

Enkele gedachten over Innovatie & Succesvol Aanbesteden

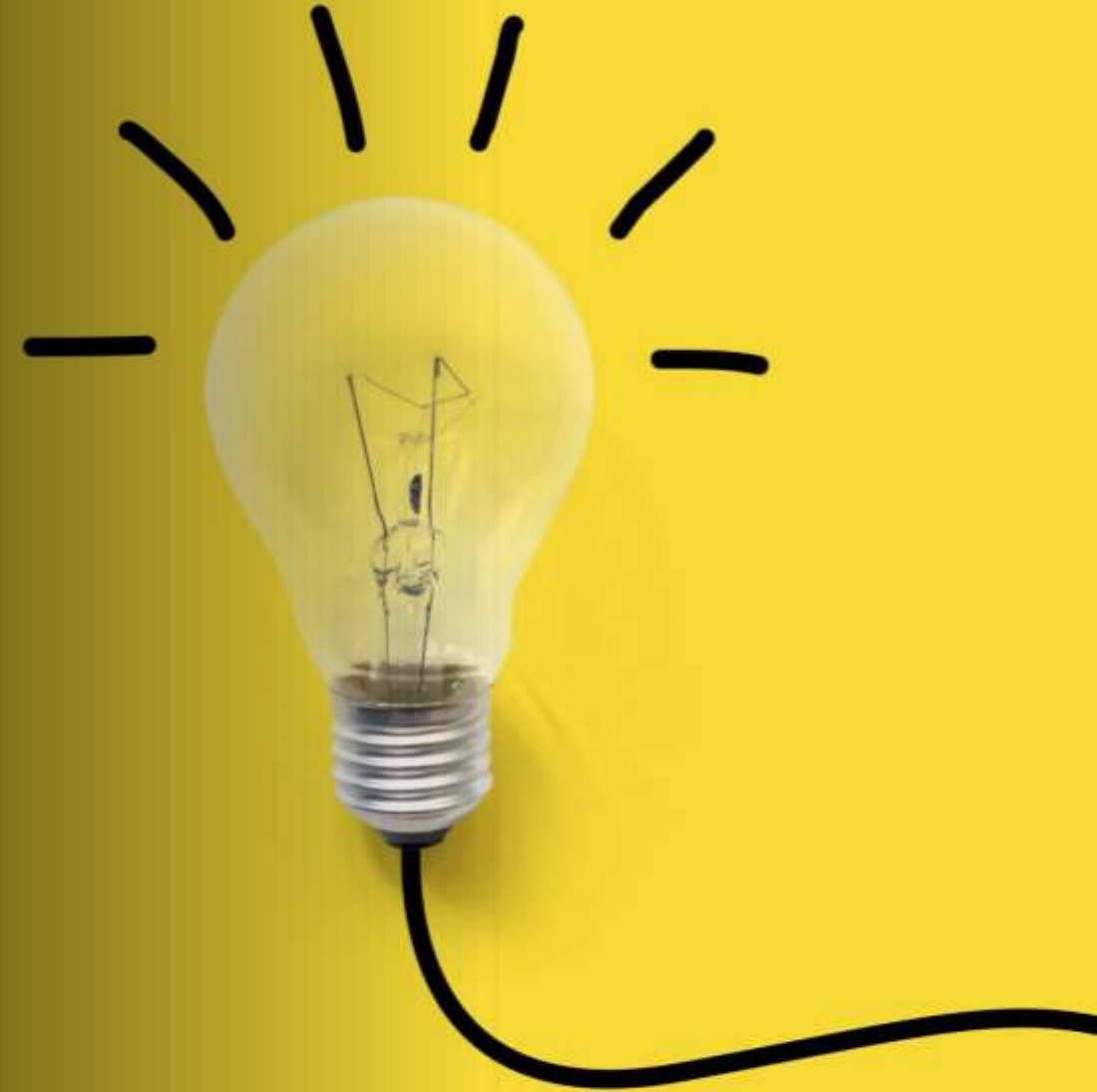
Arent van Wassenaer

Nederlandse Vereniging voor Aanbestedingsrecht

16 november 2023

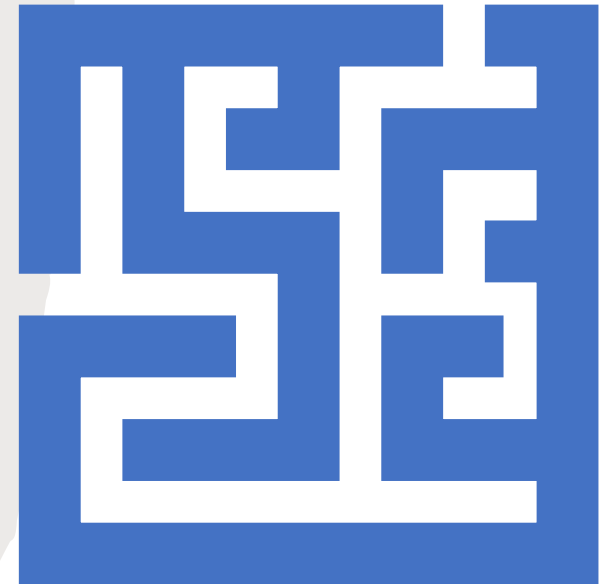


Wat is innovatie / innovatief aanbesteden?



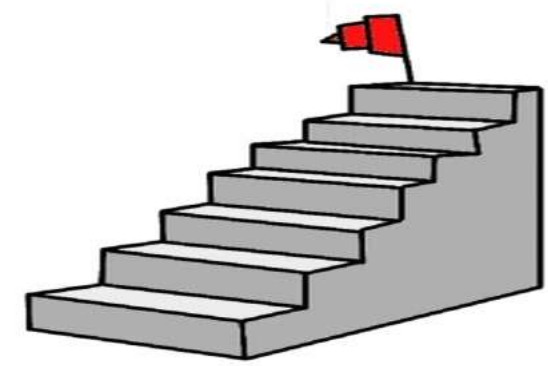
Poll

1. Aanbesteden van innovaties (innovatiegericht)?
2. Op een innovatieve manier een opdracht aanbesteden (innovatief aanbesteden)?
3. Zonder vrees voor "wat misschien niet mag" een project succesvol aanbesteden?



Succesvol aanbesteden?



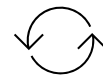


Dus...

- Het – zonder kort geding – kunnen contracteren met een partij...
- Die **het beste** in staat is het aanbestede project het **meest succesvol** uit te voeren; door optimaal **de gestelde doelen** te bereiken
- Zoals:
 - Veilig
 - Op tijd
 - Binnen ieders budget
 - Zo dat het nog jarenlang perfect aan de gestelde eisen voldoet
 - Tot volle tevredenheid van de betrokken stakeholders (zowel qua proces als qua resultaat)
 - Zonder geschillen

Hoe contracteer je een project?

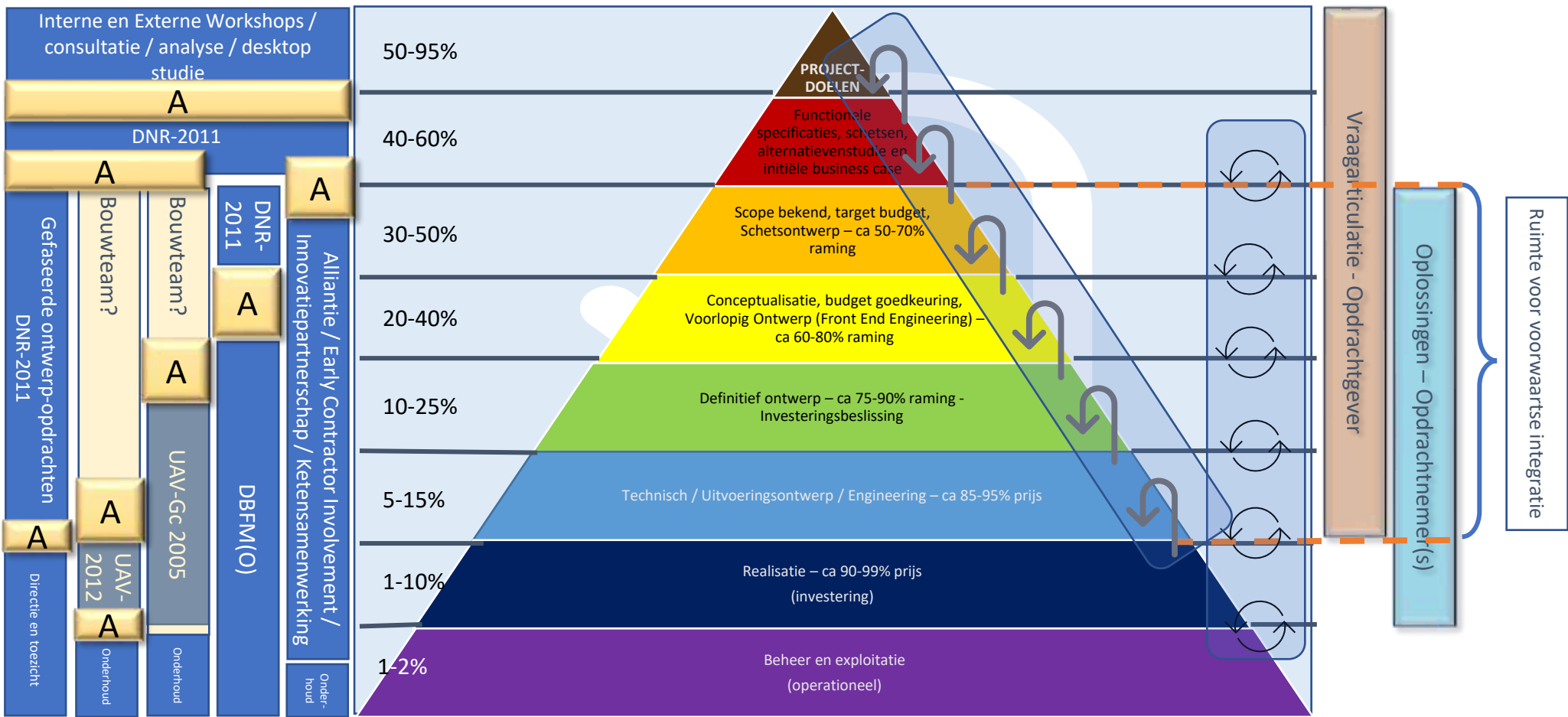
Verificatie en validatie aan hogere liggende eisen / acceptatie – in en tussen iedere fase



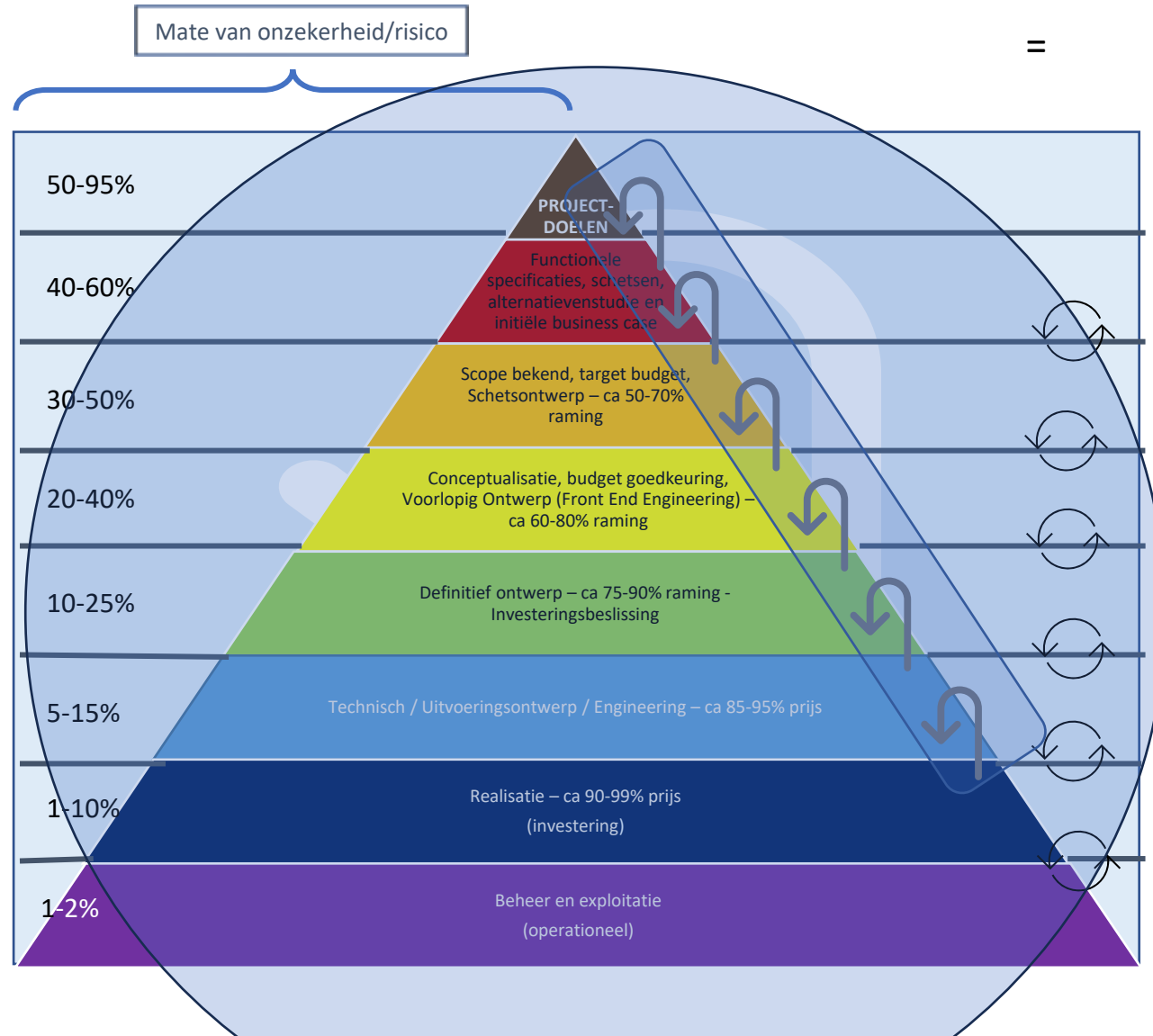
Noodzaak tot samenwerking en continue gegevensoverdracht over en weer – in en tussen iedere fase

A = Aanbesteding

Mate van onzekerheid/risico



Hoe contracteer je een project?



Stelling

- Omdat aanbesteding moet leiden tot de perfecte “hedge” tussen vraag (doelen) en aanbod (propositie op doelen):
 - Is complete transparantie van vraag en aanbod een absolute must
 - Is een zinvolle communicatie – in goede **samenwerking** tussen aanbesteder en ondernemers (gegadigden, deelnemers, inschrijvers) – nodig
 - Waarbij de betrokken partijen elkaar volledig moeten kunnen vertrouwen
 - Zijn marktconsultaties eigenlijk een must

Voorbeelden innovatie in de aanbesteding

- Trust unravelled
 - Scoren op vertrouwen
- Aanbesteden van complexere samenwerkingsvormen
 - Bouwteam, tweefasen, alliantie
- Assessments
 - Scoren op samenwerking
- Proeftuinen
 - Zie ook IPS
- Innovatiegericht inkopen of innovatief inkopen
 - Zie Pianoo



Paradox

Artikel 21

Vertrouwelijkheid

1. Tenzij anders bepaald in deze richtlijn of in het nationale recht waaraan de aanbestedende dienst is onderworpen, in het bijzonder de wetgeving inzake de toegang tot informatie, en onverminderd de verplichtingen inzake de bekendmaking van gegunde overheidsopdrachten en de informatieverstrekking aan gegadigden en inschrijvers overeenkomstig de artikelen 50 en 55, maakt een aanbestedende dienst de informatie die hem door een ondernemer als **vertrouwelijk** is verstrekt, met inbegrip van — zij het niet uitsluitend — de fabrieks- of bedrijfsgeheimen en de **vertrouwelijke** aspecten van de inschrijving, niet bekend.
2. De aanbestedende dienst kan aan een ondernemer eisen stellen die tot doel hebben de **vertrouwelijke** aard van de informatie die hij beschikbaar stelt, gedurende de aanbestedingsprocedure te beschermen.

Artikel 1.9

- 1 Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf handelt **transparant**.

Artikel 2.57

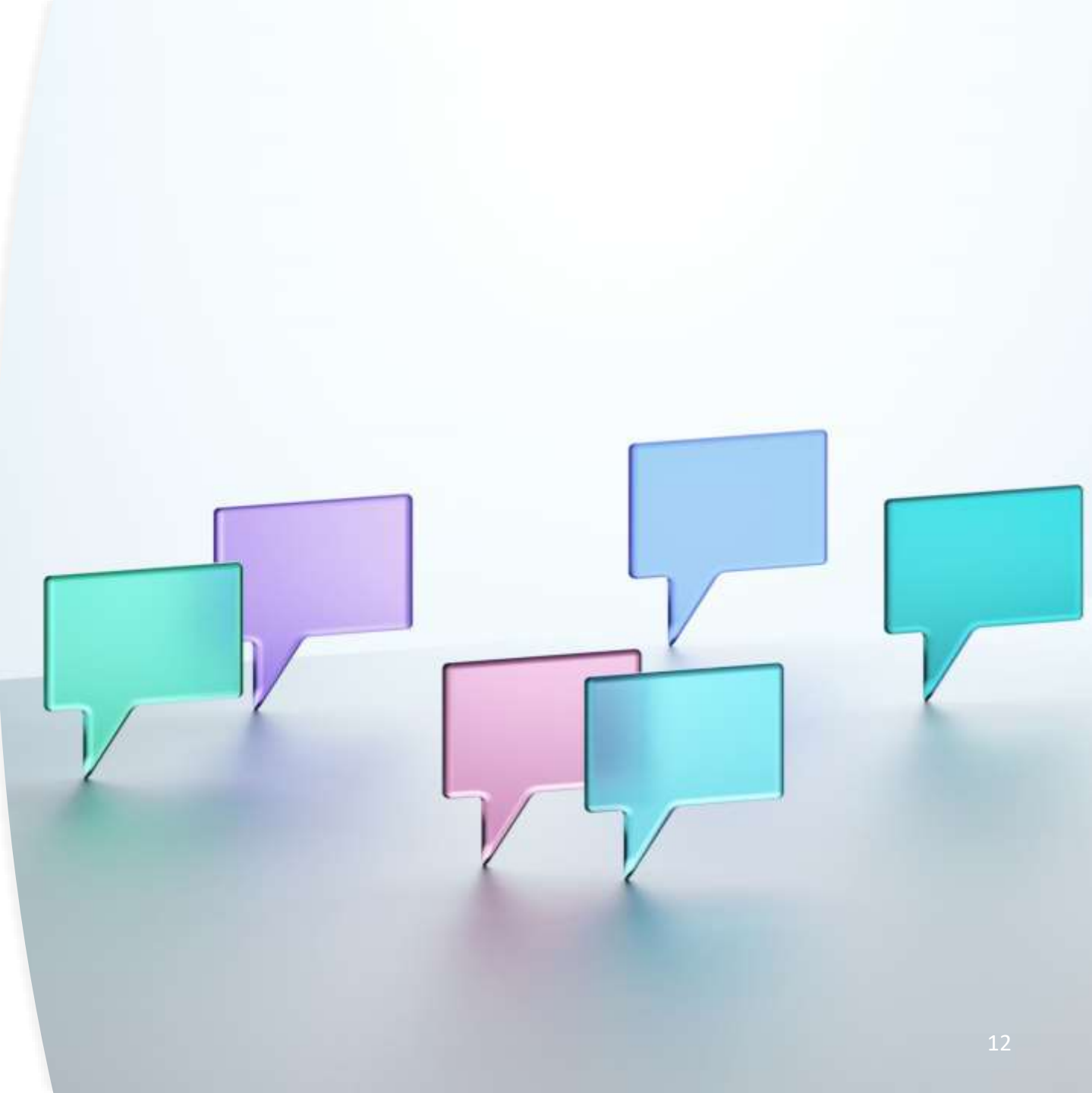
- 1 Onverminderd het in deze wet bepaalde maakt een aanbestedende dienst informatie die hem door een ondernemer als **vertrouwelijk** is verstrekt niet openbaar.
- 2 Onverminderd het in deze wet bepaalde maakt een aanbestedende dienst geen informatie openbaar uit aanbestedingsstukken of andere documenten die de dienst heeft opgesteld in verband met een aanbestedingsprocedure, indien die informatie kan worden gebruikt om de mededinging te vervalsen.

Aanbestedingswet

Richtlijn

Samenwerking is

- Bescherming vertrouwelijkheid
- Dialoog (ook bij niet-openbare procedures)
- Effectieve en begripvolle communicatie



X Gemeente
X Amsterdam



Samenwerken in de aanbesteding

een handreiking



E. Interactie - Inlichtingen

Beoogd effect | Verbeterde uitvraag en betere aanbiedingen. Door gegadigden actief door het dossier te helpen en door hun vragen en verbeteruggesties serieus te nemen.

27. Wees wederkerig in de **transparantie** die wij van inschrijvers verlangen ten aanzien van de onderbouwing van hun aangeboden prijs. Sta open voor een uitwisseling over het evenwicht tussen **plafondprijs, scope, kwaliteit en planning** of de balans tussen **maakbaarheid, uitvoeringseisen, planning en veiligheid**. Overweeg desgevraagd inzicht in de **opbouw van de eigen raming** en de bijbehorende afwegingen. Met name in geval van een **plafondprijs**.
28. Realiseer je dat enkel schriftelijke communicatie vaak niet voldoende is. Overweeg een **plenaire mondelinge kick-off** van de aanbesteding (fysiek of teams). Biedt de mogelijkheid tot (individuele) **mondelinge inlichtingen** (fysiek of teams).
29. Overweeg de **1e nota zo snel mogelijk te publiceren**. Overweeg om vragen 'doorlopend' te beantwoorden, bijvoorbeeld door de **NvI periodiek in een hoge frequentie** (bijvoorbeeld elke 2 of 3 weken) te publiceren.
30. Overweeg het werken met **meerdere NvI** of inlichtingenrondes. Het blijkt vaak noodzakelijk voor gegadigden om vragen te kunnen stellen naar aanleiding van de in de eerste nota gegeven antwoorden.
31. **Communiceer als je langer nodig** hebt voor een antwoord. Geef een indicatie van het moment waarop het antwoord verwacht mag

Voorbeeld

32. **Beantwoord vragen volledig en eenduidig** in de NvI. Vermijd onnodig ingewikkelde (juridische) taal. Voorkom onvolledige, multi-interpretabele of ontwijkende antwoorden. Geef daarnaast **overwegingen** en **achtergronden** mee met de antwoorden; 'het waarom' en 'de vraag achter de vraag'. Ook als je iets wél inwilligt.
33. Benut zo nodig **telefonisch contact** om gegadigde zijn vraag te laten verduidelijken ten behoeve van beantwoording. Met het oog op het borgen van level playing field kan dit niet zonder strikte waarborgen, zijnde: 'aanbesteder mag alleen vragen stellen, maar geen info geven' en 'vier-oren-principe' tijdens het telefoongesprek en 'enkel schriftelijke antwoorden in de NvI hebben juridische status'. Doe dit alleen na overleg met of samen met jouw aanbestedingsjurist!
34. Verwerk zo mogelijk de **mutaties** vanuit de **NvI** in de **aanbestedingsstukken** in een 'schone' en een **track-changes-versie**, zodat deze makkelijk terug te vinden zijn door gegadigden.

Metafoor onder en boven water



Boven water:
Technische specificaties
Functioneel
De Vraag



Onder water:
Design / IE beschermd
Specifiek
De Oplossing

Kortom



Innovatief aanbesteden: vooral goed afstemmen van de (vaak nog niet goed uitgekristalliseerde) vraag op een passend aanbod



Goed samenwerken en communiceren met bescherming van zowel transparantie als vertrouwelijkheid



Noodzakelijke samenwerking bij uitvoering overeenkomst een nadrukkelijke plaats in de aanbesteding geven



**DANK JULLIE
WEL!**

Arent van Wassenaer

The Faithful Goose b.v.

www.thefaithfulgoose.com

arent@thefaithfulgoose.com