



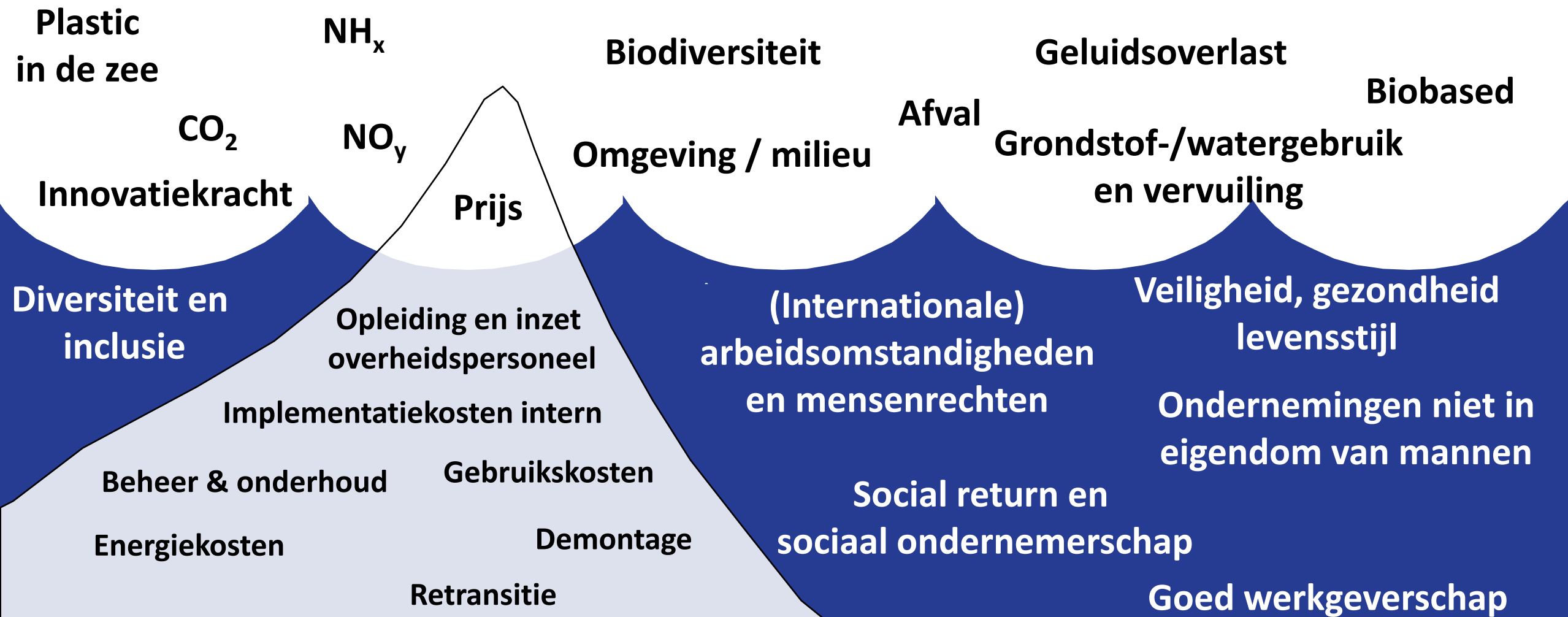
10 tips voor meer inkopen met impact

Fredo Schotanus

Utrecht University School of Economics (U.S.E.) – Centre for Public Procurement (UUCePP)
Significant Synergy
Nevi Team van Deskundigen Sustainability

1-12-2021

Tip 1. Kies uit de vele mogelijke externaliteiten die er zijn



Tip 2: Nodig selectiever uit

- Circa 96% van alle publieke inkooptrajecten bevindt zich onder de Europese aanbestedingsdrempels (bron: [Monitor aanbestedingen in Nederland 2017-2019](#))
- Voor enkelvoudig of meervoudig onderhandse aanbestedingen
 - Nodig vaker of alleen sociale of duurzame ondernemers uit
- Randvoorwaardelijk voor inkoop: ken de marktmogelijkheden
- Voor sociale ondernemers: maak de mogelijkheden (beter) kenbaar

Tip 3: Vraag potentiële leveranciers voorafgaand aan het inkooptraject om input voor eisen

- Doe een mini-marktconsultatie
 - Bijvoorbeeld per e-mail
- Vraag wat maximaal haalbare eisen (en eventueel wensen) zijn voor duurzaamheid
- Hanteer die eisen waar ten minste [...] leveranciers aan voldoen
- Kan wel betekenen dat niet iedereen meer mee kan doen...

Tip 4: Vraag met *kwantitatieve* gunningscriteria om impact

- Voor aanbestedingen van vervoer kunt u bijvoorbeeld kwantitatief:
 - Gunnen op CO₂-reductie
 - Gunnen op samenstelling wagenpark (mate 0-emissie)
- Beide is te monitoren
 - Maar hoe weet u zeker dat het aanbod echt wordt gerealiseerd?
 - Aanvullend kwalitatief criterium: realisme (in %) te vermenigvuldigen met de kwantitatieve score
- Zorg uiteraard ook voor een realistische uitvraag (genoeg implementatietijd!)

Tip 5: Vraag met *kwantitatieve* gunningscriteria om impact

- Omschrijf zo SMART mogelijk uw belangrijkste impactdoel in relatie tot de aanbesteding
- Vraag maatregelen of plannen uit die bijdragen aan het doel
- Vraag onderbouwing (bewijs) van haalbaarheid en effect op het doel uit

Beoordeel op de mate waarin de inschrijver:

- Duidelijk en concreet inzicht geeft in wat de inschrijver gaat doen
- Met een onderbouwing aannemelijk maakt dat
 - (1) het haalbaar is dat de 'maatregelen' uitgevoerd worden en
 - (2) dat de maatregelen bijdragen aan het doel

Voorbeeld: fictieve maatregelen en onderbouwing voor selectiecriteria "Innovatiekracht"

Inschrijver A

- De overgang naar industrie 4.0 vraagt specifieke technologische ontwikkelingen, zoals [...]. Zonder te innoveren blijft ons bedrijf niet bestaan gegeven deze ontwikkelingen. Innovatie is dan ook de kern van ons werk en wij investeren hier continue in.
- Innovatie zit in onze genen. Wij blijven niet hangen in industrie 4.0 theorie, maar vertalen de theorie naar de praktijk met ons innovatiegerichte personeel.

Inschrijver B

- Wij hebben innovatie georganiseerd met het innovatiemodel x, ontwikkeld door y. Onze innovaties plotten wij hierin en zetten voor elke fase andere profielen in. Ons jaarlijkse innovatiebudget per fase is 60, 25 en 15.
- Er zijn 3 tot 5 innovaties/patenten per jaar. Een bij uw doel passende innovatie is [...]

Tip 6: Pas uw scoretabellen voor *kwaliteit* aan

Van bijv. (sterk verkort):

Beoordeling	Score
Uitstekend ontzorgd. Heel SMART	10
Goed ontzorgd. SMART	7
Voldoende ontzorgd. Deels SMART	4
Matig ontzorgd. Vaak niet SMART	1
Minimaal ontzorgd. Niet SMART	0

Naar bijv. (verkort):

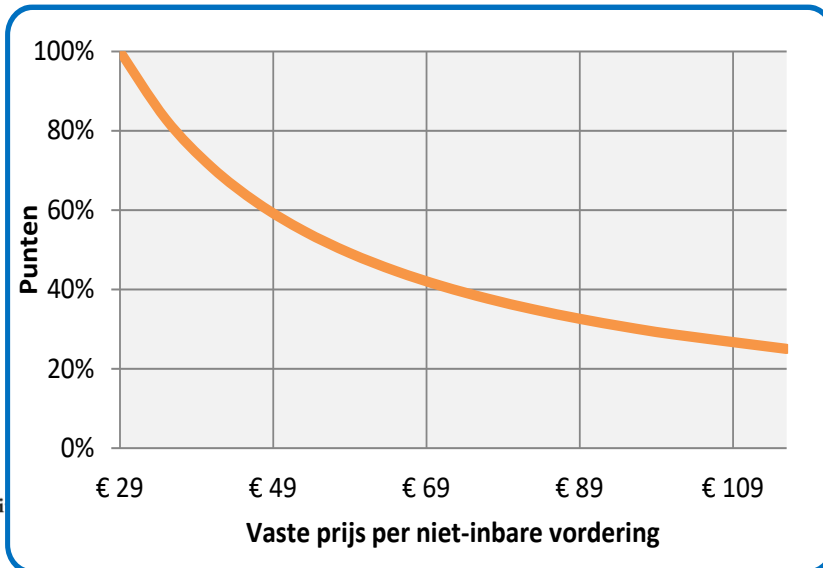
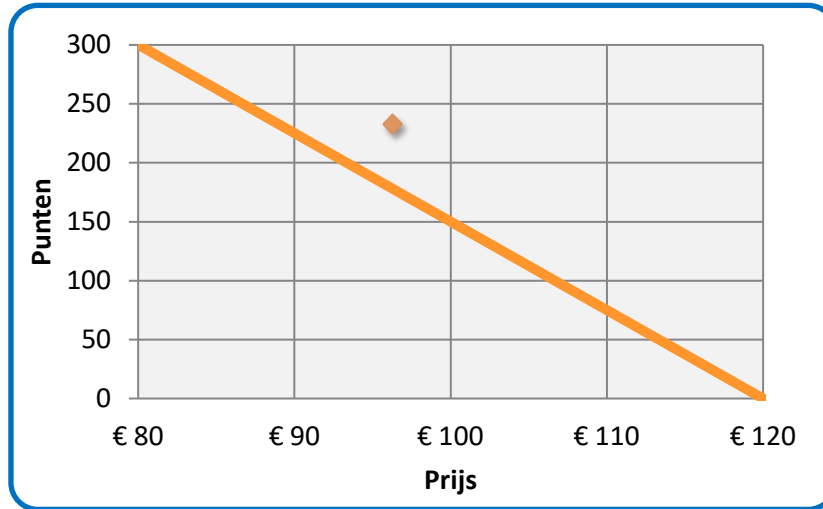
Beoordeling*	Score
Draagt heel goed bij aan doelen	10
Draagt goed bij aan doelen	9
Draagt voldoende bij aan doelen	5
Draagt matig bij aan doelen	1
Draagt minimaal bij aan doelen	0

- Na 'goed' is er geen sterke prikkel meer voor meer kwaliteit
- Maar wel voor impact (of een betere prijs)

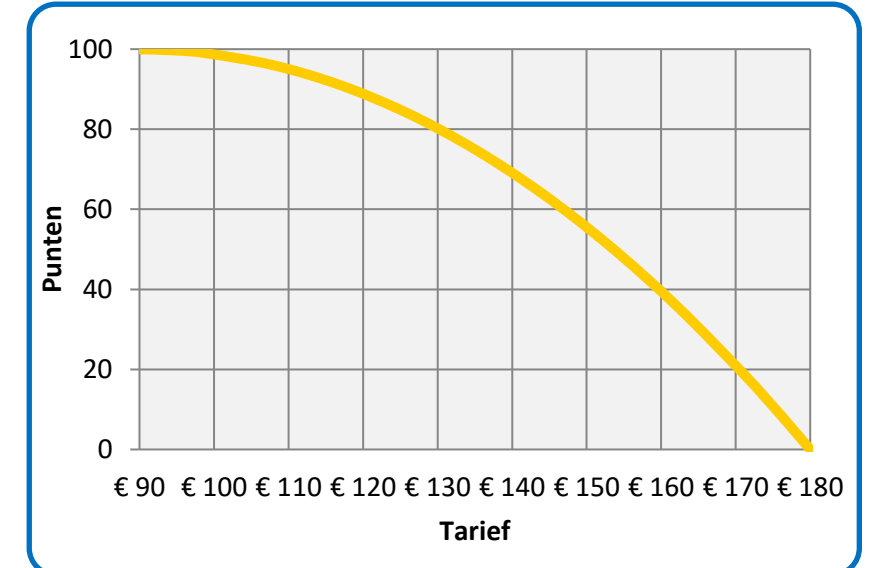
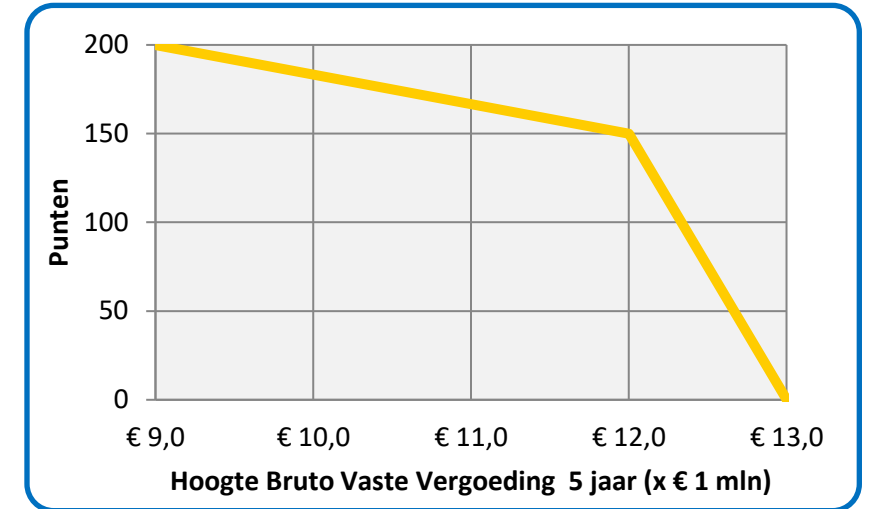
- *
- Niet concreet?
= minimaal
 - Niet onderbouwd?
= max. voldoende
 - Betere onderb.:
onafhankelijk, logica, etc.

Tip 7: Idem voor uw scoretabellen voor *prijs*

Van bijv.:



Naar bijv.:



$$\text{Score} = \frac{\text{Prijs Laagst}}{\text{Prijs Inschrijver}} \times \text{max. score}$$

Tip 8: Gebruik de Hoogste impact methode of variaties

1. Bereken prijs- en kwaliteitsscores, alleen offertes die de drempel halen gaan door
2. De overgebleven offerte met de hoogste score op impact wint

Ronde 1					Ronde 2	
Criteria	Prijs	Prijs score	Kwaliteit score	Subtotaal	Impact score	Rang-orde
Offerte A	€ 1.800	30	3,6	33,6	6,6	2
Offerte B	€ 2.500	21,6	2,9	24,5	13,2	1
Offerte C	€ 2.600	21	3,4	24,4		

- Stimuleert impact en acceptabele prijs-kwaliteit (methode beïnvloedt offertes)
- Of impact (80%) + prijs (10%) + kwaliteit (10%) (K.O. gelijk aan hierboven)
- Let op genoeg aanbieders en impactvolle verliezers

Tip 9: Benut de ruimte tijdens de contractperiode

- Binnen de ruimte van de wet en het contract is er vaak nog ruimte:
 - Scherp normen voor duurzaamheidsindicatoren jaarlijks aan
 - Zet een pilot of proeftuin op
 - Oormerk een verduurzamingsbudget
 - Gebruik een duurzame innovatieperceel
 - Etc.
- Zie voor meer details de handreiking [Ruimte voor innovatie in het contract](#)

Tip 10. Er is nog (veel) meer mogelijk qua inkooptechniek

- Koop in als een dienst
- Koop 'gebruikt' in
- Specificeer functioneel en/of schrijf duurzaamheid juist voor
- Kies bij duurzame innovatie vaker voor een procedure met ruimte voor dialoog
- Gebruik langer en ga langere contracten aan
- Gun op basis van levenscycluskosten
- Gebruik TenderNed voor het taggen van impactvolle tenders

- Maar vooral: kopieer (meestal) niet uw vorige aanbesteding, maar een best practice



The information in this presentation has been compiled with the utmost care,
but no rights can be derived from its contents.