



## **Met overheidsinkoop de crisis bestrijden**

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

## **Inhoud**

Inleiding en achtergrond  
De suggesties in het kort  
Toelichting op de suggesties

## Inleiding en achtergrond

Overheden willen een bijdrage leveren aan het beperken van de effecten van de economische crisis. Het is essentieel oog te hebben voor de moeilijke financiële posities van bedrijven als gevolg van duur krediet en slecht gevulde orderportefeuilles. Hoofddoel blijft echter doelmatig inkopen met rechtmatigheid als randvoorwaarde.

PIANOo doet 30 suggesties om beschikbare middelen zo effectief mogelijk in te zetten om de gevolgen van de economische crisis te beperken. De hoofdzaken zijn versnelling en wijze van financiering van opdrachten. 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.

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.

Heeft u aanvullingen, verbeteringen of kritiek op de suggesties van PIANOo? Reageer dan via PIANOo-desk, waar een discussie wordt geopend over het document. Wij zullen de reacties zo veel mogelijk verwerken in het document.

### **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 middelen van een volgend jaar naar voren te halen.
- b. Interne besluitvorming tot opdrachten sneller laten verlopen;
- c. Nu contracten afsluiten die pas over een jaar ingaan;
- d. Anticyclisch inkopen cq. voorraden aanleggen;
- e. Functioneel specificeren => sneller de markt op;
- f. 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;

#### *Leg minder risico's neer bij opdrachtnemer*

- g. Opdrachtgever regelt eventuele vergunningen;
- h. Laat meer risico's voor overheid; (bijv. tegenvallende grondsamenstelling)

### 3. Versterk lange termijn posities bedrijven

- a. Meer raamovereenkomsten (inclusief minicompetitie);
- b. Belangstellingsregistratie
- c. Neem verlengingsmogelijkheid op in een aanbesteding;
- d. 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 leveranciers;
- d. Regionale potentiële opdrachtnemers 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.**

**a. Schep financiële ruimte door middelen van een volgend jaar naar voren te halen**

*Hoe werkt het*

Hevel middelen op de begroting van enig jaar over naar het voorgaande jaar. Door in de toekomst op deze posten te bezuinigen kan het begrotingstekort op termijn weer worden rechtgetrokken.

*Waarom zou je het doen*

Als middelen eerder beschikbaar zijn, kunnen opdrachten eerder geplaatst worden.

*Nadelen/complicaties*

Leidt (tijdelijk) tot (extra) financieringslasten.

**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 inkooptraject kan flink versneld worden bij voldoende sense of urgency bij de opdrachtgever. Hiermee kan flinke tijdwinst 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*

Een gevulde orderportefeuille versterkt de financiële positie van een bedrijf.

*Technische uitwerking*

De aanbestedingregels 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.

**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*

Eigen voorraden kunnen vaak ook bij de leverancier aangehouden worden.

*Nadelen/complicaties*

Er gaat eerder geld zitten in de voorraden dan strikt nodig.

**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 vooral 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*

Zeker niet bij alle opdrachten nuttig. Vereist opstellen van goede gunningscriteria, dat vraagt weer extra tijd. En ook het beoordelen op EMVI vraagt extra tijd.

**f. Houd reserve-projecten op voorraad voor onvoorzien vrijkomend budget**

*Hoe werkt het*

Zorgen 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 met name voor complexe opdrachten raadzaam zijn een vooraankondiging<sup>1</sup> 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. Daar moet een "redelijke" termijn worden gehanteerd. Redelijk is voldoende tijd voor potentiële opdrachtnemers om een offerte te kunnen op stellen. Hoe veel tijd daar voor 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 mag<sup>2</sup> met 7 dagen verkort worden als elektronisch wordt aangekondigd. De termijn voor ontvangst van inschrijvingen mag<sup>3</sup> met 5 dagen verkort worden als aanbestedingsstukken elektronisch beschikbaar worden gesteld. Door beide te doen mag<sup>4</sup> de termijn met 12 dagen verkort worden.

<sup>1</sup> zie art 38 lid 5 Bao <sup>2</sup> zie art 38 lid 7, <sup>3</sup> zie art 38 lid 8, <sup>4</sup> zie art 38 lid 9

*Nadelen/complicaties*

Het hanteren van de absolute minimum termijn 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.

#### **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.

Alcateltermijn) 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*

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.

*Waarom zou je het doen*

Het is een variant van het sneller plaatsen van opdrachten.

*Technische uitwerking*

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 goed te organiseren.

*Waarom zou je het doen*

Om een opdracht sneller in de markt te kunnen plaatsen

## I. 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*

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.**

### **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 opdrachtgever

#### *Technische uitwerking*

In bestek aangeven hoe snel je zult betalen. Dat kan dus tot scherpere prijs van leverancier leiden. Wat de betaling van onderaannemers betreft kunnen aanbestedende diensten in de contracten een clause opnemen waarin de voorwaarde wordt gesteld dat ook opdrachtnemers hun onderaannemers tijdig 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*

Wellicht is hiervoor een speciale rekening nodig omdat veel overheden geen automatisch incasso toestaan van hun gewone rekening.

#### *Nadelen/complicaties*

Controle achteraf op juistheid van geleverde prestaties.

**c. Bewijsstukken 3-way-matching door leverancier aan laten leveren;**

*Hoe werkt het*

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

*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. de ontvangst door de opdrachtgever van de opdracht/bestelling, en c. een verklaring van de gebruiker in de organisatie van de opdrachtgever dat het geleverde in overeenstemming is met het bestelde. Dat scheelt lange interne procedures voorafgaand aan de betaling.

*Nadelen/complicaties*

Levert wat extra werk op voor de opdrachtnemer

**d. Supply chain finance. (Vendor finance)**

*Hoe werkt het*

De bank van de inkoopende overheid betaalt de rekening van de verkoper. De overheid 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 voor de leverancier op maar wellicht ook voor de overheid 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*

- Wanneer 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.
- 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 inkopen voor de aannemer.**

*Hoe werkt het*

De opdrachtgever koopt de materialen in (bijv. stenen) en stelt deze ter beschikking aan de aannemer (bijv. stratenmaker). De financieringslasten voor de opdrachtnemer worden daardoor sterk beperkt.

Bij faillissement opdrachtnemer tijdens de opdracht blijven de materialen eigendom opdrachtgever.

*Waarom zou je het doen*

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

*Technische uitwerking*

Opnemen in bestek dat materialen beschikbaar worden gesteld.

*Nadelen/complicaties*

Aannemer loopt zijn verdienste op de materialen mis, maar dit maakt (in theorie) niet uit voor de prijsvorming. Bij problemen over de kwaliteit van het opgeleverde werk kan discussie ontstaan in hoeverre dit te wijten is aan de kwaliteit van de geleverde materialen. Diverse risico's (kwaliteit, kwantiteit en tijdigheid) m.b.t. de materialen liggen dan namelijk 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 dan 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 bedrijf om de hoeveelheid onderhanden werk beter te spreiden

*Waarom zou je het doen*

Bedrijf 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 met een bonusregeling gewerkt worden welke in het contract wordt vastgelegd.

i. Laat meer risico's voor overheid (bijv. beperk de aansprakelijkheid van de opdrachtnemer)

*Hoe werkt het*

Aansprakelijkheidsbedingen in contracten en/of algemene voorwaarden zijn soms onredelijk bezwarend voor de opdrachtnemer. 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 beprijzen of door middel van een verzekering. Dat kost, zeker op dit moment, veel geld. Een nader 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 evenwichtigere aansprakelijkheidsbepalingen worden opgenomen.

*Nadelen/complicaties*

Opdrachtgever draagt meer risico's

### **3. Versterk lange termijn posities bedrijven**

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

**a. Sluit raamovereenkomsten** (inclusief minicompetitie) ;

*Hoe werkt het*

Door **een** raamovereenkomst met één of meer bedrijven te sluiten hebben (meerdere) 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 bepaald 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 meerdere (minimaal 3) ondernemers een raamovereenkomst te sluiten en voor iedere specifieke opdracht een 'mini-competitie' te organiseren.

**b. Belangstellingsregistratie**

*Hoe werkt het*

Aan het begin van het jaar geïnteresseerde bedrijven uitnodigen zich te melden voor bepaalde opdrachten onder de drempel. Deze op lijst plaatsen. Daarbij eventueel selectie-eisen stellen. In dat geval alleen bedrijven die aan deze eisen voldoen op de lijst plaatsen. Bij het later plaatsen van een meervoudig onderhandse opdracht, bedrijf van de lijst uitnodigen.

*Waarom zou je het doen*

Het op de lijst geplaatst zijn geeft het bedrijf een zeker perspectief waarvoor een kredietverschaffer mogelijk oog zal hebben.

**c. 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 kan daardoor mogelijk scherpere prijs krijgen.

**d. 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 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 ook overigens ook voor het stellen van te hoge bekwaamheidseisen door onnodig veel of te specifieke ervaring 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 perse ondernemingen te zijn waarmee in combinatie wordt ingeschreven of waarmee juridische banden worden onderhouden.

###### *Waarom zou je het doen*

Voorkomen dat kleinere (regionale) bedrijven, starters etc worden uitgesloten van overheidsopdrachten.

Voor de opdrachtgever is van belang dat de markt voor zijn opdracht niet onnodig wordt verkleind doordat geschikte bedrijven worden uitgesloten.

###### *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 voordelen behaald worden van de geringe overhead van kleine bedrijven als die voor één perceel inschrijven.

### **c. Meerdere gelijktijdige leveranciers**

#### *Hoe werkt het*

Gun de opdracht aan twee leveranciers.

#### *Waarom zou je het doen*

Door de permanente aanwezigheid van een reserve leverancier zijn de gevolgen voor opdrachtgever minder groot als een leverancier wegvalt (bijv. omvalt). Daarom kan de opdrachtgever volstaan met minder vergaande financiële zekerheden. In plaats van één, worden 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 in een klein perceel (second sourcing).

### *Nadelen/complicaties*

Mogelijk verlies van schaalvoordelen.

### **d. Regionale potentiële opdrachtnemers 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 meerdere percelen.

*Waarom zou je het doen*

Om kleinere regionale bedrijven de kans te bieden een opdracht te verwerven.

Een groot bedrijf kan op meerdere percelen bieden.

*Technische uitwerking*

Opdrachten mogen gesplitst worden in meerdere percelen. 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 kunnen toch schaalvoordelen behaald worden als grote bedrijven de mogelijkheid wordt geboden in te schrijven voor meerdere 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**

### **a. Focussen op de te bereiken economische spin-off effecten**

#### *Hoe werkt het*

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

Mogelijkheden:

- Multiplier-effecten van de opdracht
- Economische spin-off voor de regio
- Additionele investeringen
- 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)

#### *Waarom zou je het doen*

Stimuleren van de economie en werkgelegenheid in de regio.

#### *Technische uitwerking*

Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan het sluiten van contracten in de vorm van een resultaatsverbintenis waarin een uitvoeringsfase en een spin-off fase worden onderscheiden. De spin-off fase is gericht op het realiseren van additionele omzet, werkgelegenheid en investeringen voor bedrijven in de regio. De gunningscriteria dienen verband te houden met het voorwerp van de opdracht.

#### *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 in de spin-off fase worden geverifieerd.