

## SPIEBRIEF

### Stappen zetten

Mocht je als aanbesteder al weten welke procedure je wilt gebruiken, dan is onderstaande tabel een snelle manier om te vinden waar in de Aanbestedingswet van 2012 de stappen staan die je moet nemen. Als bonus zie je ook nog het aantal stappen.

Procedure	Aanbestedingswet 2012	Aantal stappen
Openbare procedure	Art. 2.26	8
Niet openbare procedure	Art. 2.27	11
Procedure van de concurrentiegerichte dialoog	Art. 2.29	13
Mededingingsprocedure met onderhandeling	Art. 2.31	11
Procedure van het innovatiepartnerschap	Art. 2.31b	11
Onderhandelingsprocedure zonder aankondiging	Art. 2.37	5
Procedure voor sociale en andere specifieke diensten	Art. 2.39	5
Procedure van een prijsvraag	Art. 2.43	4
Procedure voor een dynamisch aankoopstelsel	Art. 2.49	4

### Grensbedragen

De grensbedragen betreffende Europese aanbestedingen veranderen elke twee jaar. Deze worden vastgesteld door de Europese Commissie. Vanaf 1 januari 2022 tot en met 31 december 2023 gelden de volgende grensbedragen (niet volledig):

Werken	€ 5.382.000,-
Leveringen	€ 215.000,- (centrale overheid € 140.000,-)
Diensten	€ 215.000,- (centrale overheid € 140.000,-)
Prijsvragen (diensten)	€ 215.000,- (centrale overheid € 140.000,-)
Concessies werken/diensten	€ 5.382.000,-
Leveringen/diensten water, energie, vervoer, post	€ 431.000,-
Sociale en andere specifieke diensten (klassiek)	€ 750.000,-
Sociale en andere specifieke diensten (water etc.)	€ 1.000.000,-

## SPIEKBRIEF

### Enkele tips voor inschrijvers

Wanneer je je als (MKB) bedrijf wilt inschrijven op een aanbesteding, moet je natuurlijk eerst een aanbesteding vinden waar je aan denkt te kunnen voldoen. Hieronder een aantal globale stappen die je als potentiële inschrijver kunt nemen om de juiste aanbesteding te vinden:

- » Inschrijven bij aanbestedingsplatforms om *automatisch* op de hoogte te worden gehouden van eventueel geschikte aanbestedingen.
- » Actief zoeken naar een goede aanbesteding (bijvoorbeeld via TenderNed).
- » Goed controleren of je het gevraagde kunt leveren (algemeen bedoeld, niet alleen leveringen, maar natuurlijk ook diensten en werken).
- » Zorgen dat je de juiste mensen bij elkaar krijgt die een inschrijving kunnen doen. Noem dat het bid-team (klinkt professioneel). Desnoods huur je een extern bureau in dat je ondersteunt.
- » Zorg dat je, mocht je de aanbesteding winnen, de opdracht daadwerkelijk goed en tijdig kunt aanpakken. Soms schrikken bedrijven als ze winnen, maar wees erop voorbereid!
- » Communiceer veel en tijdig met de aanbesteder. Vraag wat je niet weet (NvI), laat je zien!
- » Bij verlies: zorg dat je wat aan het proces overhoudt! Je hebt ervan geleerd, en als je een logboek maakt van het hele proces kan je daar nuttige informatie uit gebruiken voor een volgende keer.
- » Bedenk: aanbesteden is net als solliciteren. Je wordt er steeds beter in en uiteindelijk is het raak en heb je als bedrijf voor jaren werk. En van leeftijdsdiscriminatie heb je hier geen last, het is zelfs een voordeel als je als bedrijf wat langer bestaat!

# Inhoud in vogelvlucht

<b>Inleiding</b> .....	1
<b>Deel 1: Een stukje geschiedenis, principes en de belangrijkste speler: de overheid</b> ...	5
HOOFDSTUK 1: Achtergronden van het aanbesteden .....	7
HOOFDSTUK 2: De overheid .....	19
<b>Deel 2: Een aanbesteding opstellen en de voornaamste juridische basis</b> .....	33
HOOFDSTUK 3: Aanbesteden .....	35
HOOFDSTUK 4: Platforms en meer .....	71
HOOFDSTUK 5: De Aanbestedingswet 2012 .....	89
<b>Deel 3: Blikverschuiving naar inschrijver met tips, trucs en mogelijke juridische stappen</b> .....	143
HOOFDSTUK 6: Inschrijven .....	145
HOOFDSTUK 7: Uploaden & indienen .....	161
HOOFDSTUK 8: De uitslag .....	167
HOOFDSTUK 9: Rechtsbescherming .....	173
<b>Deel 4: Deel van de tientallen</b> .....	183
HOOFDSTUK 10: Tips en weetjes .....	185
HOOFDSTUK 11: Hier zit een luchtje aan .....	191
<b>Index</b> .....	199



**Een stukje  
geschiedenis,  
principes en de  
belangrijkste  
speler: de overheid**

## **IN DIT DEEL . . .**

Kom je erachter dat aanbesteden veel ouder is dan je denkt, maar vroeger waren er wat minder regels.

---

Worden alvast enkele principes van aanbesteden uitgelegd, die eigenlijk van alle tijden zijn.

---

Wordt er aandacht gegeven aan het waarom van aanbesteden.

---

Krijg je een globaal overzicht van de belangrijkste aanbesteders: de overheid.

## Hoofdstuk 1

# Achtergronden van het aanbesteden

Dit hoofdstuk bevat een algemene inleiding op het onderwerp aanbesteden en enkele achtergronden. Aanbesteden is al zo oud als de weg naar Rome (misschien is die weg zelf al wel aanbesteed), maar de laatste jaren is het fenomeen aanbesteden steeds meer in de belangstelling komen te staan. Niet in de laatste plaats omdat er voor inschrijvers op aanbestedingen veel valt te verdienen. In Nederland wordt per jaar ongeveer 75 miljard euro (je leest het goed, 75 duizend miljoen!) door de overheid aanbesteed. En dan is het erg aantrekkelijk als je daar als onderneming een graantje van mee kunt pikken.

Het *inschrijven* op aanbesteden is (uiteraard, zou ik bijna willen zeggen) het andere grote onderwerp van dit boek. Want de overheid kan aanbesteden wat ze wil, als er geen bedrijven inschrijven is dat een nutteloze exercitie. Het inschrijven op een aanbesteding is eigenlijk heel goed te vergelijken met het uitbrengen van een offerte. Maar dan wel een heel grote offerte. En niet onbelangrijk: een vooral juridisch sterk gereguleerde offerte. Voor de gedachtegang is het echter een goede vergelijking.



TIP

Wat betreft de wetsartikelen waarnaar in de tekst van deze *Voor Dummies*-uitgave wordt verwezen, kan ik de geïnteresseerde lezer aanraden om het desbetreffende artikel in de meest recente versie te raadplegen via

www.wetten.nl. Zoek daar bijvoorbeeld naar Aanbestedingswet en presto, gratis en voor niets de (wel erg juridische en dorre) tekst.



Als je ergens niets vanaf weet, of je hebt de klok vaag horen luiden en je wilt er wel iets vanaf weten, is het eerste wat je tegenwoordig doet Wikipedia raadplegen. Wikipedia is echter, hoe goed sommige informatie ook is, een afgeleide van de oorspronkelijke bronnen. Natuurlijk staat het iedereen vrij om Wikipedia te raadplegen, maar doe dat dan wel met de nodige reserve.

## Een duik in de geschiedenis

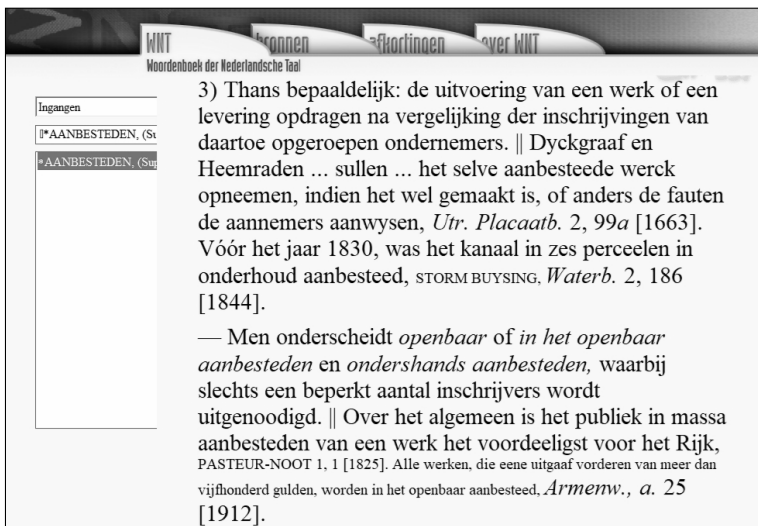
Waar komt het woord aanbesteden vandaan? Daarvoor gaan we het Woordenboek der Nederlandse Taal raadplegen.

### Het WNT

Het Woordenboek der Nederlandse Taal is zo ongeveer het meest uitgebreide woordenboek van de hele wereld. Zeker als je het afzet tegen de omvang van de taal die het beschrijft. Het woord aanbesteden heeft daar een prominente plaats in gekregen. Zo staat het beschreven in het woordenboek: 'De uitvoering van eenig werk of de levering van benodigdheden bij overeenkomst voor een bepaalden prijs aan een ondernemer opdragen, ook wel Aanbestellen genoemd, en het tegenovergestelde van Aannemen of Ondernemen.' In het supplement van deze uitgave van het WNT kunnen we verder constateren dat schrijvers als Hooft (ja, die van de P.C. Hoofdstraat) het woord in de Gouden Eeuw al gebruikten. Dus aanbesteden is bepaald niet nieuw. De Dikke Van Dale, een wat gebruikelijker en vooral moderner woordenboek, meldt over aanbesteden: '(m.b.t. de uitvoering van een werk, de levering van benodigdheden enz.) publiek of onderhands tegen een bepaalde prijs opdragen, na vergelijking van de ontvangen inschrijvingen.' Dit komt al wat dichter bij de huidige betekenis, maar er is natuurlijk veel meer over te zeggen.

Aanbesteden is dus niet nieuw. Maar wel de manier waarop er tegenwoordig mee wordt omgegaan. Het is steeds meer in een juridisch jasje gegoten, wat uiteindelijk heeft geresulteerd in een heel eigen wet, speciaal voor aanbesteden, die dan ook de Aanbestedingswet genoemd is (gevolgd door het jaartal 2012, zie voor deze toevoeging het kader op de volgende bladzijde). In een volgend hoofdstuk wordt deze belangrijke wet zeer grondig besproken, want het is in Nederland de belangrijkste wet betreffende aanbesteden.

**FIGUUR 1.1:**  
Het WNT geeft in het supplement van net na de oorlog deze omschrijving, die al aardig modern aandoet.



TECHNISCHE  
INFO

## ROEPNAAM

De echte naam (zeg maar de roepnaam) van de Aanbestedingswet is 'Aanbestedingswet 2012'. Is die alweer zo oud? Nee hoor, die wet is actueel, dat is alleen maar de naam. Zo is de Rijksoctrooiwet 1910 pas in 1995 vervangen door de Rijksoctrooiwet 1995! Reken maar dat er in die 85 jaar de nodige wetsaanpassingen zijn gedaan. Artikel 4.41 van de Aanbestedingswet zegt het zo: 'Deze wet wordt aangehaald als: Aanbestedingswet, met vermelding van het jaartal van het Staatsblad waarin zij wordt geplaatst'. Dus: *Aanbestedingswet 2012*.

## Een paar omvangrijke aanbestedingen

Hier volgt een rijtje 'historische' aanbestedingen, waaraan je kunt zien dat het begrip aanbesteden heel wat meer omvat dan in eerste instantie wordt gedacht. In de opsomming hieronder gaat het voornamelijk om grote aanbestedingen, ook de ijzerwaren zullen waarschijnlijk wel in grote hoeveelheden zijn aanbesteed. En de verkoop van roomijs doet natuurlijk meteen denken aan een speciaal soort aanbesteding, de *concessie*, waarover later meer.

- » **1833 Den Haag:** de aanbesteding van vernieuwingen en onderhoud aan de koninklijke postkantoren te 's-Gravenhage, Rotterdam en Leiden.



- » **1909 Zeeland:** algemene bepalingen voor aanbesteding, uitvoering en onderhoud der werken van de zeewering en oeververdediging der calamiteuze polders of waterschappen in Zeeland. (Na 1953 zullen ze in Zeeland deze aanbesteding nog weleens hebben bekeken...)
- » **1910 Den Haag:** voorschrift betreffende de aanbesteding en levering van ijzerwerken en toebehoren. (Uitgegeven door het Ministerie van Koloniën.)
- » **1936 Rotterdam:** bestek en voorwaarden aanbesteding. Het bouwen van een tunnel voor vierbaans autoverkeer en voor verkeer van wielrijders en voetgangers onder de Nieuwe Maas te Rotterdam. (Aanbesteding voor de Maastunnel!)
- » **1941 Amsterdam:** aanbesteding Spoorverhoging. (Deze aanbesteding is doorkruist door de Tweede Wereldoorlog.)
- » **1947 Brugge:** aanbesteding voor het standrecht voor den verkoop van roomijs op het Nieuw Stationsplein. (Aanbesteden is niet alleen iets Nederlands.)

## Aanbesteden in de 21ste eeuw

Voordat we alle fitnesses gaan uitleggen met betrekking tot aanbesteden, is het handig om in het kort enkele aspecten te beschrijven. Die beschrijving zal natuurlijk niet alles wat met aanbesteden te maken heeft volledig afdekken, maar zal in eerste instantie wel een goed handvat geven.



BELANGRIJK

Wie moeten aanbesteden? Dat zijn om te beginnen de aanbestedende diensten: de overheden (de staat, provincie, gemeente, waterschappen) en de van de overheid functioneel afhankelijke publiekrechtelijke instellingen (denk aan ziekenhuizen of universiteiten). Daarnaast moeten ook de speciale sectoren (vervoer bijvoorbeeld) aanbesteden, wanneer de aanbesteding verband houdt met die speciale sector. Over drempelbedragen waarboven er bijvoorbeeld Europees *moet* worden aanbesteed, komen we later te spreken. Het hoofdstuk over de Aanbestedingswet 2012 zal een helderder licht laten schijnen, dat beloof ik hierbij.

Een *aanbestedende dienst* kondigt aan dat hij een werk, een dienst of een levering wil laten uitvoeren. Deze opdracht wordt gedetailleerd beschreven, zodat bedrijven die de opdracht willen uitvoeren erop kunnen inschrijven. De aanbestedende dienst selecteert vervolgens dat bedrijf dat het best aan de in de opdracht gestelde voorwaarden voldoet. Aan deze onderneming wordt de opdracht 'gegund'. Dat laatste woord heeft in aanbestedingsland een heel wat bredere betekenis dan de woordenboekbete-

kenis 'iemand iets zonder jaloezie verlenen'. In gunnen zit iets positiefs, maar wanneer het een aanbesteding betreft, is dat positieve soms ver te zoeken. Want als iemand iets gegund krijgt, zijn de anderen de verliezers...

Een vergelijking met een wat kleiner niveau van aanbesteden is hier op zijn plaats. Stel, ik wil een carport laten bouwen. Ik ben dan de 'aanbestedende dienst'. Die carport is een 'werk'. Ik beschrijf hoe ik de carport wil hebben: zo en zo lang, eventueel welke materialen er gebruikt moeten worden, of er een lichtkoepel op moet enzovoort. Dan ga ik een aantal offertes opvragen bij diverse carportboertjes. Die ontvang ik, ik ga kijken welke het best past (waarschijnlijk is de prijs heel belangrijk, want in tegenstelling tot aanbesteden bij de overheid moet ik *als persoon* dokken!) en dan ga ik met het geselecteerde bedrijf in zee, ik 'gun' ze de opdracht. De andere offerte-indieners mail ik netjes dat ze bedankt worden voor hun inspanningen.

Als je het zo bekijkt is een aanbesteding eigenlijk een enorm offerteprocess. Een heel groot verschil is dat een aanbesteding juridisch meer dichtgetimmerd zit. En er gaan vaak grote bedragen in om. Over die bedragen wordt later nog het een en ander verteld, want wanneer een aanbestedende dienst iets wil laten uitvoeren dat boven bepaalde drempelbedragen ligt, moet dit bijvoorbeeld via de zogeheten Europese aanbesteding. Daar had ik gelukkig met mijn carport geen last van, zo duur was die niet.

Een voorbeeld van een grote aanbesteding is het onderhoud aan de Afsluitdijk. In 2019 barstte dat echt los, met het bijkomend probleem dat fietsers niet meer de dijk over konden. Deze aanbesteding werd gewonnen door een aantal bedrijven bij elkaar, een *consortium*, waarbij ook innovatieve aspecten een rol speelden. Dat is vaker zo, dat aanbestedingen niet alleen maar om 'de goedkoopste' gaan, maar ook om vernieuwende

**FIGUUR 1.2:**  
Op de Afsluitdijk zelf staat in eenvoudige taal wat er allemaal met de dijk gaat gebeuren, of al gebeurd is.



materialen of technieken en milieukwesties. Een uitleg over de criteria waarop de aanbesteding wordt gegund volgt later. Het is soms, zo zal blijken, voor een inschrijver een behoorlijke puzzel om te begrijpen hoe er uiteindelijk beoordeeld gaat worden wie er wint. Maar de prijs zal altijd een rol spelen, hoewel dit wel steeds minder wordt.



TECHNISCHE  
INFO

## BOUWFRAUDE EN AANBESTEDEN

Het juridisch strakker willen regelen van aanbestedingen is onder andere getriggerd door de zogeheten bouwfraude. In 2002 is er een parlementaire enquête gehouden naar fraude in de Nederlandse bouwsector, naar aanleiding van een aflevering van het programma Zembla (in 2001) waarin gerapporteerd werd over 'vermeende illegale prijsafspraken in de bouwnijverheid in Nederland bij opdrachten van de overheid'. Om het in andere woorden te zeggen: 'forse malversaties bij de *aanbesteding* van bouwprojecten'. Een van de projecten waarbij het misging, was de bouw van de Schipholtunnel. Er waren schaduwadministraties en nog veel meer onfrisse zaken die geen plaats hebben in een keurige *Voor Dummies*-uitgave. Maar toch bleek, volgens de commissie, dat er geen sprake was van corruptie of omkoping van ambtenaren. Om een lang verhaal kort te maken: de belangrijkste aanbeveling van de commissie was om te komen tot 'een wettelijke regeling van aanbesteding'. Die kwam er, uitmondend in de Aanbestedingswet 2012. Sommige ministers kregen (saillant detail) nog een tik op de vingers wegens hun rol, maar kwamen als een duikelkaartje weer naar boven. Ik noem geen namen.

## De principes

Aanbesteden is gebaseerd op enkele principes. Deze worden direct in de wetgeving genoemd of zijn daaruit af te leiden. Sommige van deze principes zijn dusdanig vaag dat bij veel aanbestedingen opgemerkt kan worden dat ze zich wellicht aan de genoemde principes onttrekken. Omdat de principes dragend zijn, verdienen ze aandacht. Elk principe wordt in een eigen paragraaf behandeld. Het eerste principe dat aan bod komt is de 'proportionaliteit'. De wetgever vindt dit zo'n belangrijk principe, dat het zijn eigen 'Gids' heeft gekregen, de Gids Proportionaliteit.

Hoewel de onderstaande principes gelden voor Europese aanbestedingen (zeg maar de grotere) kunnen ze natuurlijk ook gelden voor kleinere aanbestedingen. En zoals bij alle principes geldt dat ze niet altijd hoeven te gelden. Volg je mij nog? Wat wel altijd geldt, is de wet.