Doorgeschoten regeldrift

Europese aanbestedingen op ICT-gebied zijn vooral een nationale aangelegenheid. Het is daarom de vraag of de Europese aanbestedingsregelgeving met omvangrijke aanbestedingsstukken niet een voorbeeld is van doorgeschoten regeldrift. Volgens Joop Schuilenburg kan het eenvoudiger en goedkoper.

Procedures 3.1 Inleiding Er zijn vier verschillende procedures waarvan voor de praktijk alleen de eerste twee van belang zijn. Dit zijn de openbare en de niet-openbare procedure. Hoewel de benamingen anders dan vermoeden, is de niet-openbare procedure niet zo openbaar als de openbare procedure. Beide procedures kunnen in dit stuk uitgevoerd aan de orde. De andere twee procedures, die alleen in uitzonderingsgevallen mogen worden toegepast, worden kort besproken in § 3.6. 3.2 Niet-openbare procedure

Het enige verschil tussen de openbare en de niet-openbare procedure procedure is, dat bij de nietopenbare procedure de aanbesteding in twee fases plaats vindt. In de eerste fase mag iedere aannemer laten weten dat hij belangstelling voor het project heeft. Op grond van een aantal van tevoren bekend gemaakte selectiecriteria (zie § 3.5) worden minimaal vijf aannemers geselecteerd die door mogen naar de tweede fase, d.w.z. een offerte mogen indienen. Uit de offertes wordt o.g.v. van tevoren bekend gemaakte gunningscriteria (zie hoofdstuk o) één aannemer gekozen aan wie het werk wordt gegund. 3.3 Openbare procedure Bij de openbare procedure mogen alle belangstellenden een offerte indienen. De selectiegunningscriteria worden in principe op dezelfde manier toegepast als bij de niet-openbare procedure, alleen dan in één ronde. 3.4 Schematisch overzicht van de openbare en de niet-openbare procedures publicatie van de aankondiging van opdracht publicatie van de aankondiging van opdracht belangstellenden melden zich aan voor deelname aan de procedure opdracht wordt gegund o.g.v. vooraf bekend gemaakte gunningscriteria opdracht wordt gegund o.g.v. vooraf bekend gemaakte selectie- en gunningscriteria geselecteerde bedrijven mogen offerte indienen alle belangstellenden kunnen

een offerte indienen selectie o.g.v. vooraf bekend gemaakte selectiecriteria 52 dagen (art. 12 lid 1) 37 dagen (art. 13 lid 1) 40 dagen (art. 13 lid 3) openbare procedure niet-openbare procedure 7 3.5 Wanneer de openbare en wanneer de niet-openbare procedure? De meeste opdrachtgevers van werken kiezen voor de niet-openbare procedure: doordat er in een vroeg stadium een voorselectie plaats vindt, hoeft in de eindfase maar een beperkt aantal inschrijvingen doorgenomen en beoordeeld te worden. Vooral bij grote opdrachten scheelt dit een hoop werk. Gaat het echter om zeer eenvoudige opdrachten dan is het aan te raden om voor de openbare procedure te kiezen. Doornemen en beoordelen van de inschrijvingen is dan weinig bewerkelijk en de openbare procedure bjedt in dat geval tijdwinst, omdat de voorgeschreven termijn nu eenmaal korter is. 3.6 Andere procedures alleen in uitzonderingsgevallen (art. 7 lid 2 en 3) Andere procedures vide onderhandelingsprocedure met of zonder voorafgaande bekendmaking: zijn alleen gebruikbaar in de volgende gevallen: - er zijn bij een normale procedure geen, geen passende of slechts onregelmatige of onaanvaardbare inschrijvingen binnengekomen; - het gaat om werken die worden uitgevoerd uitsluitend t.b.v. onderzoek; - een vooraftelling vooraf

van de prijs is absoluut onmogelijk; - er zijn excusieve rechten in het geding, waardoor de opdracht maar naar één bepaalde aannemer kan; - er is sprake van onvoorzienbare dwingende spoed, als gevolg van omstandigheden die niet aan de opdrachtgever te wijten zijn; - het gaat om aanvullende opdrachten, echter alleen in bepaalde gevallen (zie art. 7 lid 3 sub d); - het gaat om een herhalingsopdracht. Deze uitzonderingen worden zeer restrictief toegepast; zij zullen niet zo snel van toepassing zijn. 8 4 Selectiecriteria 4.1 Toepassing van de selectiecriteria Selectiecriteria zijn een belangrijk filter bij de aanbesteding van werken. Er wordt daarom vaak een uitgebreide lijst van deze criteria opgesteld. Probleem is, dat de Aankondiging geen ruimte laat voor een erg uitgebreide lijst. Dit probleem is gemakkelijk te ondervangen door de criteria op te nemen in een apart stuk (ook wel Selectiedocument genoemd), dat op aanvraag wordt toegezonden aan belangstellenden. Selectiecriteria worden gehanteerd in de eerste fase bij de niet-openbare procedure: het zijn deze criteria op grond waarvan een minimummaantal van vijf aannemers geselecteerd wordt voor het indienen van een offerte. Ook bij de openbare procedure, hoewel de selectiecriteria als zodanig inschrijvingen die niet voldoen aan de selectiecriteria mogen terzijde worden gelegd. 4.2 Soorten selectiecriteria Selectiecriteria zijn eisen die worden gesteld aan de opdrachtnemers, in tegenstelling tot het hierna te behandelen gunningscriterium, dat betrekking heeft op de offerte. De Richtlijn staat het hanteren van vier soorten selectiecriteria toe, die hieronder worden opgesomd. 1. Uitsluitingscriteria (art. 24) Aannemers die in staat van faillissement of sursèance van betaling verkeren, niet steeds belastingen en premies hebben afgedragen, ernstige beroepsfouten gemaakt, etc. kunnen zonder pardon worden uitgesloten van verdere deelname. De volledige opsomming staat in artikel 24 (zie Bijlage 3). 2. Criteria t.a.v. beroepsbekwaamheid (art. 25) 3. Financieel-economische criteria (art. 26) De opdrachtgever mag eisen stellen aan de financiële en economische draagkracht van de aannemer. 4. Technische criteria (art. 27) De opdrachtgever mag tevens bewijzen van technische geschiktheid vragen, zoals ervaring met soortgelijke projecten, voldoende materieel, voldoende gekwalificeerd personeel, etc. 4.3 Selectiecriteria in het formulier Aankondiging van opdracht De selectiecriteria moeten alle gestandaardiseerde Kunnen worden aber middels van documenten. Bij vraag III.2.1 ("Voorwaarden voor deelnemige") wordt het verplicht te hanteren formulier Aankondiging van opdracht (zie Bijlage 1) is ruimte voor het invullen van de selectiecriteria en de gevraagde bewijsstukken. Hieronder volgt een overzicht van de vragen die hierop betrekking hebben, met suggesties voor in te vullen antwoorden. III.2.1) Inlichtingen betreffende de eigen situatie van de aannemers en inlichtingen en formaliteiten die nodig zijn voor de be-

oordeling van de minimaal vereiste economische, financiële en technische capaciteit. Bijvoorbeeld: • de aannemer verkeert niet in één van de situaties bedoeld in artikel 24 van de Richtlijn Werken • de aannemer is financieel in staat een opdracht van deze omvang te voltooien • de aannemer heeft ervaring met soortgelijke projecten • de aannemer beschikt over voldoende materieel en over voldoende geschoold personeel • de aannemer beschikt over een systeem van kwaliteitszorg • het verantwoordelijke en leidinggevende personeel op de bouwplaats beheerst de Nederlandse taal in woord en geschrift • in geval van een combinatie van aannemers: alle leden stellen zich gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk voor de opdracht • de veiligheids- en gezondheidsaspecten zijn gewaarborgd 9 NB Let er goed op dat voor elk van de gevraagde criteria vervolgens bij III.2.1, 2 of 3 wordt aangegeven welk document de aannemer er aan wil moeten overleggen (zie hierna). Het verdient aanbeveling om de gevraagde bewijsstukken hieronder doorlopend te nummeren en van de aannemer te eisen dat hij dezelfde nummering aanhoudt. Als gewerkt wordt met een opaanvraag (zie ra.sturen selectiedocumenten kunnen daaraan nog diverse bijlagen worden toegevoegd om erroor te zorgen dat de informatie zo gestructureerd en volledig mogelijk wordt aangeleverd. Voorbeelden: een aan-

kruis-vragenlijst die betrekking heeft op de technische bekwaamheid, een model waarop referenties ingevuld kunnen worden, een tabel waarmee snel de personeelsbezetting zichtbaar wordt, een lijst met bijlagen waarbij de aannemer alleen maar hoeft aan te kruisen wat hij meestuurt. III.2.1.1) Juridische situatie - verlangde bewijsstukken Dit kunnen bijvoorbeeld zijn: • (een verklaring dat de aannemer op eerste verzoek zal overleggen) een uittreksel uit het Handelsregister (of het buitenlandse equivalent daarvan) afgegeven in de laatste drie maanden. • (een verklaring dat de aannemer op eerste verzoek zal overleggen) recente certificaten waaruit blijkt dat aan gen van de omstandigheden van artikel 24 van de Richtlijn Werken sprake is • in geval van een combinatie: een verklaring waaruit de bereidheid blijkt om aan de eis van opdrachtgever inzake hoofdelijke aansprakelijkheid te voldoen III.2.1.2) Economische en financiële draagkracht - verlangde bewijsstukken Dit kunnen bijvoorbeeld zijn, afhankelijk van de vereiste inlichtingen in III.2.1: • banbverklaringen • balansen of balansuittreksels • een verklaring betreffende de totale omzet en de omzet aan werken van de ondernemingen verdeelde dan ze uitgevoerd. III.2.1.3) Technische bekwaamheid - verlangde bewijsstukken Dit kunnen bijvoorbeeld

zijn, afhankelijk van de vereiste inlichtingen in III.2.1: • een overzicht van soortgelijke werken die de aannemer de afgelopen vijf jaar heeft uitgevoerd • een opgave van het beschikbare materieel • de organisatiestructuur van de onderneming, met de rolverdeling van het personeel • beknopte c.v.'s van het leidinggevend personeel • een verklaring dat het leidinggevend personeel de Nederlandse taal goed beheerst in woord en geschrift • een ISO - certificaat (of gelijkwaardig) • gegevens waaruit blijkt dat de veiligheids- en gezondheidsaspecten zijn gewaarborgd 4.4 De beoordeling van de selectiecriteria Omdat niet elk selectiecriterium voor de opdrachtgever even zwaar telt, is het gebruikelijk om aan elk selectiecriterium een weegfactor toe te kennen. Per selectiecriterium wordt vervolgens aan elke aannemer een puntenaantal van bijvoorbeeld 0 en en 5 toegekend, te vermenigvuldigen met de weegfactor. Het is niet verplicht om weegfactoren van tevoren bekend te maken. Wel moet elke aannemer die daarom verzoekt achteraf inzage kunnen krijgen in de toegepaste beoordeling. Zie ook hierna bij § 5.5 Een handige manier om de toepassing van de selectiecriteria inzichtelijk te maken (zowel tijdens de beoordeling als bij de verantwoording achteraf) is het opstellen van een selectiematrix, die bijvoor-

beeld op de volgende manier opgesteld kan worden. 10 volledigheid stukken criterium 1 criterium 2 criterium 3 criterium 4 criterium 5 criterium 6 criterium 7 criterium 8 etc. wegingsfactor totaal aantal punten aannemer 1 aannemer 2 aannemer 3 aannemer 4 aannemer 5 aannemer 6 aannemer 7 aannemer 8 aannemer 9 aannemer 10 aannemer 11 etc. Tabel 1. Een voorbeeld van een selectiematrix. 11 5 Het gunningscriterium en de gunning 5.1 Toepassing van het gunningscriterium Het gunningcriterium is het criterium op grond waarvan de opdracht uiteindelijk aan één van de inschrijvers wordt gegund. Het wordt pas toegepast nadat er een eerste schifting heeft plaats gevonden aan de hand van de selectiecriteria. In tegenstelling tot de selectiecriteria die bepaalde eisen stellen aan de opdrachtnemers, heeft het gunningscriterium betrekking op de offerte. 5.2 Kiezen voor één van twee gunningscriteria De aanbestedende moet van te weren één van beide onderstaande gunningscriteria kiezen: 1. de laagste prijs, of: 2. de economisch meest voordelige aanbieding. Een opdrachtgever die varianten toe wil staan, zal altijd voor dit laatste criterium moeten kiezen. 5.3 De laagste prijs Dit criterium spreekt voor zich en heeft geen nadere uitleg nodig. 5.4 De economisch meest voordelige aanbieding Dit criterium geeft de opdrachtgever wat meer ruimte in de gunning, want naast prijs mogen ook andere criteria gezetd worden, voorzover deze

tenminste objectief en functioneel zijn en ze betrekking hebben op de offerte. Uiteraard dienen alle criteria vermeld te worden in de de aankondiging of het bestek, bij voorkeur in volgorde van belangrijkheid. Voorbeelden van dergelijke criteria: • de prijs; • de wijze van kostenbewaking en calculatie; • de bereidheid om het standaardcontract van de opdrachtgever te aanvaarden. Veel mogelijkheden om dit criterium nader in te vullen zijn er echter niet bij de aanbesteding van bouwwwerken. In de praktijk komt het gunningscriterium "economisch meest voordelige aanbiedinge aanbieding" in deze sector daarom grotendeels neer op "de laagste prijs". 5.5 De beoordeling van de inschrijving Over het algemeen wordt een inschrijving in deze volgorde beoordeeld: 1. volledigheid van de aanbieding 2. voldoen aan de minimumeisen, vermeld bij de selectiecriteria 3. waar-

dering van de gunningscriteria (indien er meerdere zijn), waarbij elk gunningscriterium van een weegfactor wordt voorzien. De wijze van waardering en de weegfactoren hoeven niet van te voren bekend gemaakt worden. Wel moet een aannemer dan, als hij dit verzoekt, achteraf inzage in kunnen krijgen. Ook hier kan een matrix handig zijn (zie het modelblejc bij § 4.4) 5.6 Power-verhaal van de gunning De opdrachtgever is verplicht van de gunning een power-verhaal te maken dat in ieder geval de volgende gegevens bevat (zie ook artikel 18 van de Richtlijn): • de naam en het adres van de opdrachtgever, het voorwerp en de wiatrik van de opdracht; • de namen van de geselecteerde inschrijvers, met motivering van de keuze; • de namen van de uitgesloten inschrijvers en de redenen voor de uitsluiting; • de naam van de geselecteerde aannemer en de motivering voor de keuze van zijn offerte; • indien bekend, het gedeelte van de opdracht dat de geselecteerde aannemer van plan is aan derden in onderaanneming te geven; • (alleen van toepassing bij procedures van gunning via onderhandelingen:) de in artikel 7 genoemde omstandigheden die de toepassing van deze procedure rechtvaardigen. 12 6 Draaiboekjes Hieronder volgen enkele korte, praktische overzichten met te ondernemen acties tijdens een Europese aanbesteding. Het eerste draaiboekje (in § 6.1) is in feite een checklist om vast te stellen of en zo ja volgens welke richtlijn en procedure er Europees moet worden aanbesteed. Paragraaf 6.2 en 6.3 geven een overzicht

ICT-aanbestedingen slechts bij hoge uitzondering echt Europees offertetraject

Aanbestedende diensten kunnen via website regelement aanbieden

ICT-projecten worden sinds het begin van de jaren negentig van de vorige eeuw op steeds grotere schaal aanbesteed. Het is inmiddels een goed gebruik geworden bij de centrale overheid, de lagere overheid, onderwijsinstellingen en allerlei andere privaatrechtelijke rechtspersonen waarbij sprake is van zeggenschap en financiering vanuit de overheid. Ook de Nederlandse ICT-dienstverleners zijn er inmiddels aan gewend geraakt. Bij de grote hoeveelheid (ICT-)aanbestedingen zijn opmerkelijke trends zichtbaar geworden waarvan er in dit artikel twee zullen worden toegelicht. Ook komt de vraag aan de orde in hoeverre de regeldrift van aanbestedende diensten en de daaruit voortvloeiende kosten van aanbestedingsprocessen beperkt kunnen worden.

De eerste trend is dat ICT-aanbestedingen slechts bij hoge uitzondering een echt Europees offertetraject met zich mee brengen (zie kader). Deze trend wekt echter niet echt verbazing op. Vele fabrikanten van ICT-producten zijn wereldspelers en hebben om die reden in Europa vaak vestigingen in diverse landen. Nederland wordt meestal als te klein beschouwd (een enkele uitzondering daargelaten) en daarom wordt er één vestiging in de Benelux geplaatst, meestal in Nederland of België.

Nu kan Brussel wel stellen dat aanbestedingsregels in het leven zijn geroepen om internationale handel tussen de lidstaten te bevorderen, met de overheid als voortrekker, maar het lijkt uitgesloten dat vestigingen van één fabrikant in diverse landen met elkaar in concurrentie treden. Ook op resellerniveau blijkt er in de praktijk geen sprake te zijn van internationale concurrentie tussen leveranciers van éénzelfde merk. De fabrikanten hebben hun distributiekanalen zodanig ingericht dat er vrijwel altijd alleen concurrentie tussen resellers mogelijk is op nationaal niveau.

Bij de tussenliggende schakel in de distributieketen, de importeurs of distribiteurs, valt hetzelfde verschijnsel waar te nemen. Bij deze laatste groep geldt bovendien dat zij nooit zullen offreren bij Europese aanbestedingen indien zij daarmee resellers, aan wie zij leveren, beconcurreren. Bij echte dienstverlening, zoals advisering, gelden vergelijkbare bevindingen, al is de oorzaak daar meestal te wijten aan de hoge (arbeids-, reis- en verblijfs)kosten van het internationaal aanbieden van personeel, waardoor men lage kansen voor gunning van opdrachten voor zichzelf inschat.

De conclusie lijkt daarmee gerechtigd dat Europese aanbestedingen op ICT-gebied toch vooral een nationale aangelegenheid zijn, in casu een Nederlandse. Is het toepassen van de Europese aanbestedingsregelgeving met omvangrijke aanbestedingsstukken in dit geval dan een voorbeeld van het doorschieten van regeldrift? Het lijkt er veel op.

Drempelwaarde

Er is echter de laatste jaren nog een tweede trend zichtbaar. De huidige Europese aanbestedingsregelgeving wordt gevormd door het Besluit Aanbestedingsregels voor Overheidsopdrachten (BAO) en het Besluit Aanbestedingsregels voor Speciale Sectoren (BASS). Het BAO en BASS gaan nog steeds van het principe uit dat er een Europese aanbesteding moet worden gehouden indien een bepaalde drempelwaarde voor een inkoopopdracht wordt overschreden. Tot voor kort gold daarbij het volgende. Zodra deze drempelwaarde niet werd overschreden konden inkopers door middel van een simpel telefoontje bijvoorbeeld een externe ICT-adviseur inhuren. In het beste geval was er sprake van interne aanwijzingen waardoor er minimaal drie offertes moesten worden opgevraagd.

Inmiddels hanteert de Europese Commissie het standpunt dat de beginselen van het Europese Gemeenschapsrecht ook gelden in de gevallen dat het BAO en het BASS niet van toepassing zijn. Inmiddels zijn er gerechtelijke uitspraken in Nederland bekend die aanbestedende diensten verplichten om bijvoorbeeld het transparantiebeginsel toe te passen door 'ergens' een openbare aankondiging te plaatsen (zie kader), zodat iedere belangstellende leverancier kan meedingen naar een opdracht. Dit is uiteraard een nobel streven en bevordert de eerlijke concurrentie. Het effect is echter dat ook hier sprake is van het doorschieten van de regeldrift. De offertedocumenten krijgen namelijk ook bij kleinere opdrachten nu het karakter van een formeel aanbestedingsdocument (een bestek en/of een selectieleidraad) en de offerteprocedure wordt ook bij kleinere opdrachten in toenemende mate uitgevoerd alsof het een echte Europese aanbesteding betreft. Er geldt daarbij een bijkomend effect: de kosten van offerteprocedures nemen zowel voor de opdrachtgevers als de ICT-dienstverleners nog meer toe.

Lagere kosten

Beide geschetste trends leiden tot de bevinding dat de regeldrift aan het doorschieten is. De trends zijn samen te brengen in een wens tot meer eenvoud en daardoor lagere kosten. Als je bij veel Europese ICT-aanbestedingen al bijna van tevoren zeker weet dat er uitsluitend Nederlandse bedrijven zullen reageren, dan lijkt het ook niet nodig om deze bedrijven iedere keer weer op hoge kosten te jagen door ze herhaaldelijk aan zware en steeds weer iets andere kwalificatie-eisen te onderwerpen. Aanbestedende diensten voelen bij onderhandse offerteaanvragen over het algemeen geen enkele behoefte om naast een beschrijving van de behoeftestelling ook nog kwalificatie-eisen op te nemen. Zodra een opdracht echter boven de drempel komt is de aanbestedingsregelgeving van toepassing en ontstaat er een soort automatisme om deze kwalificatie-eisen weer wel op te nemen. Dit verschijnsel wordt mede veroorzaakt door het gegeven dat de aanbestedende dienst in het eerste geval zelf een paar aanbieders uitkiest en in het tweede geval verplicht moet wachten welke leveranciers er naar hem toe zullen komen op basis van de publicatie. Aangezien op voorhand niet valt te voorzien hoeveel leveranciers dat zullen zijn vloeit hieruit de wens voort de hoeveelheid aanbieders op voorhand al te beperken op andere gronden dan door een uit te brengen offerte, en dat is een bedenkelijke ontwikkeling, vooral voor kleinere bedrijven.

Als voor de hand liggend alternatief zouden aanbestedende diensten kunnen overwegen om via hun website een reglement aan te bieden dat geldt voor het zaken doen met deze opdrachtgevers. Dit reglement kan eventueel worden toegespitst op een aantal categorieën opdrachten. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat er andere regels gelden voor bouwwerkzaamheden dan voor ICT-opdrachten. Het reglement kan periodiek worden geüpdate zodat het te allen tijde actueel blijft. Het voordeel van openbaar toegankelijke reglementen is dat gelijksoortige aanbestedende diensten deze van elkaar kunnen zien en dat zij door ICT-aanbieders worden gewezen op het bestaan van deze reglementen en dat er op deze wijze mag worden verwacht dat hier eenduidigheid zal ontstaan. Immers, waarom zou de ene centrale overheid beduidend andere reglementen hanteren dan een andere? Eenduidigheid betekent voor ICT-aanbieders dat zij hun offerteproces veel efficiënter kunnen inrichten zodat de kosten omlaag gaan.

Het hanteren van een reglement heeft voor aanbestedende diensten een vergelijkbaar kostenbesparend effect. Het beheer van een dergelijk reglement zou zelfs boven een individuele aanbestedende dienst kunnen worden uitgetild.

Joop Schuilenburg

AG • 06-10-'06

Mr. Joop Schuilenburg is werkzaam als principal adviseur bij M&I/Partners B.V. Amersfoort (joop.schuilenburg@mxi.nl)

Regeldrift

Een voorbeeld van het doorschieten van regeldrift is het toetsen van adequate financiële draagkracht van aanbieders door het overleggen van verzekeringspolissen. Hierbij wordt vaak onderscheid gemaakt tussen bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen en beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen. Nog los van de vraag wat onder 'adequaat' moet worden verstaan, beseft een opdrachtgever vaak niet de essentie van zijn eigen vraagstelling. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering gaat vrijwel uitsluitend over zaak- en personenschade, vergelijkbaar met een WA-verzekering zoals ieder huishouden die in Nederland heeft. Alle bedrijven hebben een dergelijke verzekering maar deze heeft meestal niets van doen met het belang van een opdrachtgever met betrekking tot ICT-opdrachten. Dit soort schade vloeit nooit voort uit het wanpresteren op basis van de overeenkomst die de opdrachtgever voornemens is te sluiten met de ICT-dienstverlener (de schade ontstaat namelijk door het plegen van een onrechtmatige daad).

Relevant is wel een beroepsaansprakelijkheidsverzekering omdat deze wel de wanprestatie kan afdekken. Het gaat hier echter om de toets van de financiële draagkracht en dat lijkt volstrekt overbodig bij grote ICT-bedrijven. Bij kleinere bedrijven is dit wel van belang en met name ook voor het ICT-bedrijf zelf. Omdat continuïteit echter ook van groot belang is voor de opdrachtgever zelf lijkt het redelijk dat deze daarvoor meebetaalt. In de huidige praktijk moeten bedrijven beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen mede sluiten om een oneigenlijke kwalificatietoets te doorstaan.

Drempelwaarde

De bepalingen van het Besluit Aanbestedingsregels voor Overheidsopdrachten (BAO) zijn ten volle van toepassing indien overheidsopdrachten de drempelwaarde van 211.000 euro (voor decentrale overheid) of 137.000 euro (voor centrale overheid), beiden exclusief BTW, overschrijden. Door de geschetste trends lijkt het belang van drempelbedragen minder relevant te zijn geworden. De rechtspraak heeft het beginsel van het zijn van opdrachten van 'enige economische importantie' geïntroduceerd. Niet duidelijk is wanneer daar sprake van is. Verder is niet duidelijk waar er dan moet worden aangekondigd. Zo wordt er in vakbladen aangekondigd, op min of meer 'nationale' websites (bijvoorbeeld www.aanbestedingskalender.nl) en soms worden aanbestedingsstukken ter inzage gelegd in de hal van gemeentehuizen. Het wordt er voor aanbestedende diensten en voor ICT-aanbieders niet makkelijker op.

Internationaal

Bij de inmiddels meer dan 150 Europese aanbestedingen die ik sinds 1993 op het terrein van ICT heb begeleid valt op dat er slechts bij een tiental procedures sprake was van een echt internationaal aanbod. In alle gevallen betrof dit slechts één aanbieder tussen verder uitsluitend Nederlandse (vestigingen van) ICT-aanbieders. In zeven van deze tien gevallen ging het bovendien om een onderneming naar Belgisch recht die het hoofdkantoor van een Amerikaanse onderneming in de Benelux was, waardoor er geen Nederlandse vestiging bestond. In de drie overige gevallen betrof het heel specifieke aanbestedingen, op het terrein van breedbandige glasvezelexploitatie en mainframesoftware. Bij deze drie gevallen werd er bovendien nadrukkelijk op een internationaal aanbod gestuurd, bijvoorbeeld door de publicatie en de aanbestedingsstukken in de Engelse taal op te stellen.