



EUROPESE AANBESTEDING



VRIJE
UNIVERSITEIT
AMSTERDAM

EUROPEES AANBESTEDEN

De VU is volgens de wet verplicht om opdrachten die boven een bepaald bedrag uitkomen in de markt te zetten door middel van een Europese aanbesteding. Dit gebeurt om leveranciers binnen Europa gelijke kansen te geven en marktwerking te stimuleren. Bijvoorbeeld voor het contracteren van een nieuwe cateraar voor de VU restaurants, de aanschaf van chemicaliën ten behoeve van onderzoek en onderwijs, de aanschaf van softwarelicenties of het uitvoeren van nieuwe (aan)bouwprojecten. Maar wat houdt dat Europees aanbesteden nu eigenlijk in, welke basisprincipes, procedures en termijnen moet de VU hanteren, en welke misvattingen bestaan er over het Europees aanbesteden?

WAT IS AANBESTEDEN?

Aanbesteden is het in de markt uitzetten van een opdracht, waarbij ondernemers kunnen inschrijven door het indienen van een offerte. De opdracht kan nationaal of Europees worden uitgezet, afhankelijk van de waarde van de opdracht of de soort dienstverlening.

WAT MOET AANBESTEED WORDEN?

- **Werken:** opdrachten die betrekking hebben op de uitvoering en/of het ontwerp van een product van een geheel van bouwkundige of civieltechnische werken, bijvoorbeeld een gebouw
- **Leveringen:** opdrachten die betrekking hebben op de aankoop, lease, huur of huurkoop van producten, bijvoorbeeld het leveren van een partij goederen;
- **Diensten:** andere opdrachten dan werken of leveringen, bijvoorbeeld consultancy;

WANNEER MOET DE VU AANBESTEDEN?

De VU is verplicht een opdracht Europees aan te besteden als de waarde van die opdracht boven een bepaalde drempel uitkomt. Voor de actuele drempelbedragen zie www.vu.nl.

De waarde wordt bepaald door het totale inkoopvolume binnen de VU voor die specifieke productgroep of dienst. Voor een beoogde overeenkomst met een vaste looptijd van meer dan 12 maanden is de totale waarde van de opdracht inclusief geraamde restwaarde bepalend. Voor beoogde overeenkomsten met onbepaalde looptijd dient 48x het maandelijks bedrag te worden aangehouden voor de berekening van de opdrachtwaarde.

Blijft de waarde van de opdracht onder deze drempelbedragen dan is de VU niet verplicht om Europees aan te besteden, maar kan voor nationaal aanbesteden worden gekozen.

WAAROM AANBESTEDEN?

De overheid ziet steeds strenger toe op een juiste naleving van de wet- en regelgeving met betrekking tot het Europees aanbesteden. Als de VU zich niet aan de huidige wet- en regelgeving houdt, heeft dit een negatieve invloed op het imago en de integriteit van de VU. Maar het kan ook andere, verstrekkende gevolgen hebben:

- **De betreffende uitgaven zijn onrechtmatig:** Deze uitgaven leiden tot een afkeurende accountantsverklaring op de jaarrekening, wat in het uiterste geval gevolgen kan hebben voor de financiering van de VU.
- **De VU loopt kansen mis:** Er wordt niet optimaal gebruik gemaakt van de concurrerende werking van het Europese aanbestedingsmechanisme. Ook kostenbesparingen, bijvoorbeeld als gevolg van een reductie in het aantal leveranciers, worden niet gerealiseerd.
- De VU loopt een risico op het krijgen van rechtszaken en schadeclaims.

Nationaal:

Steeds meer ondernemingen vinden hun weg naar de rechter als ze vinden dat ze niet correct zijn behandeld bij een aanbestedingsprocedure. Gevolgen zijn dan: verbod op gunning, schorsing van de aanbestedingsprocedure, gebod tot (her)aanbesteding, of het betalen van een schadevergoeding.

Europees:

Een benadeelde onderneming kan een klacht indienen bij de Europese commissie over de schending van de aanbestedingsrichtlijnen door de VU. Wanneer deze klacht gehonoreerd wordt, kan het Europese Hof van Justitie een boete opleggen en een schadevergoeding toewijzen.

WELKE PROCEDURE KAN DE VU GEBRUIKEN?

De meest gangbare procedures zijn de openbare en de niet-openbare procedure. Bij de openbare procedure kondigt de VU de opdracht aan die zij wil gunnen. Daarop kan iedere geïnteresseerde ondernemer zich inschrijven. Na beoordeling van de inschrijvers en de aanbiedingen beslist de VU aan wie zij de opdracht wil gunnen. Gunning vindt plaats op basis van economisch meest voordelige inschrijving of op prijs. Dat wordt vervolgens aan alle inschrijvers meegedeeld. Het verschil met de niet-openbare procedure is dat deze procedure in twee delen is geknipt: een selectie- en een gunningsronde. Na de aankondiging kan iedere ondernemer verzoeken deel te nemen. De VU selecteert hieruit een aantal geschikte gegadigden aan de hand van uitsluitingsgronden en selectiecriteria. Vervolgens wordt hen gevraagd om in te schrijven en verloopt de procedure verder zoals de openbare procedure. Bij beide procedures geldt dat ze objectief, transparant en non-discriminatoir moeten verlopen.

WAT ZIJN DE STANDAARDTERMIJNEN?

Het besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten stelt verplichte minimumtermijnen voor elke aanbestedingsprocedure. Hieronder volgt een overzicht van de termijnen. Het is mogelijk om onderstaande termijn te verkorten wanneer de publicatie digitaal wordt gedaan en wanneer de aanbestedingsdocumenten digitaal beschikbaar worden gesteld aan potentiële inschrijvers.



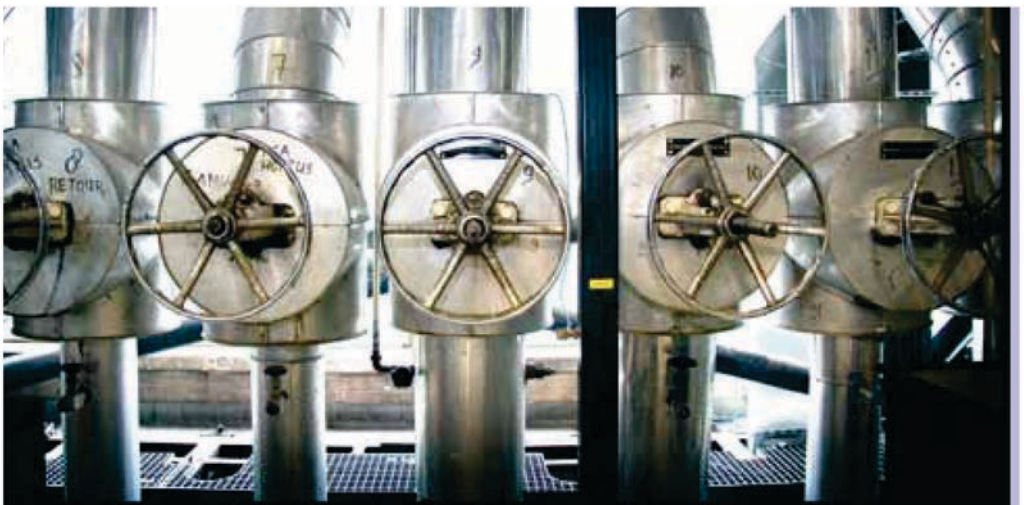
Openbare
procedure

- Tussen publicatie en de uiterste inleverdatum van de offertes: 52 kalenderdagen;
- Tot uiterlijk 6 kalenderdagen voor de uiterste inleverdatum van de offertes mag de VU nog aanvullende informatie afgeven;
- Tussen gunning onder opschortende voorwaarde en definitieve gunning: 20 kalenderdagen (zgn. Standstill periode)
- Tussen definitieve gunning van de opdracht en het publiceren van het gunningresultaat: 48 kalenderdagen.

Niet-openbare
procedure

- Tussen publicatie en de uiterste inleverdatum van de aanvraag tot deelname: 37 kalenderdagen;
- Tussen versturen offerteaanvraag en uiterste inleverdatum van de offertes: 40 kalenderdagen;
- Tot uiterlijk 6 kalenderdagen voor de uiterste inleverdatum van de offerte mag de VU nog aanvullende informatie afgeven;
- Tussen gunning onder opschortende voorwaarde en definitieve gunning: 20 kalenderdagen (zgn. Standstill periode); en
- Tussen definitieve gunning van de opdracht en het publiceren van het gunningresultaat: 48 kalenderdagen.

Aan de brochure zijn stroomschema's toegevoegd van beide procedures, waarin zowel de fases als de daaraan gekoppelde standaardtermijnen zijn opgenomen.



MISVATTINGEN OVER EUROPEES AANBESTEDEN

Er bestaan veel misvattingen over Europees aanbesteden. Hieronder worden een aantal misvattingen behandeld. Europees aanbesteden heeft namelijk wel degelijk voordelen voor de VU. Uit de praktijk blijkt bijvoorbeeld dat door Europese aanbestedingen aanzienlijke verbeteringen van het inkoopresultaat in zowel technisch als commercieel opzicht mogelijk zijn. Besparingen lopen op van 5 tot 10%.

DE JURIDIFICERING VAN EUROPEES AANBESTEDEN NEEMT TOE

Overheidsinstanties conformeren zich meer en meer aan de geldende wet- en regelgeving, daarom wordt er steeds meer aanbesteed. Waar gehakt wordt vallen spaanders, waardoor het lijkt alsof de juridificering toeneemt. Ook de media draagt bij aan dit beeld: alleen de aanbestedingstrajecten die niet goed lopen komen in de pers terecht. Over bestaande goedlopende procedures wordt helaas weinig geschreven.

EUROPEES AANBESTEDEN KOST ME TE VEEL TIJD

Inkopen kost tijd. Veel tijd zit in het vaststellen van een concrete offerteaanvraag, en in de besluitvorming om de aanbestedingsprocedure heen. Dit zijn geen aspecten die specifiek bij Europees aanbesteden horen, maar aspecten die bij ieder inkooptraject de nodige aandacht vragen. Een gedegen investering in het specificeren van de inkoopbehoefte en de correcte vastlegging van de wederzijdse verplichtingen leidt zelfs tot tijdsbesparing bij de uitvoering. Daarnaast is Europees aanbesteden gebonden aan vaste termijnen die sinds de invoering alleen maar korter zijn geworden.

MAAR MET AANBESTEDEN KRIJG IK TOCH NIET DE LEVERANCIER DIE IK WIL OF HET PRODUCT DAT IK NODIG HEB?

U krijgt juist wel de leverancier of het product wat u nodig heeft. Dit komt door de goede, objectieve specificatie van de inkoopbehoefte, en een helder overzicht van de eisen en wensen ten aanzien van het in te kopen product/dienst. Hier zal alleen die leverancier die aan al die eisen en wensen voldoet uit de procedure komen als de leverancier met de beste kwaliteit/prijs verhouding.

AANBESTEDEN IS TOCH HEEL INGEWIKKELD?

Een adequate voorbereiding in combinatie met de principes van objectiviteit, transparantie, gelijke behandeling en proportionaliteit in de vorm van Europees aanbesteden is niet ingewikkelder dan het uitvoeren van een fatsoenlijk en gedegen inkooptraject. De afdeling Inkoopmanagement voorziet u bovendien van gedegen advies en is zeer nauw betrokken bij aanbestedingstrajecten.

DOOR EUROPEES AAN TE BESTEDEN ZIT IK TOCH JARENLANG AAN ÉÉN LEVERANCIER VAST?

Binnen de aanbestedingsrichtlijnen is veel ruimte om de contractering zo in te richten dat die het beste past bij de organisatie en in te kopen product of dienst. Zo is het mogelijk om voor een beperkte duur een contract aan te gaan met één leverancier, of om met meerdere leveranciers voor een langere periode een overeenkomst te sluiten.

CONTACT

Afdeling Inkoopmanagement is centraal aanspreekpunt voor u én de leverancier. Dat betekent één aanspreekpunt voor kennis, expertise en praktische vaardigheden op het gebied van professionele inkoop- en aanbestedingsondersteuning.

U kunt bij ons terecht voor het begeleiden van Europese aanbestedingen, het verzorgen van voorlichting over het toepassen en uitvoeren van verplichte Europese aanbestedingstrajecten en het coördineren van bestellingen via de webwinkel. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Inkoopmanagement.

