is hangt af van aard en omvang van de opdracht.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen

Technische uitwerking

De termijn voor ontvangst van inschrijvingen mag² met 7 dagen verkort worden als elektronisch wordt aangekondigd. De termijn voor ontvangst van inschrijvingen mag³ met 5 dagen verkort worden als aanbestedingsstukken elektronisch beschikbaar worden gesteld. Door beide te doen mag⁴ de termijn met 12 dagen verkort worden.

Nadelen/complicaties

Het hanteren van de absolute minimumtermijn betekent dat er maar beperkt tijd beschikbaar is voor het opstellen van een offerte. Vooral bij complexe opdrachten zal de minimumtermijn te kort zijn. Een te korte termijn kan dan leiden tot het afhaken van gegadigden of een onzorgvuldig opgestelde offerte. Beide zijn nadelig voor een aanbestedende dienst.

(¹ zie art 38 lid 5 Bao ² zie art 38 lid 7, ³ zie art 38 lid 8, ⁴ zie art 38 lid 9)

H Versnelde EU procedure toepassen voor grote projecten

Hoe werkt het

De Europese Commissie heeft gecommuniceerd dat in haar ogen de huidige economische crisis het gebruik van de versnelde procedure kan rechtvaardigen. Hiermee kan de totale tijd voor een Europese niet-openbare procedure van 87 dagen naar 30 dagen (incl. Alcatel-termijn) teruggebracht worden. Deze aanname zou moeten gelden voor "all major public projects" gedurende 2009 en 2010.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

Technische uitwerking

De 30 dagen bestaan uit drie termijnen van elk 10 dagen voor respectievelijk de selectie (bij elektronische verzending), de inschrijvingstermijn en de stand-still.

Nadelen/complicaties

Voorwaarde is wel dat de aanbestedende dienst kan aantonen dat er een directe relatie is tussen het project en de beperking van de gevolgen van de economische crisis. Onduidelijk is wat daarvoor 'voldoende' argumenten zijn. Niet zeker dat rechter de grond voor urgentie zal accepteren. Niet duidelijk wat "major projects" zijn. Oppassen dat er wel voldoende tijd overblijft voor de markt om een zorgvuldige offerte op te stellen.

I Percelenregeling gebruiken

Hoe werkt het

Door gebruik te maken van de zgn. percelenregeling kan een deel van de opdracht op andere wijze dan via een Europese aanbesteding op de markt geplaatst worden.

Waarom zou je het doen

Om een deel van de opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

Technische uitwerking

De percelenregeling (art 9 lid 8 en 11 van Bao) maakt het mogelijk percelen met een gezamenlijke waarde van hooguit 20% van de totale opdracht op een andere wijze in de markt te plaatsen. Voor werken geldt tevens de voorwaarde dat het betreffende perceel kleiner is dan € 1 mln. Voor leveringen en diensten geldt tevens de voorwaarde dat het betreffende perceel kleiner is dan € 80.000,00. Voor de toetsing of een opdracht moet worden aanbesteed, moeten alle percelen bij elkaar worden opgeteld (art. 9 lid 6 Bao).

J Bij ontwikkelingsplannen al vast fasen eerder uitvoeren (ontwerp, infra, ...)

Hoe werkt het

Als een opdracht wordt opgedeeld in fasen kunnen deze op verschillende tijdstippen in de markt geplaatst worden. Dan hoeft niet gewacht te worden tot de hele opdracht rijp is om in de markt te plaatsen qua vergunningen en voldoende uitwerking etc.

Versnel het plaatsen van opdrachten

Waarom zou je het doen

Het is een variant van het sneller plaatsen van opdrachten.

Technische uitwerking

Voorbeeld: ook al is het elektriciteitsplan nog niet uitgewerkt, de bouw van het pand kan toch al aanbesteed worden. Daarmee kan de totale bouw eerder beginnen. Het opdelen in percelen verandert niets aan de eventuele aanbestedingsplicht van de totale opdracht. Als de totale opdracht aanbesteed moeten worden, geldt dit ook voor de percelen (behoudens de zgn. percelenregeling).

Nadelen/complicaties

Door spreiding in tijd wordt meer coördinatie van de opdrachtgever gevraagd.

K Sneller beslissen over offerte

Hoe werkt het

De periode die de opdrachtgever nodig heeft om te beslissen over uitgebrachte offertes is soms onnodig lang. Door strakke planning en voldoende sense of urgency kan deze termijn verkort worden.

Technische uitwerking

Zoek de mogelijkheden om het besluitvormingsproces te optimaliseren, bijvoorbeeld door het aantal betrokkenen en beslissers te beperken en het beslismandaat al vooraf (bijvoorbeeld terwijl de bedrijven hun offertes maken) goed te organiseren.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

L Gunnen op laagste prijs => sneller beslissen op offerte

Hoe werkt het

Door te gunnen met laagste prijs als gunningscriterium kan snel uit de ingediende offertes gekozen worden.

Waarom zou je het doen

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen.

Technische uitwerking

Met voldoende kennis van wat de markt levert, kan een procedure van aanbesteden op laagste prijs met goed beschreven minimum kwaliteitseisen volstaan.

Nadelen/complicaties

Om op laagste prijs te kunnen gunnen is het nodig de opdracht voldoende te kunnen omschrijven. In de praktijk blijkt het eenduidig beschrijven van kwaliteitseisen soms lastig te zijn.

2. Verlaag financieringslasten en risico's voor bedrijven

Bedrijven krijgen in de huidige crisis moeilijk krediet. Overheden kunnen helpen de financieringslasten en risico's van ondernemingen te verlagen. Daardoor kunnen ook financieel minder draagkrachtige bedrijven meedoen aan de aanbesteding.

A Sneller rekeningen betalen

Hoe werkt het

Geleverde goederen, diensten of werken onmiddellijk (of binnen enkele dagen) betalen na levering.

Waarom zou je het doen

Krediet is op dit moment veel duurder voor de leverancier dan voor de overheid als opdrachtgever.

Technische uitwerking

Sneller betalen bij lopende contracten kan altijd. Geef bij nieuwe aanbestedingen in het bestek aan hoe snel u zult betalen. Dat kan ook nog tot scherpere prijs van leverancier leiden. Ook kunnen aanbestedende diensten in de contracten een clause opnemen waarin de voorwaarde wordt gesteld dat opdrachtnemers op hun beurt hun onderaannemers tijdig betalen. Als voorbeeld mag gelden dat in Engeland de overheid heeft aangegeven zoveel mogelijk binnen 10 dagen te zullen betalen.

B Automatische incasso

Hoe werkt het

Geef de opdrachtnemer het recht zelf na (op)levering de rekening te incasseren. Dit leidt tot snelle betaling van de rekening.

Waarom zou je het doen

Krediet is op dit moment veel duurder voor de leverancier dan voor de opdrachtgever.

Technische uitwerking

Als overheden geen automatische incasso toestaan van hun gewone rekening kan hiervoor een aparte rekening worden geopend.

Nadelen/complicaties

Controle achteraf op juistheid van geleverde prestaties en de incasso's kan nodig zijn.

C Bewijsstukken 3-way-matching door leverancier aan laten leveren

Hoe werkt het

Laat de leverancier de bewijsstukken van bestelling, aflevering en conformiteit met het contract aanleveren.

Waarom zou je het doen

Dit versnelt de administratieve afhandeling van rekeningen en verkort de betalingstermijn ervan.

Technische uitwerking

Laat de leverancier bij de bestelling een kopie bijvoegen van a. de opdracht/bestelling door de opdrachtgever, b. het bewijs dat de opdrachtgever de dienst/goederen heeft ontvangen, en c. een verklaring van de gebruiker in de organisatie van de opdrachtgever dat de factuur in overeenstemming is met de contract voorwaarden. Dat scheelt lange interne procedures voorafgaand aan de betaling.

Nadelen/complicaties

Levert wat extra werk op voor de opdrachtnemer, maar beperkt de hoeveelheid werk voor de opdrachtgever. Voor deze diensten zou eventueel zelfs betaald kunnen worden.

D Supply chain finance (Vendor finance)

Hoe werkt het

De bank van de opdrachtgever betaalt bij bestelling de rekening van de verkoper. De opdrachtgever betaalt op een later tijdstip aan de bank terug.

Waarom zou je het doen

Omdat de bank sneller betaalt, krijgt de leverancier zijn geld eerder en neemt zijn kredietbehoefte af. Vanwege de snelle betaling kan de leverancier wellicht zelfs een betalingskorting geven. Omdat krediet voor de overheid goedkoper is dan voor het bedrijfsleven levert deze handelwijze niet alleen winst op voor de leverancier, maar wellicht ook voor de overheidsopdrachtgever indien een betalingskorting wordt gegeven.

Technische uitwerking

Deze methodiek werkt indien er sprake is van een flink verschil tussen de kosten voor krediet van de opdrachtgever (i.c. de overheid) en de opdrachtnemer.

E Termijnbetalingen/voorschotten/vooruitbetalingen

Hoe werkt het

- Zodra een opdracht deels is uitgevoerd, dit deel onmiddellijk al betalen, of
- Voorafgaand aan de prestatie, een gedeeltelijke levering of oplevering van een werk een voorschot voor dat deel betalen, of
- Bij het verstrekken van de opdracht de hele opdracht voorfinancieren.

Waarom zou je het doen

Krediet is op dit moment veel duurder voor de leverancier dan voor de opdrachtgever. Dit kan leiden tot een betere prijs van de aanbieder.

Technische uitwerking

De betalingsregeling en voorwaarden in het bestek opnemen.

Nadelen/complicaties

Diverse risico's dienen geregeld te worden. Bijvoorbeeld de kans dat een bedrijf failliet gaat of niet naar behoren presteert.

F Directie-leveringen: opdrachtgever doet de inkoop voor de aannemer

Hoe werkt het

De opdrachtgever koopt de materialen in (bijv. stenen) en stelt deze ter beschikking aan de aannemer (bijv. stratenmaker).

Waarom zou je het doen

De financieringslasten voor de opdrachtnemer worden beperkt. Krediet is op dit moment veel duurder voor de leverancier dan voor de opdrachtgever.

Technische uitwerking

Neem in het bestek op dat materialen beschikbaar worden gesteld. Bij faillissement van de opdrachtnemer tijdens de opdracht blijven de materialen eigendom van de opdrachtgever.

Nadelen/complicaties

Aannemer loopt zijn verdienste op de materialen mis, maar dit maakt (in theorie) niet uit voor de prijsvorming. Diverse risico's (kwaliteit, kwantiteit en tijdigheid) m.b.t. de materialen liggen bij de 'leverende' opdrachtgever.

G Opdrachtgever regelt eventuele vergunningen

Hoe werkt het

Regel als opdrachtgever de vergunningen of ontheffingen die de opdrachtnemer (eventueel) nodig heeft.

Waarom zou je het doen

Het tijdig verkrijgen van vergunningen kan met de nodige risico's gepaard gaan. Door dit zelf te doen neemt de opdrachtgever de risico's voor eigen rekening.

Nadelen/complicaties

Risico's liggen bij de opdrachtgever.

H Sneller opleveren of flexibele oplevering toestaan

Hoe werkt het

- Een snellere levering dan de afgesproken (op)levering toestaan en dan ook sneller betalen. De opdrachtnemer kan besluiten werk en daarmee inkomsten naar voren te halen.
- Een andere mogelijkheid is leverancier een flexibele levertijd of oplevertijdstip te geven. Daardoor ontstaat ruimte voor opdrachtnemer om de hoeveelheid onderhanden werk beter te spreiden.

**Verlaag
financierings-
lasten en
risico's voor
bedrijven**

Waarom zou je het doen

Opdrachtnemer krijgt meer ruimte om beschikbaar werk beter te plannen.

Technische uitwerking

In bestek uiterste (op)leverdatum opnemen en vastleggen dat de betaling binnen zekere periode na levering plaatsvindt. Indien eerdere oplevering (financiële) voordelen voor de opdrachtgever heeft, kan gewerkt worden met een bonusregeling die in het contract wordt vastgelegd.

I Neem als opdrachtgever meer risico's (bijv. beperk de aansprakelijkheid van de opdrachtnemer)

Hoe werkt het

Aansprakelijkheidsbedingen in contracten en/of algemene voorwaarden zijn soms onredelijk bezwarend voor de opdrachtnemer en daardoor kostenverhogend. Het verdient aanbeveling om de aansprakelijkheid van geval tot geval te regelen en waar mogelijk meer risico bij de opdrachtgever neer te leggen.

Waarom zou je het doen

Een deel van de risico's van de opdrachtnemer zal deze financieel afdekken door ze te beprijsen of door middel van een verzekering. Dat kost, zeker op dit moment, veel geld. Een ander deel zal hij zelf dragen, dit beperkt zijn kredietmogelijkheden. De beperking van de risico's zal als regel leiden tot een lagere prijs.

Technische uitwerking

Zorg ervoor dat in het contract of de daarop van toepassing zijnde algemene voorwaarden evenwichtige aansprakelijkheidsbepalingen worden opgenomen en leg niet te veel risico's bij de opdrachtnemer.

Nadelen/complicaties

Opdrachtgever draagt meer risico's.

3. Versterk lange termijn posities bedrijven

Door bedrijven op lange termijn (uitzicht op) omzetzekerheid te geven wordt ook de financiële positie van deze bedrijven op korte termijn verbeterd.

**Versterk
lange termijn
posities
bedrijven**

A Sluit raamovereenkomsten (inclusief minicompetitie)

Hoe werkt het

Door een raamovereenkomst met één of meer bedrijven te sluiten hebben (meer) ondernemers voor een lange termijn (maximaal 4 jaar) uitzicht (maar geen zekerheid) op een opdracht van de overheid.

Waarom zou je het doen

Een kredietverschaffer zal oog hebben voor het feit dat het bedrijf is geselecteerd als mogelijke leverancier.

Technische uitwerking

Met één bedrijf wordt een raamovereenkomst gesloten waarin is vastgelegd dat in een bepaalde periode nog nader te bepalen hoeveelheden kunnen worden afgenomen tegen een bepaalde prijs. Dit zonder dat een afnameplicht ontstaat voor de aanbestedende dienst. Het is ook mogelijk met meer (minimaal 3) ondernemers een raamovereenkomst te sluiten en voor iedere specifieke opdracht een 'mini-competitie' te organiseren.

B Neem verlengingsmogelijkheid op in een aanbesteding

Hoe werkt het

In een aanbesteding opnemen dat de contractduur of de omvang van een levering mogelijk verlengd c.q. vergroot kan worden.

Waarom zou je het doen

Geeft opdrachtgever de mogelijkheid om contract te verlengen bij voldoende tevredenheid. Geeft opdrachtnemer uitzicht op meer omzet in de toekomst en versterkt daarmee de langere termijn positie.

Opdrachtgevers kunnen daardoor mogelijk een scherpere prijs bedingen.

C Langere termijn contracten

Hoe werkt het

Besteed een contract van zo lang mogelijke duur aan.

Waarom zou je het doen

Geeft lange termijn zekerheid voor opdrachtnemer, is goed voor zijn krediet rating. Daardoor mogelijk ook scherpere prijs voor opdrachtgever.

Nadelen/complicaties

Kan de concurrentie onnodig lang uitschakelen. De marktwerking mag niet onevenredig lang worden verstoord zonder dat daarvoor objectieve (bijv. economische) argumenten kunnen worden aangedragen.

4. Verruim de toegang voor bedrijven tot overheidsopdrachten

Biedt meer bedrijven de mogelijkheid mee te dingen naar overheidsopdrachten.

A Eisen aan financiële positie bedrijven beperkt houden

Hoe werkt het

Stel geen onnodig hoge eisen aan de financiële positie van bedrijven. Dan worden bedrijven niet onnodig uitgesloten. Dit geldt overigens ook voor het stellen van te hoge bekwaamheidseisen door onnodig veel of te specifieke ervaring te verlangen. De gestelde eisen moeten in verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht. Aanbestedende diensten zouden potentiële inschrijvers er verder op kunnen wijzen dat deze zich kunnen beroepen op de economische en financiële draagkracht van andere ondernemingen. Dit hoeven niet per se ondernemingen te zijn waarmee in combinatie wordt ingeschreven of waarmee juridische banden worden onderhouden.

Waarom zou je het doen

Voor de opdrachtgever is van belang dat de markt voor zijn opdracht niet onnodig wordt verkleind doordat geschikte bedrijven worden uitgesloten. Voorkomen dat kleinere (regionale) bedrijven, starters etc worden uitgesloten van overheidsopdrachten.

Technische uitwerking

Wees terughoudend met het vragen om bankgaranties. Deze zijn duur en beperken de kredietmogelijkheden van de opdrachtnemer. Indien financiële garanties worden gevraagd kunnen deze verlaagd worden naarmate de uitvoering van de opdracht vordert waardoor de kredietruimte van de opdrachtnemer wordt vergroot.

B Niet clusteren

Hoe werkt het

Houd rekening met de effecten op de markt die worden veroorzaakt door het clusteren van opdrachten. Grootschalige opdrachten zullen immers vooral door grote bedrijven uitgevoerd kunnen worden. Overweeg in ieder geval een geclusterde opdracht weer op te delen in percelen.

Waarom zou je het doen

Voorkomen dat kleinere (regionale) bedrijven worden uitgesloten van (deel)opdrachten.

Technische uitwerking

Door deelopdrachten te clusteren tot één opdracht en deze vervolgens weer te splitsen in percelen, kunnen zowel schaalvoordelen behaald worden als grote bedrijven inschrijven voor meerdere percelen tegelijk, alsook de voordelen behaald worden van de geringe overhead van kleine bedrijven als die voor één perceel inschrijven.

C Meerdere gelijktijdige opdrachtnemers

Hoe werkt het

Sluit voor één opdracht contracten met twee opdrachtnemers.

Waarom zou je het doen

Door de permanente aanwezigheid van een andere leverancier zijn de gevolgen voor opdrachtgever minder groot als één van beide opdrachtnemers wegvalt (bijv. omvalt). Daarom kan de opdrachtgever volstaan met minder vergaande financiële zekerheden. Daarnaast worden in plaats van één, twee bedrijven aan werk geholpen.

Technische uitwerking

Besteed de opdracht aan in twee gelijke percelen die aan twee verschillende bedrijven gegund worden (dual sourcing), of in een groot en een klein perceel (second sourcing).

Nadelen/complicaties

Mogelijk verlies van schaalvoordelen.

D (Regionale) bedrijven attenderen op aankondigingen

Hoe werkt het

Attendeer geschikte regionale bedrijven op een aankondiging van een opdracht.

Waarom zou je het doen

De drempel voor regionale bedrijven om mee te dingen naar een overheidsopdracht zo laag mogelijk houden.

Technische uitwerking

Niet verder gaan dan attenderen. Verdergaande hulp is al snel een vorm van niet toegestane bevoordeling.

E Splitsen in percelen

Hoe werkt het

Splits een opdracht in een aantal percelen.

Waarom zou je het doen

Om kleinere regionale bedrijven de kans te bieden een opdracht te verwerven. Een groot bedrijf wordt niet benadeeld want het kan op meer percelen bieden.

Technische uitwerking

In één aanbesteding kunnen verschillende percelen zitten. Opdrachten mogen gesplitst worden in percelen. Hoe er gesplitst wordt is helemaal vrij (naar regio, naar techniek of wat dan ook). Dit splitsen heeft niets te maken met het zgn. splitsingsverbod. Daaronder wordt verstaan het opsplitsen van een opdracht met als doel om onder de aanbestedingsplicht uit te komen. Voor de toetsing of een opdracht moet worden aanbesteed moeten de percelen bij elkaar worden opgeteld. In geval het totaal boven de drempel uitkomt, moeten de percelen aanbesteed worden.

Met het splitsen in percelen gaan schaalvoordelen niet verloren als grote bedrijven de mogelijkheid wordt geboden in te schrijven voor meer percelen tegelijk en kunnen ook de voordelen benut worden van de geringe overhead van kleine bedrijven als die voor één perceel inschrijven.

5. Gebruik andere gunningscriteria

Gebruik andere gunnings- criteria

A Focussen op de te bereiken economische spin-off effecten

Hoe werkt het

Bedenk welke maatschappelijke (neven)effecten u wilt bereiken met een aanbesteding. Houd daar rekening mee met de formulering van de gunningscriteria.

Waarom zou je het doen

Stimuleren van de economie en werkgelegenheid in de regio.

Technische uitwerking

De gunningscriteria dienen verband te houden met het voorwerp van de opdracht. Maar wat er feitelijk als gunningscriteria wordt gehanteerd is verder vrij. Mogelijkheden:

- Multiplier-effecten van de opdracht;
- Economische spin-off voor de regio;
- Additionele investeringen gegenereerd door de opdrachtgevers;
- Aantal werknemers dat wordt ingeschakeld bij de opdracht (aantal uren);
- De mate waarin de opdracht bijdraagt aan kennisopbouw en leereffecten heeft voor de opdrachtnemer (opdrachtnemer waar veel kennis wordt opgebouwd, bijv. omdat hij kennisachterstand had, scoort goed).

Nadelen/complicaties

De te behalen economische voordelen komen niet rechtstreeks ten goede aan de opdrachtgever. Hij betaalt in dat geval extra voor het bereiken van de maatschappelijke neveneffecten. Het is voor de opdrachtgever lastig om gunningscriteria te omschrijven die voldoende verband houden met de opdracht. Daarnaast kunnen de in offertes benoemde resultaten veelal pas veel later worden geverifieerd.
