

Hoe kom je bij ons op de lijst?

Marius van der Woude
Geke Werkman-Bouwkamp

Opbouw

- Algemene procedures
- Samenstellen longlist (groslijst)
- Samenstellen shortlist

Als IPG: algemene zaken/keuzes

- Gezamenlijke procedure?
- Gezamenlijke spelregels?
- Naar één lijst?
- Meerdere lijsten?
- Lijsten per productgroep?
- Beheersbaarheid?

Aanbestedingsbeginselen

Gelijkheidsbeginsel (art 1.8)

Een aanbestedende dienst behandelt ondernemers op gelijke en niet-discriminerende wijze

- Ondernemers moeten een gelijke kans hebben op het verwerven van de opdracht

Transparantiebeginsel (art 1.9)

Een aanbestedende dienst handelt transparant.

- Ondernemers moeten kunnen begrijpen wat van hen verwacht wordt.
 - “redelijk denkende ondernemer”.
- Ondernemers moeten kunnen controleren of de aanbesteder de gestelde voorschriften correct heeft toegepast

Aanbestedingsbeginselen

Proportionaliteitsbeginsel (art 1.10 AW 2012):

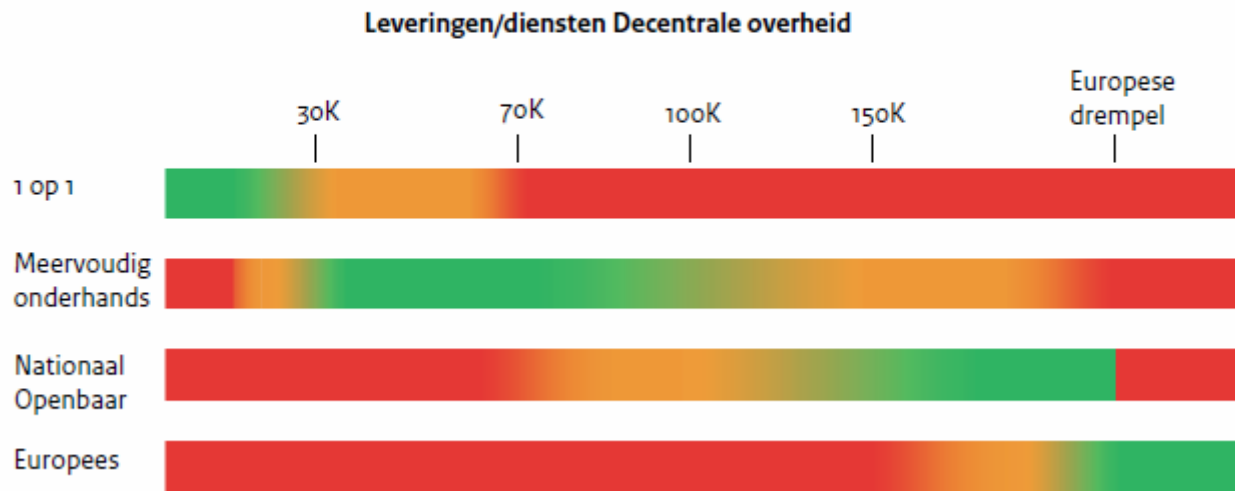
Een aanbestedende dienst mag uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria stellen aan inschrijvers en inschrijvingen die in een *redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht*.

(zie ook artikel Deal! van Marius en Gert over ruimte bij aanbestedingen onder de drempel)

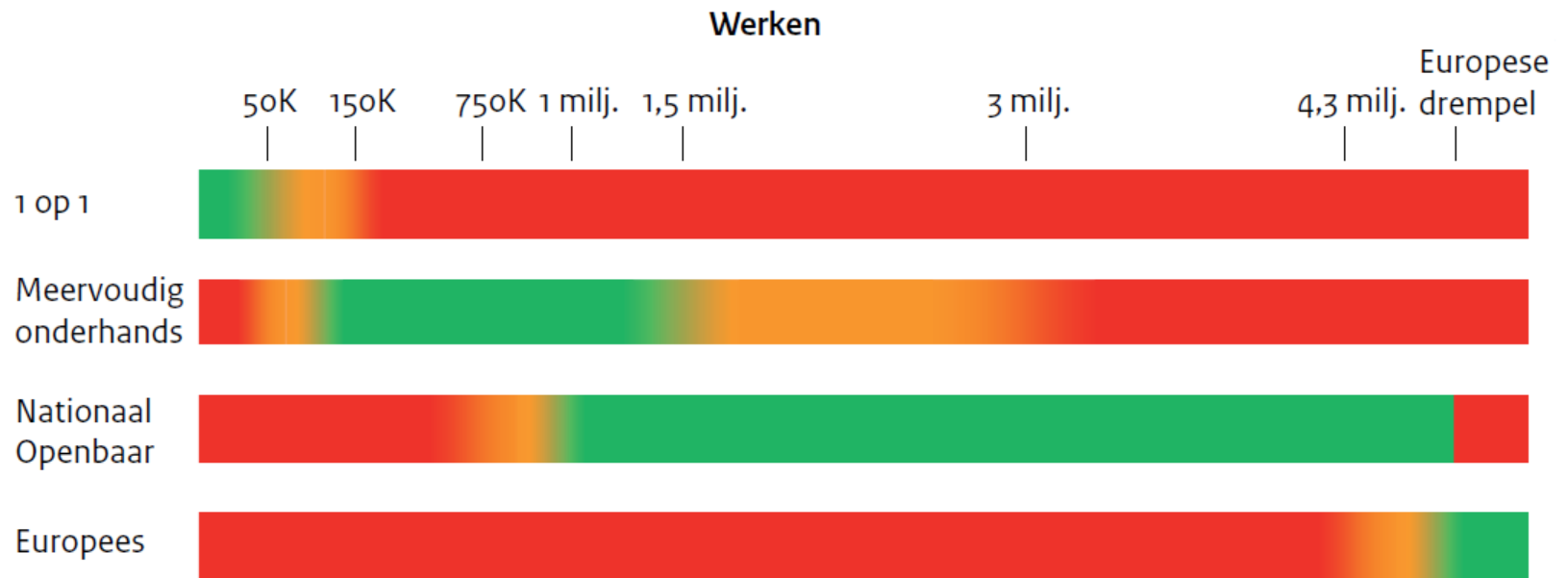
Gids Proportionaliteit

Voorschrift 3.4A

Onderstaande balkjes geven aan op welke wijze voorschrift 3.4A in beginsel wordt uitgevoerd.



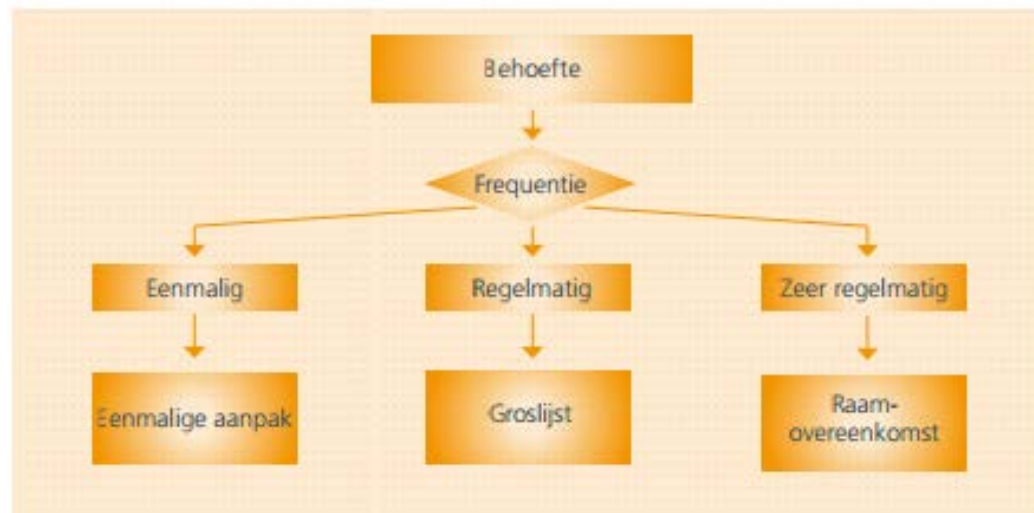
Gids Proportionaliteit



Onder de drempel: wie nodig je dan uit?

Komen tot een gestructureerde en zo objectief mogelijke ondernemersselectie
→ Inkoopbeleid, beleidsdoelen en marktkennis

Figuur 1: Stroomschema Keuze selectiemethodiek



Beleidsdoelen AD

Met inkoop kunnen verschillende beleidsdoelen worden gerealiseerd:

- Primair: inkopen tegen optimale prijs-kwaliteit verhouding, bereiken van een bepaald niveau van voorzieningen en realiseren van een leefbare stad.
- Secundair: stimuleren van duurzaamheid, MVO, innovatie, social return, bevorderen van lokaal ondernemerschap en/of het MKB
- Verwerken in systematiek Groslijst

Groslijst-methodiek voor objectief selecteren

Een groslijst-methodiek is een combinatie van een werkwijze voor (1) het toelaten van ondernemers tot en verwijderen van de groslijst (longlist) en (2) voor het selecteren van één of meer ondernemers vanuit de groslijst.

- Per vakgebied een lijst bijhouden met geïnteresseerde ondernemers
- Per opdracht één, enkele of alle ondernemers van de relevante lijst uitnodigen om een offerte in te dienen

→ Beheersbaar, meetbaar, controleerbaar, transparant en begrijpelijk

Juridisch kader

- Procedure groslijst (longlist)
- Procedure shortlist

Juridisch kader

Paragraaf 3.4 Keuze aanbestedingsprocedure Gids prop

Voorschrift 3.4 A:

De aanbestedende dienst beziet per opdracht welke aanbestedingsprocedure geschikt en proportioneel is, daarbij slaat hij in ieder geval acht op de volgende aspecten:

- *omvang van de opdracht;*
- *transactiekosten voor de aanbestedende dienst en de inschrijvers;*
- *aantal potentiële inschrijvers;*
- *gewenst eindresultaat;*
- *complexiteit van de opdracht;*
- *type van de opdracht en het karakter van de markt.*

Voorschrift 3.4 B:

Bij een meervoudig onderhandse procedure onder de Europese aanbestedingsdrempel nodigt de aanbestedende dienst ten minste drie en ten hoogste vijf inschrijvers uit tot het doen van een inschrijving.

Aanbestedingswet

Onder de drempel: **objectief selecteren**

Art. 1.4 stelt dat aanbestedende diensten bij meervoudig en enkelvoudig onderhandse aanbestedingen de ondernemers die zij uitnodigen op basis van objectieve criteria kiezen

→ Bovendien moeten zij op verzoek van een ondernemer de motivering van die keuze verstrekken

Dus: weloverwogen en bewuste keuzes

Maar... HOE?

→ Weinig beschrijvende wet- en regelgeving en jurisprudentie

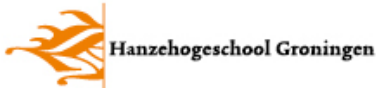
→ Juridische toelaatbaarheid: de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht spelen een rol

Memorie van toelichting

Suggesties Minister:

- Opstellen lijst van potentieel gekwalificeerde ondernemers, op basis waarvan de AD op een niet-discriminerende wijze ondernemers kan selecteren voor deelname aan de aanbesteding van een concrete opdracht (bijvoorbeeld door roulatiesysteem).
- Opstellen shortlist garandeert adequate mededinging.

Longlist in praktijk



Presentatieformulier voor ondernemers

Via het formulier melding ondernemers kunt u zich als bedrijf kenbaar maken bij de gemeente Doetinchem. Op dit formulier kunt u de algemene bedrijfsgegevens en de kernactiviteiten van uw bedrijf invullen. U vindt dit formulier onder het tabblad formulieren bovenaan deze pagina.

Wanneer u gebruikmaakt van dit formulier wordt uw bedrijf opgenomen op de zogenaamde long-list van bedrijven bij de gemeente Doetinchem. Deze lijst is vervolgens weer de basis voor een short-list van bedrijven die de gemeente zal uitnodigen voor het opstellen van een offerte ten behoeve van niet openbare aanbestedingen.

U kunt de gemeente via het presentatieformulier dus laten weten dat u mogelijk een interessante leverancier bent voor toekomstige aanbestedingen.

Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

Selectiedocument

Met zaaknummer 31082948

voor de aanbestedingen van opdrachten voor werken voor:
"DE VOORSELECTIE VAN AANNEMERS VOOR PLAATSING OP
EEN OF MEERDERE LONGLISTS TEN BEHOEVE VAN
TOEKOMSTIGE UITVOERINGSBESTEKKEN VAN
GEVELISOLATIE DOOR GEHEEL NEDERLAND"

Datum 22 augustus 2013

Groslijst-methodiek voor objectief selecteren

Eén of meer ondernemers van de groslijst selecteren?

1. Loting
2. Roulatiesysteem
3. Het bakjesprincipe
4. Selectie o.b.v. ranking

Memorie van toelichting

Objectieve criteria voor shortlist:

- Ervaring in de betrokken sector
- Omvang en infrastructuur van de onderneming
- Technische en professionele vaardigheden
- “of andere elementen”
- Ook loting is een mogelijkheid.

Objectief?

- Mag een aanbestedende dienst voorkeurbeleid voeren bijv. door altijd ten minste 1 of zelf meer ondernemers uit de eigen regio uit te nodigen? (Friese gemeenten hebben dat in hun beleid opgenomen)
- Pianoo (handreiking): criteria die zijn gebaseerd op het stimuleren van de regionale economie zijn als beleidsdoel geschikt.

Objectief?

Kanttekeningen:

- ‘objectieve criteria’ Kamerstukken: selectie van ondernemers moet op niet-discriminerende wijze plaatsvinden. Beoogd wordt te voorkomen dat steeds dezelfde ondernemers worden uitgenodigd.
- Spanning met algemene beginselen van behoorlijk bestuur (bestuursorganen). Het verbod van vooringenomenheid. De ene burger mag niet worden bevoordeeld boven de andere burger. Gelijke gevallen gelijk behandelen en voor onderscheid moet een *objectieve rechtvaardiging* zijn. Wil een AD onderscheid maken op basis van de plaats van vestiging, dan dient zij dit deugdelijk te motiveren.
- Lokaal voorkeursbeleid is moeilijk te rijmen met de doelstellingen van de Europese aanbestedingsregels.

jurisprudentie

- Aanbesteding Kadaster (Rb Zutphen 5 mei 2011 en Hof Arnhem-Leeuwarden 23 september 2014)
 - “het kadaster heeft onvoldoende aannemelijk gemaakt dat zij gegronde redenen had om aan te nemen dat HLA niet voor opdracht in aanmerking kwam. (1) Nu de bedoeling van de uitvraag was dat in beginsel alle potentieel geïnteresseerde IT-bedrijven gelegenheid zouden hebben om een aanbieding te doen, (2) het kadaster wist dat HLA bij uitstek actief was op dit terrein en (3) niet is gebleken van redenen om HLA bij voorbaat uit te sluiten, moet worden geoordeeld dat het Kadaster onrechtmatig heeft gehandeld door HLA buiten de uitvraag te houden”.
 - Artikel 1.4 lid b :In het geval van het kadaster lijkt het objectieve selectie criterium te zijn geweest ‘*alle geïnteresseerde IT-bedrijven*’.

Criteria praktisch

Welke criteria kun je opnemen in bijvoorbeeld de groslijst?

- Koppelen aan algemene beleidsdoelstellingen
- Bewezen prestatie op gebied van Social return (artikel Gert en Marius in Deal!)
- Het zijn van een leerwerkbedrijf (GOA)
- Andere bewezen kwaliteiten (o.a. past performance)

Past performance als selectiemethode

- Meten en waarderen van prestaties van (bouw)ondernemers en toepassen van toegekende scores en meewegen daarvan bij aanbesteding van nieuwe projecten.
- Verschillende methoden, bijvoorbeeld:
 - Op basis van scores wordt contract al dan niet verlengd;
 - Top drie van de ranking wordt uitgenodigd;
 - Score als correctiefactor bij de gunning: inschrijfbedrag wordt fictief verhoogd of verlaagd, gunning gebaseerd op fictief inschrijfbedrag

IPG: uitwisseling beoordelingen? Van belang om gezamenlijke methodiek te ontwikkelen

Groslijst in praktijk

- Waterschap Scheldestromen onderscheidt voor civieltechnische werken 4 categorieën. Per categorie is een maximum aantal ondernemers vastgesteld, variërend van 5 tot 11 ondernemers. Ook onderscheid ondernemers voor kleine opdrachten.
- Steenwijkerwold: geen categorieën. Leverancierslijst samengesteld op basis van objectieve criteria. Niet aangegeven welke.
- Hanzehogeschool? Geen actieve promotie (voorstel)

Shortlist in praktijk

- Gemeente Steenwijkerwold: bij elke meervoudige onderhandse aanbesteding uitnodiging aan deelnemers die niet op groslijst staan (publicatie op website)
- Inventarisatie praktijk deelnemers IPG

Uitbesteden , Voorbeeld Nam/Shell

- Voorbeeld uit de energiesector
- Jaarlijks publicatie van alles wat in de markt gezet wordt (Shell)
- Samenstelling longlist: bedrijf ingehuurd (FPAL- Achilles)
- FPAL = First Point of Contact
- Achilles stelt performance-indicatoren op en meet die performance
- Op basis van criteria (met gewichten waarmee 'gespeeld' kan worden – wordt shortlist samengesteld)
- Samenstellen longlist en monitoring prestaties dus uitbesteed!



Bouwen marktplaats

(flowchart 'marktplaats')

- Instellen Tender opties
- Opstellen selectie-vragen
- Kwalificaties aanmaken om te specificeren.



Open zetten marktplaats: vullen met gewenste info

(flowchart 'marktplaats')

- Gegadigden melden zich aan
- Gegadigden kiezen de kwalificatie(s) waaraan ze kunnen voldoen
- Gegadigden beantwoorden de gevraagde criteria
- Gegadigden dienen hun beantwoording in en worden 'inschrijvers'.



Evalueren

(flowchart 'marktplaats')

- De gegeven antwoorden worden geëvalueerd
- De inschrijvers worden doorgelaten of afgewezen
- De inschrijvers worden geselecteerd voor een kwalificatie
- De database per kwalificatie wordt met inschrijvers gevuld.



Uitzetten specifieke uitvraag.

(flowchart 'nadere uitvraag')

- Er wordt een tender gebouwd met specifieke opdrachtvragen
- Deze tender wordt gevuld met een door u geselecteerd aantal gegadigden uit de 'database' (mijn kwalificaties).

technische flowchart

Verwijderen van lijst

Voorbeeld concept HG:

- Ondernemer blijft twee jaar op Groslijst
- Aantoonbaar slecht presterende ondernemers voor twee jaar uitsluiten: niet voldoen aan afspraken, meerdere aanbiedingen achtereen verliezen, meerdere malen niet reageren/ingaan op uitnodiging)
- Andere voorbeelden?

Nog eens de keuzes

- Gezamenlijke procedure?
- Gezamenlijke spelregels?
- Naar één lijst?
- Meerdere lijsten?
- Lijsten per productgroep?