

34 329 Wijziging van de Aanbestedingswet 2012 in verband met de implementatie van aanbestedingsrichtlijnen 2014/23/EU, 2014/24/EU en 2014/25/EU (Wetsvoorstel)

3. Belangrijkste wijzigingen in het wetsvoorstel

3.1 Meer ruimte voor innovatie en duurzaamheid

Het is van belang dat aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven door middel van overheids- en speciale-sectoropdrachten kunnen bijdragen aan slimme, duurzame en inclusieve groei, zoals nagestreefd in de Europa 2020-strategie. Daartoe wordt in dit wetsvoorstel een nieuwe aanbestedingsprocedure, de procedure voor het innovatiepartnerschap geïntroduceerd en wordt verduidelijkt op welke wijze strategische beleidsdoelstellingen zoals duurzaamheid en sociale criteria kunnen worden meegewogen bij opdrachten. Deze verduidelijking ziet op de mogelijkheden voor een marktconsultatie voorafgaand aan de aanbestedingsprocedure, het in de aanbesteding betrekken van andere stadia van de levenscyclus en het toestaan van het eisen van een keurmerk. Om concurrentie te waarborgen en een voldoende objectieve beoordeling van inschrijvingen mogelijk te maken, worden grenzen gesteld aan de mate waarin dergelijke eisen mogen worden gesteld.

Ruimte voor (transparante) communicatie tussen opdrachtgever en (potentiële) inschrijvers voor en tijdens de aanbestedingsprocedure is essentieel om tot een efficiënte en effectieve aanbesteding te komen. Door voorafgaand aan een aanbestedingsprocedure een marktconsultatie te houden, kan een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf zijn behoefte scherper krijgen, de haalbaarheid van zijn vraag toetsen, de structuur van de markt verkennen en onderzoeken welke ideeën er in de markt zijn teneinde de opdracht op de meest passende wijze in de markt te zetten. Door te achterhalen wat mogelijk en gangbaar is in de betreffende markt kan een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf ook meer ruimte bieden aan (onvoorziene) innovatieve oplossingen en kunnen reële eisen worden gesteld waardoor de concurrentie niet onnodig wordt beperkt en ondernemers voldoende toegang hebben tot overheidsopdrachten. Het houden van een marktconsultatie was al mogelijk, maar in de aanbestedingsrichtlijnen is die mogelijkheid expliciet opgenomen. Daarom wordt ook in het wetsvoorstel expliciet verwezen naar de mogelijkheid om voorafgaand een marktconsultatie te houden. Een handreiking marktconsultatie met een stappenplan kan worden gevonden op de website van het Expertisecentrum Aanbesteden PIANOo.

Om innovatiegericht inkopen beter te faciliteren introduceren de aanbestedingsrichtlijnen de procedure van het innovatiepartnerschap. Op dit moment kan een onderneming in een voortraject van een aanbesteding op verzoek van en in nauwe samenwerking met een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf een innovatief product of werk of een innovatieve dienst ontwikkelen. Na het succesvol doorlopen van deze ontwikkelfase moet het product, het werk of de dienst momenteel echter via een reguliere aanbestedingsprocedure worden ingekocht. Ook ondernemingen die niet betrokken waren in het voortraject kunnen dan meedingen naar de opdracht, waardoor het voor ondernemingen minder interessant is om dit voortraject met de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf in te gaan. De in dit wetsvoorstel opgenomen procedure van het innovatiepartnerschap biedt een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf de mogelijkheid een partnerschap aan te gaan met een onderneming en na een succesvolle ontwikkelfase het daaruit voortkomende product, werk of dienst direct aan te kopen. De procedure volgt op een gefaseerde manier het onderzoeks- en innovatieproces en kan worden toegepast wanneer een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf een behoefte heeft waarvoor op de markt nog geen bestaande oplossing beschikbaar is; het gaat hierbij om innovaties. Wel geldt de voorwaarde dat alleen tot aankoop mag worden overgaan indien de innovatieve producten, diensten of werken geleverd kunnen

worden op het kwaliteits- en kostenniveau dat bij de start van het innovatiepartnerschap is afgesproken. De procedure van het innovatiepartnerschap biedt innovatieve bedrijven meer kansen om hun ideeën uit te werken tot een bruikbare oplossing, zorgt ervoor dat specifieke wensen van aanbestedende diensten of speciale-sectorbedrijven kunnen worden vervuld en maakt het interessanter voor ondernemingen om hieraan mee te werken.

De aanbestedingsrichtlijnen bevatten voorts bepalingen waardoor aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven bij de voorbereiding en het tot stand brengen van een aanbesteding ook eisen, voorwaarden en criteria aan de inschrijvers en inschrijvingen mogen stellen die zien op andere stadia van de levenscyclus dan de oplevering van het werk, de levering of de dienst. Die levenscyclus ziet bijvoorbeeld toe op de productie- en verwijderingsfase van het werk, de dienst of de levering. Dit is momenteel al mogelijk, maar de wet bevat geen expliciete bepalingen hieromtrent. Met deze wijziging verandert materieel niets, maar wordt staande praktijk gecodificeerd waarin aanbestedende diensten of speciale-sectorbedrijven bijvoorbeeld eisen stellen aan de milieubelasting van de productiemethode, de mate van recycling van de door hen af te nemen leveringen of de arbeidsomstandigheden van werknemers die worden ingezet bij de uitvoering van een opdracht. De voorwaarde blijft dat de gestelde eisen, voorwaarden en criteria proportioneel zijn en dus in een redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht. Benadrukt wordt dat geen eisen, voorwaarden of criteria kunnen worden gesteld die verband houden met het algemene ondernemingsbeleid van een inschrijver, zoals eisen die betrekking hebben op onderwerpen als het algemene milieubeleid van een bedrijf of de man/vrouwverhouding in de raad van bestuur.

In dit wetsvoorstel krijgen aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven als gevolg van een wijziging in de aanbestedingsrichtlijnen de mogelijkheid een specifiek keurmerk te eisen. De Aanbestedingswet 2012 staat dit thans niet toe. Het eisen van een keurmerk kan een goede manier kan zijn om inschrijvers te laten aantonen dat ze voldoen aan de gestelde eisen. Daarbij dient de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf zich te realiseren dat het verkrijgen van keurmerken aanzienlijke kosten mee kan brengen voor ondernemers. Met name voor het midden- en kleinbedrijf zijn de kosten van het hebben van een groot aantal keurmerken niet altijd op te brengen. Keurmerken of certificaten kunnen bovendien innovatie belemmeren omdat nieuwe, innovatieve oplossingen (nog) niet zijn gecertificeerd. De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf zal derhalve een weloverwogen keuze moeten maken of het eisen van een keurmerk in het betreffende geval proportioneel is. De aanbestedingsrichtlijnen verbinden heldere voorwaarden aan het vragen van een specifiek keurmerk waarvan de belangrijkste is dat een keurmerk alleen mag worden gevraagd als de onderliggende keurmerkeisen betrekking hebben op criteria die verband houden met het voorwerp van de opdracht. Als dat niet het geval is, mag alleen worden geëist dat de inschrijver of inschrijving voldoet aan de onderliggende keurmerkeisen waarbij de voorwaarde geldt dat die eisen wel verband dienen te houden met het voorwerp van de opdracht. Een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf dient ook altijd een ander keurmerk of, indien de inschrijver een keurmerk niet tijdig kon verkrijgen, een ander bewijsmiddel te aanvaarden waaruit volgt dat de inschrijver of inschrijving voldoet aan de eisen.

Om te benadrukken dat aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven bij het gunnen van opdrachten altijd naar de economisch beste oplossing dienen te streven, wordt de term «economisch meest voordelige inschrijving» (EMVI) in de aanbestedingsrichtlijnen als overkoepelende term gebruikt voor alle gunningscriteria. Om verwarring te voorkomen wordt in dit wetsvoorstel de benaming van het gunningscriterium dat in de Aanbestedingswet 2012 is aangeduid als «economisch meest voordelige inschrijving» gewijzigd in «beste prijs-kwaliteitverhouding». De drie gunningscriteria die gebruikt kunnen worden zijn: 1) beste prijs-kwaliteitverhouding, 2) laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit en 3) laagste prijs.

Het uitgangspunt in de Aanbestedingswet 2012 om op beste prijs-kwaliteitverhouding te gunnen blijft gehandhaafd. Een aanbestedende dienst die of speciale-sectorbedrijf dat in afwijking van de beste prijs-kwaliteitverhouding of de laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit gunt op laagste prijs moet dat motiveren. Het gunningscriterium laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit is nieuw. Terwijl bij het gunningscriterium laagste prijs alleen de aanschafprijs van een product bepalend is, wordt bij het gunningscriterium laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit naast de prijs ook een ander kostencriterium meegewogen. Een voorbeeld hiervan is het meewegen van kosten verbonden aan de gehele levenscyclus van een product. Aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven kunnen op die manier duurzaamheid meewegen in de aanbestedingsprocedure. In dit wetsvoorstel wordt verduidelijkt welke kosten als levenscycluskosten kunnen worden aangemerkt en hoe deze moeten worden berekend.

§ 2a.4.3.2. Gunningscriteria, abnormaal lage inschrijvingen en elektronische veiling Vigerende tekst van de wet: www.nieuweaanbestedingswet.nl/

Artikel 2a.50

1 Aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven gunnen een concessieopdracht op basis van objectieve criteria en bewerkstelligen dat de inschrijvingen onder voorwaarden van daadwerkelijke mededinging worden beoordeeld waardoor een algeheel economisch voordeel voor de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf kan worden vastgesteld.

2 Aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven stellen gunningscriteria vast die verband houden met het voorwerp van de opdracht.

3 De gunningscriteria kunnen onder meer sociale, innovatiegerelateerde of milieucriteria omvatten.

4 De gunningscriteria gaan vergezeld van eisen die het mogelijk maken de door de inschrijvers verstrekte informatie daadwerkelijk te controleren.

5 De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf somt de gunningscriteria op in afnemende volgorde van belangrijkheid.

6 De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf gaat na of de inschrijvingen daadwerkelijk voldoen aan de gunningscriteria.

7 In afwijking van het vijfde lid kan de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf, indien hij of zij een offerte ontvangt waarin een innovatieve oplossing met een uitzonderlijk hoog functioneel prestatieniveau wordt voorgesteld dat door een zorgvuldig handelende aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf niet kon worden voorzien, bij wijze van uitzondering de volgorde van de gunningscriteria wijzigen, zodat rekening kan worden gehouden met de nieuwe mogelijkheden die door de innovatieve oplossing worden geboden.

8 In het in het zevende lid bedoelde geval stelt de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf alle inschrijvers op de hoogte van de wijziging van de volgorde van de gunningscriteria en doet een nieuwe oproep tot het indienen van inschrijvingen, met inachtneming van de in [artikel 2a.37](#) bedoelde termijnen.

9 Indien de gunningscriteria zijn bekendgemaakt op het tijdstip van de bekendmaking van de concessieaankondiging, maakt de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf bij toepassing van het achtste lid, een nieuwe concessieaankondiging bekend met inachtneming van de in [artikel 2a.36](#), vermelde termijn.

Handreiking: Marktconsultatie

bron: PIANOo

<https://www.pianoo.nl/document/5226/handreiking-marktconsultatie>

Goede kennis van de markt levert 'value for tax payers money'. Met die kennis heeft u als opdrachtgever meer kansen om het mkb, duurzaamheid en innovatie te stimuleren. U krijgt meer mogelijkheden om maatschappelijke doelstellingen te bereiken. Bovendien levert het u een betere prijs-kwaliteitverhouding. Kennis van de markt kunt u op verschillende manieren en op verschillende momenten verkrijgen. In deze handreiking gaan we in op de marktconsultatie. (juni 2016)

Herziene handreiking

Marktconsultatie heeft in de gewijzigde Aanbestedingswet 2012 een definitieve plek gekregen. Daarom is de handreiking uit 2011 herzien. Deze handreiking schetst een beeld van de verschillende doelen van een marktconsultatie. We leggen uit op welke verschillende manieren via een marktconsultatie het contact met de markt rechtmatig en gestructureerd tot stand kan komen.

Praten met de markt voorafgaand aan een aanbesteding

Een marktconsultatie is een, door een aanbestedende dienst, georganiseerde informatie-uitwisseling met belanghebbende partijen over een voorgenomen aanbesteding. Ondernemers zijn als potentiële leverancier belanghebbende partijen, maar ook burgers (als afnemer van bepaalde diensten) en belangenorganisaties kunnen worden uitgenodigd. Aan de hand van de opgedane informatie en inzichten stelt de aanbestedende dienst de haalbaarheid en de randvoorwaarden van de opdracht vast. Dit kunnen zeer concrete vragen zijn: welke selectie- of gunningscriteria zou ik moeten toepassen, en welke gewichten moet ik verbinden aan de gunningscriteria in een Beste PKV-aanbesteding? Maar het kan juist ook – veel breder – gaan over het inzicht krijgen in of zicht krijgen op mogelijke oplossingen voor een probleem. Ook kan de markt om ideeën gevraagd worden. Of u vraagt de markt: 'Welke vragen zou ik moeten stellen, opdat u voor het geschetste probleem de meest ideale oplossing kunt benoemen?' Kortom, u daagt de markt uit om met eigen oplossingen te komen. (Zie bijlage Handreiking marktconsultatie)