



## Gesprekken met aanbesteders Monitor 2020

In november en december 2020 zijn zes gesprekken gevoerd met aanbestedende partijen waarvan in de Monitor 2020 een aanbesteding beoordeeld is:

- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties,
- Ministerie van Financiën (Belastingdienst),
- Raad van State,
- Gemeente Purmerend,
- BIZOB (ruim 30 gemeenten en publieke instellingen<sup>1</sup>),
- Gemeente Gorinchem.

De gesprekken zijn gevoerd op basis van enkele thema's en vragen, met de kanttekening dat niet alle thema's voor elke respondent even relevant zijn. In het navolgende komen de reacties op deze thema's aan bod. Elke bullet bij een thema staat voor de reactie van één van de respondenten. Daar waar in de tekst gesproken wordt over 'ik' of 'we', dan handelt dat over de dagelijkse praktijk van de betreffende respondent.

### **Borging intern van aanbestedingskennis**

- Inkopers gaan ervan uit dat de relevante 'pas toe of leg uit'-kennis intern bij de ICT-opdrachtgever aanwezig is. De ambitie van 'inkoop' om daarin te groeien is er bij ons ook niet. Is die kennis er om wat voor een reden NIET, dan zullen open standaarden waarschijnlijk ook niet worden uitgevraagd. Of er moet een externe aan het traject worden gekoppeld met wel die kennis in huis.
- In het geval van een ict-aanbesteding is het fenomeen open standaarden als vanzelf het meest bekend bij de architect. Dat is ook degene die bij de inkoper in het inkoopproces het fenomeen open standaarden onder de aandacht moet / zou moeten brengen.

### **Hoe aan te kijken tegen 'Leg uit'?**

- Kennis m.b.t. het 'pas toe of leg uit'-regime ontbreekt geheel, dus er is ook geen sprake van enige vorm van 'leg uit'.
- Weinig kennis van zaken op dit punt maar als opname in het jaarverslag van de organisatie de opdracht is, lijkt dat een niet-realistische opdracht.
- In een aanbesteding motiveer je zaken als wel / niet openbaar of we gaan voor laagste prijs / juist niet. In die motivatie-paragraaf zou je ook e.e.a. kunnen opnemen over open standaarden (ervan uitgaande dat die kennis er zou zijn; dat gebeurt hier dus vooralsnog niet). Dat zou dan ex-ante moeten kunnen en je zou het op het niveau van afzonderlijke aanbestedingen kunnen doen. Van / over het leg-uit-principe heeft respondent overigens niet echt gehoord / nooit over nagedacht ("nu je het zo zegt .....").

---

<sup>1</sup> Stichting met als taak om bij te dragen aan het verder professionaliseren en verbeteren van inkoopstrategieën, aanbestedingsmodellen en contractbeheer.



- Wat vinden we met zijn allen goede redenen voor een 'leg uit' die de toets der kritiek kan doorstaan. Dat kunnen in de aanbestedingspraktijk hele praktische / pragmatische redenen zijn. Zo vind ik de factor prijs bijvoorbeeld vaak belangrijker dan toepassing van open standaarden.
- Het fenomeen 'leg uit' leeft totaal niet bij bestuurders. Dat is wel een noodzakelijke voorwaarde om zaken op dit punt in beweging te krijgen. Mogelijke oplossingen:
  - Restrictief, bijvoorbeeld aansturen op een aantekening van de ADR ('tekortkoming in de verslaglegging'), daar zijn bestuurders wel gevoelig voor. Dan zou dit dus wel een plaats moeten krijgen in de audit, de vraag is of daar voldoende draagvlak voor is.
  - Je kan een faciliteit inrichten van een centraal openbaar register aanbestedingen met daarbij ook de mogelijkheid om een nadere toelichting op de (keuzes i.h.k.v. de) aanbesteding te geven; een dashboard-achtige functie, eventueel aangevuld met ruimte om in een later stadium ook aan te geven hoe de aanbesteding vervolgens in de praktijk heeft uitgepakt. Een dergelijke faciliteit opent ook mogelijkheden tot zelfevaluatie. Respondent heeft de link gestuurd van iets wat hij hierbij in gedachten heeft, maar dan voor het aandachtsgebied maatschappelijk verantwoord inkopen: <https://mvizet.nl/accounts/login/?next=/>
  - De verplichtingen die ten grondslag liggen aan een aanbestedingsdossier veel groter maken dan wat je nu op tenderned tegenkomt. Daar wordt je dan vervolgens ook op ge-audit. De inschatting is overigens dat dit er voorlopig nog niet in zit.

### **De spanning tussen de vele en diverse regels/richtlijnen waaraan moet worden voldaan bij aanbestedingen**

- Dit wordt als zodanig herkend. Bedenk daarbij dat het open-standaarden-aspect een relatieve lichtgewicht is (door meerdere respondenten in min of meer gelijke bewoordingen geantwoord.)

### **In de monitor wordt achteraf gekeken naar een aanbesteding tegen de achtergrond van 'pas toe of leg uit'. Is er behoefte aan een mogelijkheid van check vooraf?**

- Zou mooi zijn. Wat is het prijskaartje dan? Verder heeft respondent daar geen concrete voorstelling bij.
- Er valt natuurlijk altijd wat te leren en in die zin kan het handig zijn om ergens van tevoren je oor te luisteren te leggen. Er zitten wel de nodige mitsen en maren bij:
  - Je kan er op basis van vrijwilligheid mee beginnen maar als je te maken hebt met een bestuurder die zegt "handig, gaan we standaard doen", dan zit je er meteen ook altijd aan vast;
  - In dat verband: pas op dat het niet verwordt tot een 'verplicht vinkje' in het aanbestedingsproces. Daar hebben we er al voldoende (teveel?) van: social return, duurzaamheid, open source etc. Bedenk daarbij dat het open-standaarden-vinkje een relatief licht vinkje is (zie ook bij thema 'pikorde van de regels').
  - Meer in de vorm van een vraag: stel dat je (BFS) een helpdeskfunctie inricht, loop je dan niet een risico dat je in conflict komt met je opdracht tot monitoren?
- Daar hebben we toch al een wizard / beslisboom voor? Die doet het in de praktijk best goed en wordt bij ons dan ook standaard in het dossier gevoegd. Ik kan me ook vaak wel in de uitkomst vinden, hoewel de uitkomst soms een beetje disproportioneel is (in de zin



van (te)veel standaarden laat zien). Dat is in deze casus ook de aanleiding geweest om met TNO het gesprek aan te gaan over wat al dan niet relevante standaarden zouden zijn bij de onderzochte aanbesteding.

- Op zich is het wel een aardig idee maar respondent heeft er de nodige vraagtekens bij. Een opzet zou zijn om een expertgroep op verzoek naar bestekken te laten kijken. Mogelijke kinken in de kabel:
  - Het zal bij veel aanbesteders de vraag oproepen: moet dat er ook nog bij?
  - Wie moeten dan in zo'n groep komen te zitten?
  - Het eind van een traject van voorbereiding van een aanbesteding kent vrijwel altijd enorme tijdsdruk. Dat vraagt dus om tijdig inbouwen in het proces.
  - Echter: het zal vast als eerste zijn dat in de tijd sneuvelt en terzijde wordt gelegd.
  - Over de schouder laten meekijken kan aanbesteders ook lui maken m.b.t. het toepassen van 'pas toe of leg uit' in de wetenschap dat er toch wel iemand meekijkt.

**Commentaar gevraagd op een voorbeeld uit eerdere gesprekken: een aanbesteder die vooral uit is op het realiseren van een geslaagde aanbesteding, en die op zeker moment het voldoen aan 'pas toe of leg uit' laat vallen om het slagen van de aanbesteding niet in gevaar te brengen.**

- Als je als externe bent ingehuurd om een aanbesteding tot een goed einde te brengen kan er wel eens een omslagpunt zijn waar het uitvragen van open standaarden jouw slagen van de aanbesteding in de weg gaat zitten. Dat zal denk ik eerder gebeuren bij mensen van buiten de eigen organisatie.
- Vanuit de aard van onze (overheids)organisatie kunnen wij het ons in elk geval zelf niet permitteren om te marchanderen met de 'pas toe of leg uit'-regelgeving. Dat doen we dus ook niet.

(Door meerdere respondenten in min of meer gelijke bewoordingen geantwoord.)

**Gevraagd naar een mogelijke verklaring waarom medeoverheden / gemeenten progressie boeken bij uitvragen open standaarden.**

- In gemeenteland timmert VNG-realiseren hard aan de weg, hun insteek zit goed 'tussen de oren' bij de I&A professionals. Je ziet in dat circuit van gemeenten overigens wel veel copy paste langskomen. Als gemeente X het goed doet en een mooie en uitgebalanceerde bestek-tekst heeft opgeleverd, zie je die teksten regelmatig elders terugkomen. Dat loopt via de beroepsvereniging van de I&A professionals. Daar is verder overigens niets mis mee, het gezegde luidt niet voor niets: 'beter goed gejat dan slecht bedacht'. Een andere route is om een PVE van tenderned te plukken en het waar nodig aan te passen aan de eigen situatie.

## Conclusies en aanbevelingen van ICTU naar aanleiding van deze gesprekken

Er zijn, zeker bij de gemeenten, grote verschillen bij de aanpak van inkoop: Purmerend heeft een behoorlijk opgetuigde eigen inkoopafdeling, bij Gorinchem ook eigenstandig maar zeer smal, BIZOB is een samenwerkingsverband van ruim 30 gemeenten en publieke instellingen met een grote gezamenlijke inkoopclub.



Daarnaast huren aanbestedende organisaties soms een externe inkoper in. Bij één van de aanbestedingen was de perfecte score “volledig toe te schrijven aan de externe, het had [met een andere externe /JV] bij wijze van spreken ook een 0%-score kunnen zijn” (citaat is van de respondent, niet van de externe). Een goede aanbesteding betekent dus niet automatisch dat de aanbestedende organisatie de inkoop structureel goed op orde heeft. De organisatie krijgt in het kader van de monitor de credits, die eigenlijk aan de externe toekomen. Het lijkt dan ook het overwegen waard om ook de ‘externe adviseurs bij inkoop’ als doelgroep van BFS te beschouwen.

Verder merken wij op, dat het vermelden van de beoordelingen met naam, toenaam en percentage in de monitor regelmatig de aandacht trekt – een goede zaak. Helaas leidt dat (zoals te verwachten was) ook wel eens tot pogingen om ‘van de 0% af te komen’ of om ‘toch de 100% te krijgen’. Het lukt in de praktijk goed om – in samenwerking met TNO – daarbij het kaf van het koren te scheiden en de beoordeling alleen aan te passen als die achteraf gezien echt verkeerd blijkt te zijn.

Bij de reacties valt óók op, dat er soms behoefte is om ‘gehoord’ te worden: te kunnen vertellen wat de overwegingen waren om een bepaalde standaard niet uit te vragen – ook al was er geen ‘legitieme’ grond voor niet-toepassen (en dus ‘leg uit’). Dat lijkt ons aan te sluiten bij eerdere ideeën om – naast de formele route van ‘leg uit’ via het jaarverslag – een plek te creëren waar alle aanbesteders dergelijke overwegingen en feedback structureel (en veel laagdrempeliger) kwijt kunnen.

*Joost Vreuls, 15 februari 2021*