



drs. H.J. (Jos) Plattel  
Pro Mereor Inkoopkenniscentrum  
Tel.: 026 - 370 14 76  
Website: www.pro-mereor.nl

Succesvol inkopen en aanbesteden is topsport en kan rekenen op een goed gevulde tribune. Van inkoopprofessionals wordt rendement verwacht. Marktkennis, maatschappelijke verantwoordelijkheid, juridische onderbouwing en inzicht in de kaders waarbinnen inkoopprofessionals dat succes moeten realiseren. In deze terugkerende column probeert Inkoopkenniscentrum Pro Mereor, de inkoopprofessionals uit het onderwijs bekend te maken met de mogelijkheden en de voordelen.

## Onderhands aanbesteden

Opdrachten onder de Europese drempelwaarde zijn uitgesloten van de werksfeer van de Europese aanbestedingsrichtlijnen. Dat wil niet zeggen dat u naar eigen inzicht kunt inkopen. Welke regels u moet toepassen, wordt in belangrijke mate bepaald door de geraamde waarde van de opdracht. Enkele feiten en tips om onderhands aanbesteden succesvol toe te passen binnen uw organisatie.

De te volgen aanbestedingsprocedure is afhankelijk van de opdrachtwaarde van de opdracht. De indicatieve drempelbedragen zijn weergegeven in de 'Gids Proportionaliteit 2013'.

Als aanbestedende dienst heeft u drie manieren van onderhands aanbesteden tot uw beschikking te weten:

### Enkelvoudig onderhands

Bij deze procedure wordt de opdracht rechtstreeks aan één leverancier gegund die op basis van een offertezoek een aanbieding heeft ingediend. Deze procedure wordt ook wel genoemd de 'gunning uit de hand'. Het voordeel van deze procedure is dat een aanbestedende dienst zich zonder bezwaar kan wenden tot een leverancier naar keuze. De aanbestedende dienst hoeft er bij een enkelvoudig onderhandse aanbesteding uiteindelijk alleen maar voor te zorgen dat er overeenstemming komt over de opdracht, uitvoering daarvan en eventueel daaraan verbonden voorwaarden en tarieven.

### Meervoudig onderhands

De meervoudig onderhandse procedure zonder voorafgaande bekendmaking. Hiervoor wordt een beperkt aantal van ten minste twee ondernemers tot inschrijving uitgenodigd door de aanbestedende dienst. Bij voorkeur zijn dit 3 tot 5 partijen. Dit brengt met zich mee dat er nog steeds sprake is van beperkte concurrentie, maar in ieder geval meer concurrentie dan bij de

enkelvoudige onderhandse procedure.

De onderhandse procedure kan sneller worden doorlopen dan de openbare aanbesteding. Een openbare aanbesteding vraagt veel tijd, administratieve en juridische begeleiding. Een voordeel hierbij is dat u als aanbestedende dienst alleen geschikte kandidaten uitnodigt. Nadeel is dat het concurrentie element kleiner is. De aanbestedende dienst dient een keuze te maken welke partij(en) worden uitgenodigd. Het gevaar van willekeur ligt op de loer. Financieel doelmatige aspecten worden dan vaak minder belangrijk geacht.

### Nationaal

De nationale aanbesteding is in wezen een variant van de Europese aanbesteding met een nationaal karakter. Alle geïnteresseerde dienstverleners dan wel leveranciers kunnen inschrijven. Het is toegestaan om kortere termijnen te hanteren dan de voorgeschreven wettelijke termijnen bij een Europese aanbesteding. Het is hierbij wel verstandig je af te vragen of het inkorten van termijnen verstandig is en deze geen afbreuk doen aan de kwaliteit van een aanbesteding. Bij een nationale procedure kan aan de passende mate van openbaarheid worden voldaan als deze vooraf wordt aangekondigd of gepubliceerd op TenderNed.

### Grensoverschrijdend belang

Indien er sprake is van een opdracht onder de drempel met een grensoverschrijdend belang, dan moet aan deze opdracht onder de drempel een passende mate van openbaarheid worden gegeven. Deze passende mate van openbaarheid mag door de aanbestedende dienst worden bepaald. Enkele voorbeelden zijn:

- Publicatie eigen website;
- Staatsblad;
- Nationale media;
- TenderNed.

### Kan ik de drempelbedragen ontwijken door het splitsen van de opdracht?

Het is niet toegestaan om een opdracht in kleinere percelen te verdelen om op die manier de Europese richtlijn te ontwijken en vervolgens het perceel onderhands aan te besteden. De waarde van de opdracht wordt dan ook berekend door de waarde van alle percelen tezamen te nemen. Indien de drempelwaarde wordt overschreden dan dient de richtlijn in acht te worden genomen en volgt een Europese aanbesteding.

### Niet uitnodigen potentiële inschrijver

In het geval dat een aanbestedende dienst een potentiële inschrijver niet uitnodigt voor bijvoorbeeld een meervoudig onderhandse aanbesteding, dan kan het voor de leveranciers de moeite waard zijn om op basis van het gelijkheidsbeginsel, de aanbestedende dienst te verzoeken om ook mee te mogen doen in deze aanbestedingsprocedure. Er is geen verplichting voor de aanbestedende dienst om de ondernemer toe te laten, zelfs niet indien de ondernemer bijvoorbeeld de bestaande leverancier of dienstverlener is. Om problemen bij het uitnodigen van potentiële inschrijvers te voorkomen kan een aanbestedende dienst gebruik maken van een **groslijst**.

### Tips!

Neem bij aanbesteden altijd de basisbeginselen van het aanbestedingsrecht in:

- ✓ Transparantie
- ✓ Non discriminatie
- ✓ Proportionaliteit
- ✓ Objectiviteit