

GIS projecten uitvoeren binnen publiekrechtelijke organisaties betekent vaak het doorlopen van een (Europees) aanbestedingstraject. Intensieve en tijdrovende trajecten waarin het niet altijd meevalt de balans tussen het doel (het vinden van de economisch meest voordelige oplossing) en het voldoen aan alle aanbestedingsregels te vinden...Maar, er lijken betere tijden aan te breken!

Inmiddels ben ik zowel als leveranciers en de laatste jaren steeds meer als adviseur / project manager van opdrachtgevers, betrokken bij GIS-aanbestedingen. In een eerder artikel (GIS Magazine 2012-2) heb ik mijn onvrede met de ontstane verhouding tussen de eindgebruiker, de inkooporganisatie en de leverancier toegelicht. Inkoopregels belemmeren een goede interactie tussen vragende en leverende partijen. Met een negatief effect op het eindresultaat.

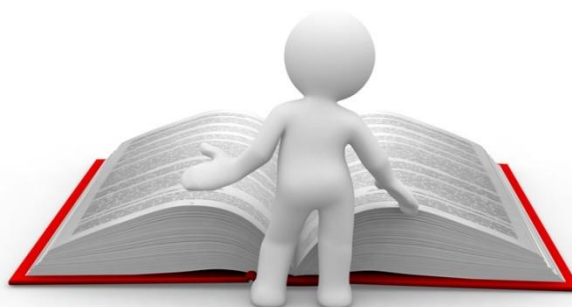
De huidige aanbestedingsregels zijn democratisch vastgesteld met de ambitie een "level playing field" te creëren. Dit schrijvend komt een deel van een conference van Wim Kan in me op: *"Democratie dat is de wil van het volk, en dat is fijn!....Elke morgen lees ik stomverbaasd in de krant wat ik nou weer wil...."*



Gezien het belang van de aanbestedingen in het toepassen van GIS oplossingen wil ik het niet bij wat "gemopper" op de actuele situatie laten. Mijn lessons learned deel ik graag met u. Daarbij pretendeer ik niet een expert te zijn, daarvoor is de materie te omvangrijk en complex.

Aanbesteden kent in Nederland een lange historie. In een Koninklijk Besluit van 11 november 1815 werd de Rijksoverheid voor het eerst verplicht om openbaar aan te besteden. Het doel van deze verplichting was een doelmatig beheer van rijksmiddelen en het bestrijden van corruptie van ambtenaren. Het huidige Nederlandse aanbestedingsrecht wordt gevormd door het Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten (Bao) en het Besluit aanbestedingen speciale sectoren (Bass). Beiden zijn gebaseerd op Europese aanbestedingsrichtlijnen. Aanbestedingsplichtig zijn organen van publiekrechtelijke aard die met gemeenschapsgeld handelen en/of onder overheidstoezicht functioneren. Daaronder vallen in Nederland de gemeentes, provincies, het rijk, maar ook nutsbedrijven en andere sociaal maatschappelijke ondernemingen (zoals zorginstellingen) die onder overheidstoezicht vallen of met gemeenschapsgeld hun activiteiten ondernemen.

De aanbestedingsregels zijn in de afgelopen decennia verschillende malen aangepast en bijgesteld. Soms als reactie op maatschappelijke gebeurtenissen als de bouwfraude rond 2002, soms in reactie op signalen vanuit het veld. Wat blijft zijn een groot aantal regels. Deze maken gebruikers die slechts af en toe te maken krijgen met aanbestedingen afhankelijk. Hun inkoop en juridische afdelingen, of externe experts moeten hen in de aanbesteding begeleiden.



€U Aanbestedingsregels

Enkele basisuitgangspunten van aanbestedingen zijn snel genoemd: deze moet transparant, objectief, non- discriminatoir en proportioneel zijn.....Bent u er nog?

Wat bedoelen we hiermee?

- **Transparant:** de procedures en regels moeten vooraf duidelijk zijn. Welke stappen worden doorlopen, via welke criteria evalueren we de aanbieders;
- **Objectief,** de selectiecriteria zijn objectief als de beoordeling ervan onafhankelijk is van de mening van mensen, als er geen interpretatie bij nodig is. Dit staat tegenover subjectief, een begrip dat uit den boze is.. (een goed gevoel bij aanbieder telt niet.)
- **Non- discriminatoir,** "het niet maken van onderscheid". Maatschappelijk en Juridisch betekent het iets anders. Bij aanbestedingen moeten we nagaan of we gelijke gevallen ook gelijk behandelen.
- **Proportioneel,** het proportionaliteitsbeginsel of evenredigheidsbeginsel is een juridisch beginsel dat inhoudt dat een gestelde vraag/eis in verhouding moet staan tot, de gevraagde dienst. Dus geen diepgaande kennis van alle GIS oplossingen vragen als het om de invoering van één GIS toepassing gaat.

Theoretisch logisch zult u denken, maar in de praktijk ben ik heel anders tegen deze begrippen aan gaan kijken. Te vaak waren het synoniemen voor "Nee" als inkoopcollega's voor mij heel logische criteria afwezen:

- Nederlands bedrijf om de klus uit te voeren.. *Discriminatoir:* Waarom zou Buitenlands bedrijf de opdrachten niet evengoed uit kunnen voeren...Wat wel mag: Eisen dat men Nederlands spreekt.
- Referenties bellen om te vragen naar ervaring met aanbieder...*Subjectief:* afhankelijk van menselijke interpretatie... Wat wel mag: Lijst met objectief meetbare vragen aan alle referenties sturen.
- ...

Wat mij na verschillende Europese GIS aanbestedingen wel duidelijkheid is, is de rol en invloed van de inkoper. Waar het doel moet zijn, hoe krijgen we de beste oplossing voor onze gebruikers is de praktijk anders:

Aanbestedingen zijn compleet dichtgetimmerd met allerlei regeltjes. Inkopers willen ze allemaal zo netjes mogelijk toepassen, bang als men is om voor niet- transparant, discriminatoir of niet-objectief te worden uitgemaakt. Alles volgens de regeltjes, laagste prijs nemen en vooral geen contact met de markt. De wijze van inkopen is een beleidszaak. Gaan we voor de beste oplossing met het risico af en toe de rand op te zoeken, of zijn de regels heilig en voorkomen we rechtszaken coûte que coûte.

Veelal zijn de regels onverbiddelijk. Het meest bizarre dat ik in dat kader heb meegemaakt was het 10 minuten te laat inleveren van de veruit beste aanbesteding.. met hogere project- en structurele kosten en een mindere oplossing voor de gebruikers als resultaat.

Maar tegelijkertijd blijken de regels ook vatbaar voor interpretatieverschillen. Stellingen van de ene inkoper blijken in een volgend traject plots niet meer belangrijk en rekbare begrippen. Zo is mij verteld dat elk contact met een aanbieder tijdens de procedure onmogelijk is. Terwijl ik momenteel bij een aanbesteding betrokken ben waar de aanbieders hun



Tijd is tijd

voorstel mogen toelichten en deze presentatie meeweegt in de finale selectie. Desgevraagd beaamt men deze verschillen, “veel is nog onduidelijk en we snakken naar relevante jurisprudentie om de regels eenduidig te interpreteren”.

Misschien juist door deze onzekerheid zie ik ook een toename aan het aantal documenten dat bij een aanbesteding komt kijken. Momenteel ben ik in Duitsland bij een GIS aanbesteding betrokken waar de aanbesteding inmiddels bestaat uit 2 hoofddocumenten met in totaal 12 bijlagen met soms nog sub-bijlagen. Zo tracht men elke eventualiteit te voorkomen en ontstaat een zeer rigide relatie tussen de opdrachtgevende en opdrachtnemende partijen.



Maar laat ik met een positieve ontwikkeling afsluiten. Recent werd ik daarmee in een traject verrast door een innovatieve inkoop adviseur: Prestatie-inkoop of Best Value procurement.

Aanbesteding: stapels documenten

De belangrijke reden van de regelgedrevenheid is een enorm wantrouwen in de capaciteiten van het bedrijfsleven. Een reactie hierop is de zogenaamde prestatie-inkoop. De basis hiervan is de paradigmashift van “het controleren en beheersen van aanbieders” naar “loslaten en vertrouwen”. Daarin gaat men op zoek naar de specialist die duidelijk boven het maaiveld uitsteekt. Die specialist weet zelf het beste wat hij moet doen, en realiseert een betere oplossing dan wanneer je uitsluitend op prijs inkoop.

Basis van prestatie-inkoop is het prestatiedenken. Samenwerkende partijen proberen vast te stellen welke doelen de opdrachtgever wil bereiken en wat het aandeel van de opdrachtnemer daarin is. Belangrijk is ook dat bij prestatiedenken de opdrachtgever zijn vergoeding voor de opdrachtnemer afstemt op de mate waarin laatstgenoemde aan die doelen bijdraagt, oftewel aan zijn prestatie. Daarbij kan op basis van een globaal programma van eisen de aanbieder zijn expertise en creativiteit maximaal inzetten om voor hem en de opdrachtgever de beste oplossing te realiseren en zo mogelijk aanvullende kansen voor de opdrachtgever creëren.

Is dit helemaal nieuw? Ja, want we deden het anders. Nee, want het lijkt weer op hoe we het vroeger deden. Het is toch heel logisch om de beste partij een klus te laten doen. Je wilt toch met aanbieders praten, oplossingen zien, prijzen vergelijken, folders lezen en het Internet afstruinen, op zoek naar de beste prijs-kwaliteit verhouding? In inkooptermen marktkennis en marktconsultatie. “Mag niet” was lang het credo. Maar deze benadering maakt het haalbaar. We geven veel overheidsgeld uit, en dan is het toch zaak dat men dat goed besteedt door de beste partij te selecteren.



Met een nadrukkelijk focus op kwaliteit krijgen de goede leveranciers de kans zich te onderscheiden van de prijsvechters die met lage prijzen en lage kwaliteit tot op heden weg kwamen. Hierdoor krijgt het MKB een eerlijkere kans en het zal innovatie stimuleren. In de brede zin een goede impuls voor onze economie. Voor de vele goede GIS-leveranciers in Nederland de kans zich weer op hun vakgebied te onderscheiden.

Al met al biedt prestatie-inkoop een enorme kans voor de Nederlandse overheidsinkoop. Indien u voor een aanbestedingstraject staat, zorg dat u met inkoop spreekt over deze prestatie-inkoop!


 j.roodzand@net4s.nl

 www.net4s.nl

 j.roodzand@ruimteschepper.nl

 www.ruimteschepper.nl

 [@JanRoodzand](https://twitter.com/JanRoodzand)

 06 200 133 65

Jan Roodzand heeft een ruime ervaring als ondernemer, adviseur en programmamanager in het implementeren van GIS-omgevingen. Kenmerkend daarbij is de integratie ervan met andere informatiesystemen.

Hij is mede initiatiefnemer en partner in Net4s en Ruimteschepper

