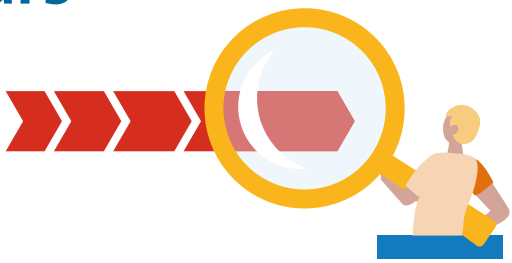
#BeterAanbesteden

Activiteiten en resultaten van het programma 2021-2024

Bijeenkomsten en Webinars



46
Bijeenkomsten en webinars

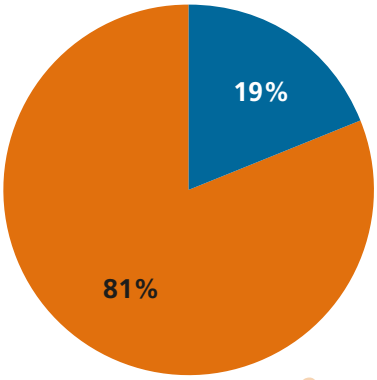
4.656
Deelnemers aan bijeenkomsten

7.7
Gemiddelde beoordeling

Deze bijeenkomsten waren regionale marktdagen, verdiepings- & dialoogsessies, webinars, markt-oriëntatiedagen en kennissessies. Doelgroepen bestonden uit een wisselende samenstelling van inkopers, interne opdrachtgevers, publieke bestuurders en ondernemers.

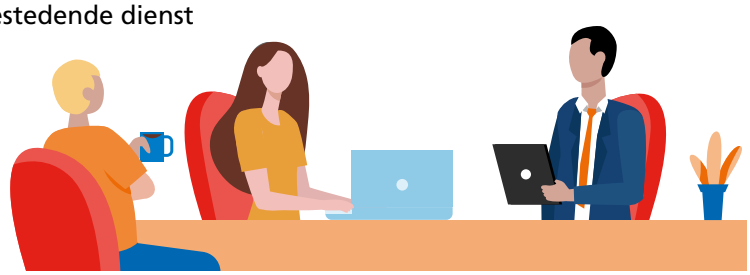
De Week van Beter Aanbesteden werd 3 maal georganiseerd in de laatste week van maart 2022, 2023 en 2024. Er werden zowel online als live inspirerende en interactieve bijeenkomsten georganiseerd, bedoeld om kennis te delen én te netwerken. Er waren sessies specifiek voor ondernemers (‘crash course’ aanbesteden) en voor inkopers (o.a. ‘wat inkoop kan leren van verkoop’). En er waren sessies voor hen samen (o.a. Marktoriëntatie Bedrijfskleding).

Regiocontact (van Q4 2022 t/m Q3 2024)



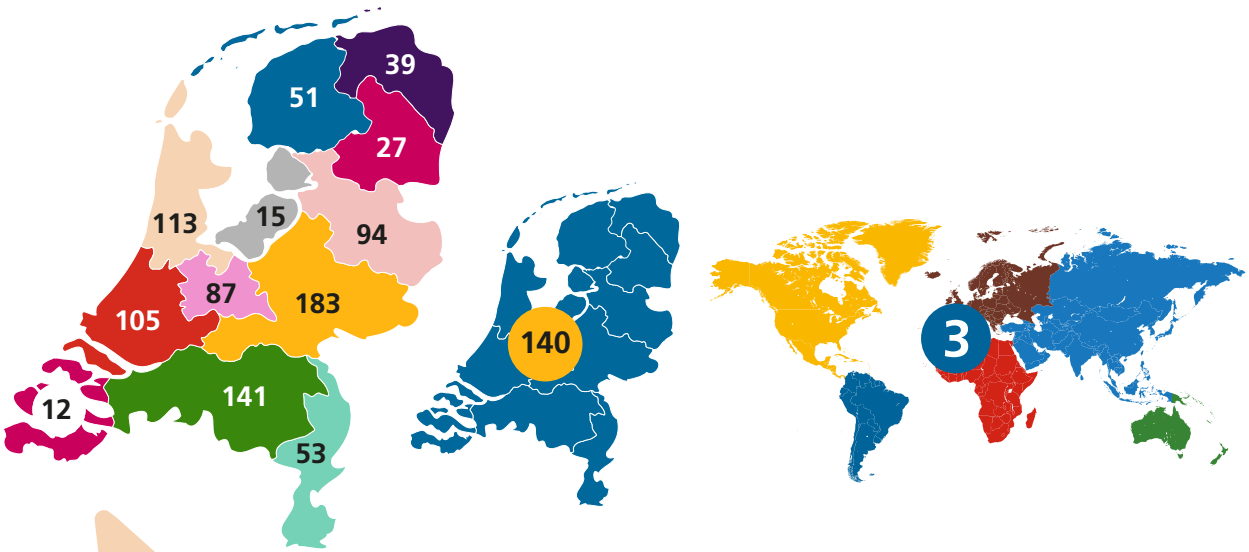
Verhouding doelgroep

- Ondernemer
- Aanbestedende dienst



In totaal zijn er **1063** contactmomenten geweest. **19%** daarvan was met een ondernemer of brancheverenigingen en **81%** was met een aanbestedende dienst.

VNG · VNO NCW · Ministerie van Economische Zaken en Klimaat · MKB Nederland · PIANOo Expertisecentrum Aanbesteden

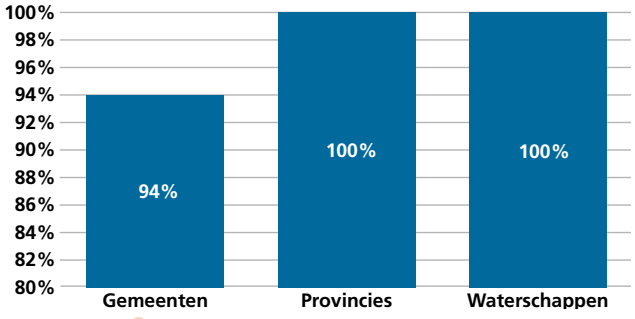


Eén van de successen van het programma was het regiomanagement. In totaal waren er **920** regionale contacten met o.a. gemeenten, waterschappen, provincies en ondernemers. Daarnaast zijn er **140** contactmomenten geweest met partijen die landelijk actief zijn (brancheverenigingen, koepelorganisaties). Er waren zelfs **(3)** contactmomenten op initiatief van partijen buiten Nederland (o.a. Deense Centrale Overheid en ziekenhuis op Sint Maarten). De regiomanagers koppelden als kennismakelaars en 'liaisons' aanbestedende diensten en ondernemers aan elkaar voor betere aanbestedingen.

Top 10 meest besproken onderwerpen in de 1063 contactmomenten

1. **Dialoog met de markt**
2. **Aanbesteden op 3 A4**
3. **MKB/Regio vriendelijk aanbesteden**
4. **Capaciteit Inkoopafdeling**
5. **Ondernemersavond**
6. **Marktdag**
7. **Intern Opdrachtgeverschap**
8. **Kennissessie/kennisdeling**
9. **Subsidie Beter Aanbesteden**
10. **Contractmanagement**

Gesproken aanbestedende diensten



De regiomanagers hadden tot en met september 2024 contact met **94%** van het aantal gemeenten (**322** van de **342**).

Daarnaast was er contact met alle provincies en met alle waterschappen.

We verwachten dat we eind 2024 bijna **100%** van de gemeenten hebben bereikt. Dit was geen eenvoudige opgave, want:

- sommige gemeenten zijn dusdanig klein dat er geen inkoopafdeling en soms zelfs geen inkoopadviseur is;
- aanbestedingen worden soms door ingenieursbureaus/experts (en dus externen) uitgevoerd die niet aanspreekbaar zijn;
- een (kleine) gemeente heeft wel een inkoopadviseur maar als deze enige aanspreekpunt is op inkoop, is er geen tijd over voor bezoeken van evenementen en/of contact met Beter Aanbesteden.

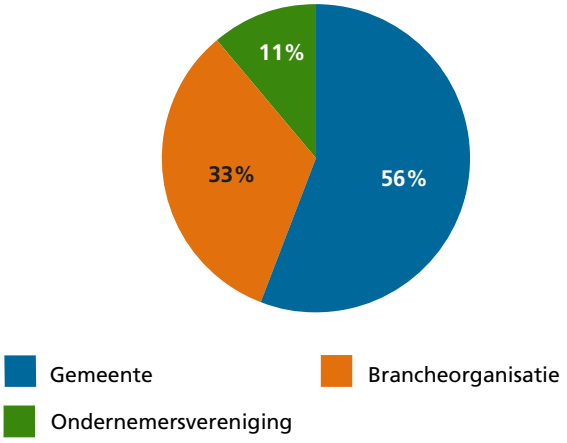
Naast de doelgroep gemeenten, provincies en waterschappen, is er ook veel contact geweest met ondernemers, ondernemersverenigingen en brancheorganisaties. Daarnaast spraken we onder andere met deze publieke organisaties:

- Scholen (zowel primair als voortgezet onderwijs)
- Universiteiten en Hogescholen
- MBO Raad
- Ziekenhuizen
- Diverse Rijksonderdelen (o.a. Defensie, Belastingdienst.
- Diverse publiekrechtelijke stichtingen (bijv. Natuurmomenten, it Fryske Gae)

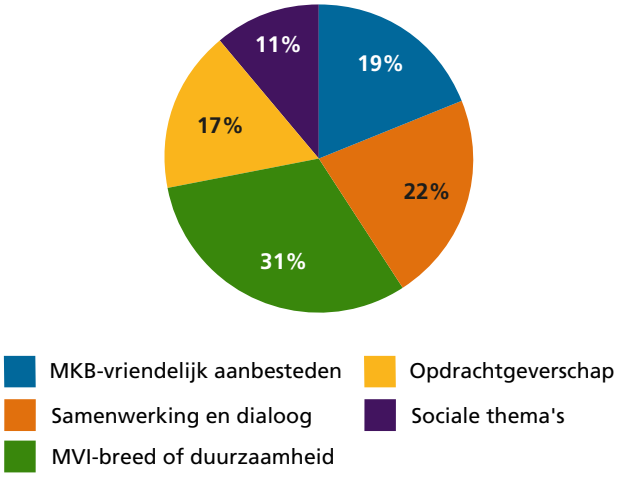
Subsidie

Er werd in totaal **€ 800.000** aan subsidie verstrekt in **3** rondes aan **36** projecten die de aanbestedingspraktijk in een regio of branche verbeteren. **56%** van de aanvragers was een gemeente, **44%** een brancheorganisatie of ondernemersvereniging.

Categorie aanvragers



Onderwerpen subsidie:



Vier voorbeelden van subsidieprojecten

Gemeenten Utrecht en Den Haag ontwikkelden samen Kritieke Prestatie Indicatoren (KPI's) MVOI. Hiermee kun je op een eenduidige manier sturen op MVOI-doelen in aanbestedingen, bij verificatie, contractmanagement en effectmonitoring.

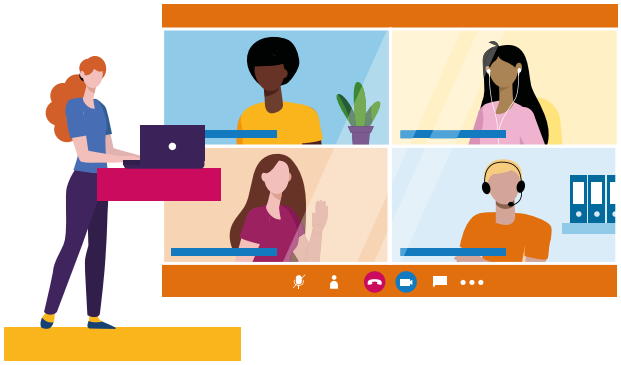
Vereniging van Infrabedrijven MKB INFRA ontwikkelde een nieuwe betalingsregeling om de voorfinanciering van projecten door ondernemers te verbeteren. Er werden meerdere pilots uitgevoerd en succesvol afgerond. Zowel aanbestedende diensten als leveranciers zijn enthousiast over de bereikte resultaten.

Gemeente Hengelo ontwikkelde een 'serious game' voor aanbestedende diensten en ondernemers, in de vorm van een bordspel. Je kunt daarmee op een ludieke en interactieve manier knelpunten uit de aanbestedingspraktijk inzichtelijk en bespreekbaar maken.

Gemeente Dinkelland maakte instructievideo's voor ondernemers. Zo maken zij minder fouten in hun inschrijvingen. En zijn er minder (onnodige) afwijzingen door een foutieve of onvolledige inschrijving.

Gerealiseerde projecten

Doel: kennis over het inkoopproces en het belang van dialoog en samenwerking vergroten



Samenwerken

- **Aanbesteden op 3 A4:** werkwijze, voorbeelddocumenten en overwegingsschema
- **Factsheet 'Inkoop ontmoet Verkoop':** 14 tips voor betere samenwerking
- **Tips voor samenwerken:** zowel in de (voorbereiding voor de) aanbesteding als bij de uitvoering
- **Marktoriëntatiedagen Koffie, Bedrijfskleding, Architecten en Common Ground:** opdrachtgevers en -nemers deelden visies en tips rondom het inkopen van een specifiek onderwerp

Inkoopproces

- **Inkoop en de accountantscontrole:** webinars, adviezen en modellen, spendanalyse en crediteurenlijst.
- **Evaluatieformulier aanbestedingen:** samen met inschrijvers het aanbestedingsproces evalueren
- **Handreiking BPKV deel 1 en 2:** 'Hoe bepaal je de beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV) en 'Een verdiepingsversie'
- **Model Aanbestedingskalender en tips voor de toepassing:** stimuleren van het gebruik van inkoop- en aanbestedingskalenders

Strategie

- **Podcasts met bestuurders:** 4 afleveringen met 4 gasten en 3 casussen over hoe inkoop kan bijdragen aan realiseren van maatschappelijke doelen
- **Inkoop en bestuur:** startwebinars 'Impact met inkoop' voor bestuurders
- **Mini symposium intern opdrachtgeverschap:** verbinding tussen bestuur, beleid en inkoop binnen een aanbestedende dienst

Voorlichting

- **6 Magazines Beter Aanbesteden:** kennis en ervaringen uit diverse (regionale) contacten, bijeenkomsten en projecten gedeeld met een breed publiek
- **Voorlichtingsvideo's** over uiteenlopende onderwerpen zoals Inkopen met impact (CO_2 reductie), aanbesteden met respect voor elkaar
- **Overzicht vragenloketten voor aanbesteden**
- **Informatievoorziening voor ondernemers** op KvK.nl, ondernemen.nl en ondernemersplein.nl

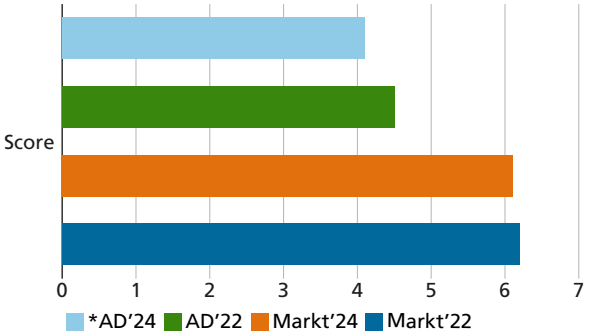
1e en 2e Monitor Beter Aanbesteden

In 2022 en 2024 is gemeten hoe het staat met de randvoorwaarden voor een professionele inkooppraktijk. Weten opdrachtgevers wat de markt hen te bieden heeft en bieden bedrijven een passend aanbod? En hoe ervaren deze partijen de onderlinge dialoog? Enkele uitkomsten:

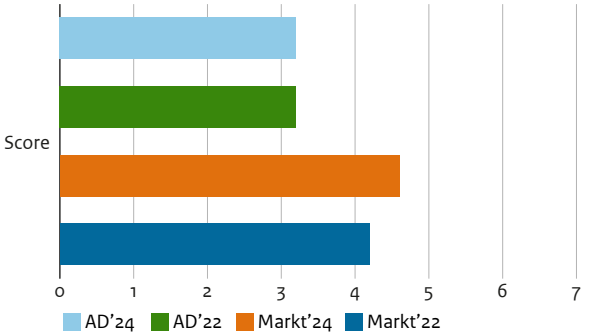
- Het aantal respondenten was in 2024 **77%** hoger, mede door meer publicitaire aandacht vooraf.
- Er zijn geen grote verschillen tussen de resultaten van 2022 en 2024
- Marktpartijen beoordelen de duidelijkheid van aanbestedingsdocumenten en de aansluiting tussen vraag en aanbod positiever dan in 2022.
- Aanbestedende diensten* beoordelen hun eigen processen, zoals de zorgvuldigheid van gunningsbeslissingen positief.
- Beelden bij aanbestedende diensten en marktpartijen van en over elkaar: er zou nog meer ruimte voor dialoog moeten zijn, de risico's en aansprakelijkheden zouden beter verdeeld moeten worden en planningen zouden beter haalbaar gemaakt moeten worden.

Conclusie: We constateren dat beter aanbesteden leeft maar dat, mede gebaseerd op de uitkomsten van de Monitor 2024, het nog steeds (veel) aandacht nodig heeft.

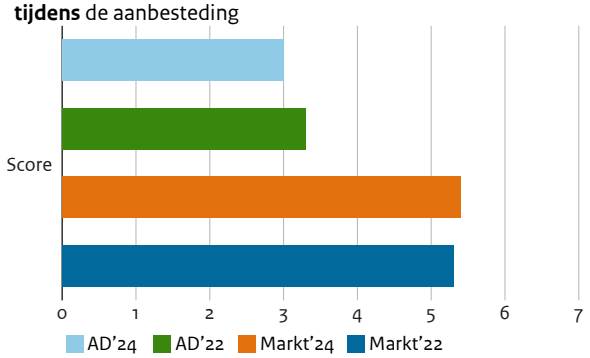
Gunningsbeslissingen van aanbestedende diensten worden zorgvuldig gemaakt en duidelijk toegelicht



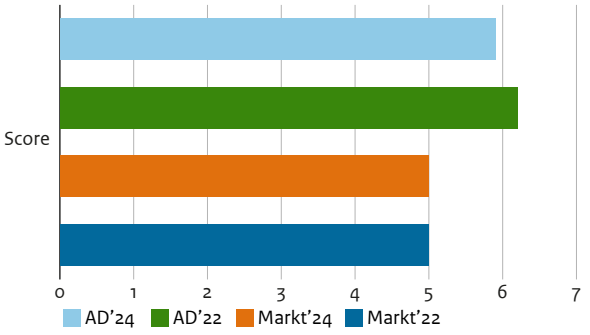
Aanbestedende diensten bieden veel ruimte voor dialoog **voorafgaand** aan de aanbesteding



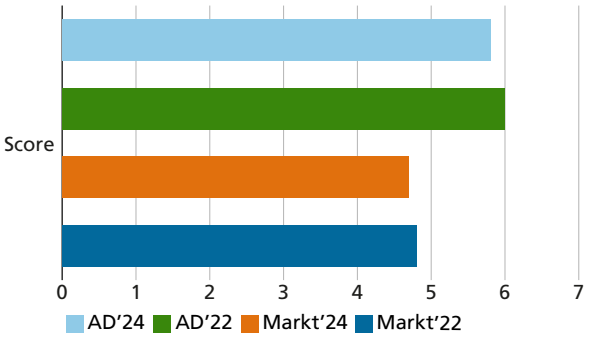
Aanbestedende diensten bieden veel ruimte voor dialoog **tijdens** de aanbesteding



Marktpartijen wijzen aanbestedende diensten tijdig op onvolkomenheden in hun aanbesteding

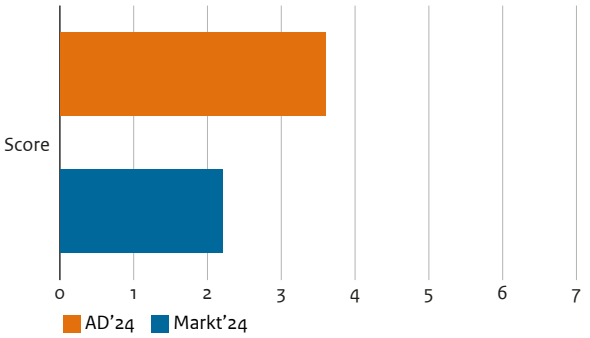


Marktpartijen zijn goed ingericht op het meedoen aan aanbestedingen

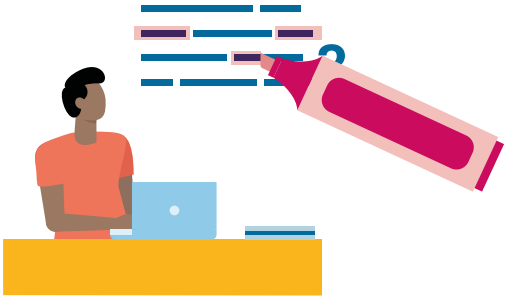


*AD: (Aanbestedende Diensten)

Wij gebruiken kunstmatige itelligentie (AI) bij het opstellen van onze aanbestedingsstukken/offertes



Enquête over programma



Enquête met **17** vragen, uitgezet bij **1.800** contacten en een oproep via LinkedIn gedaan om deel te nemen. Er namen **74** respondenten deel.

81% **...van de respondenten heeft één of meerdere keren deelgenomen aan de bijeenkomsten van het programma.**

51% **...van de respondenten geeft aan dat zij in het algemeen (heel) tevreden is over het programma en 31% is neutraal in hun reactie.**

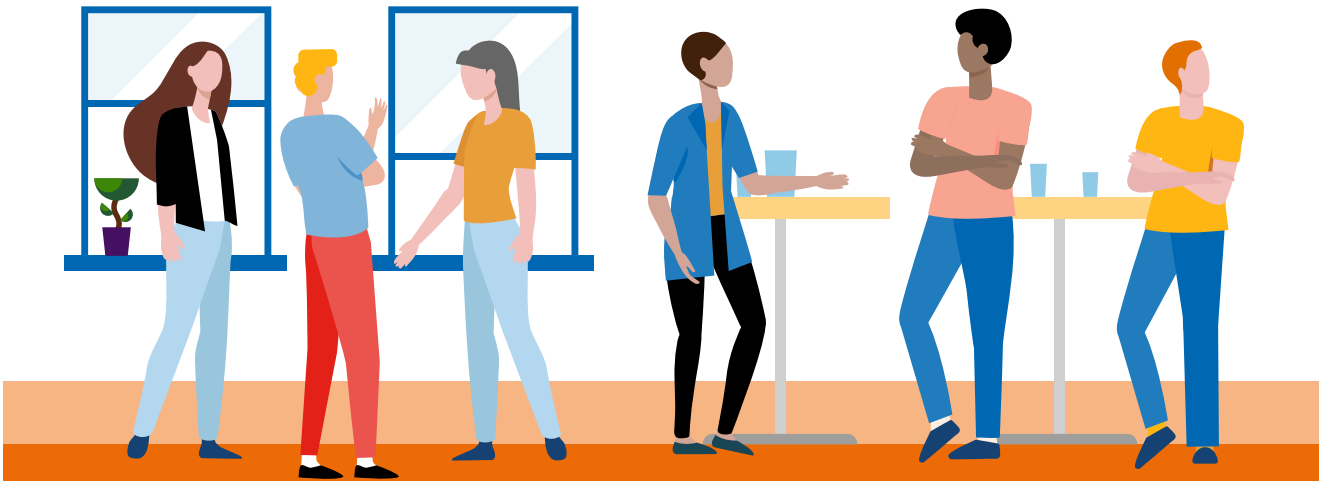
Respondenten gaven feedback over de prestaties van het programma:

- "Ik ben onlangs nog bij de masterclass absolute gunningsmethodieken geweest. De opgedane kennis verbetert de aanbestedingspraktijk van onze organisatie".
- "Het Programma Beter Aanbesteden heeft aanzienlijke vooruitgang geboekt in het professionaliseren van de inkooppraktijk en het bevorderen van samenwerking tussen overheid en markt".
- "Door te focussen op betere communicatie, regionale initiatieven en innovatieve tools, kan het programma nog effectiever worden en een bredere impact hebben op de inkooppraktijken in Nederland."

Beter Aanbesteden 2021-2024 en daarna...

- Het programma was een vervolg op de Actieagenda 2018-2019 en was gericht op het **verbeteren van het inkoopproces** en de **dialoog en samenwerking** tussen aanbestedende diensten en ondernemers.
- Het **programma** is **succesvol** geweest, er zijn veel producten geleverd en er zijn talloze bijeenkomsten (live en online) georganiseerd. Verder is er veel kennis gedeeld. En zijn er goede gesprekken gevoerd door en met regiomanagers.
- **Belangrijkste leerpunt** is dat een **dialoog** kan plaatsvinden als aanbestedende diensten en marktpartijen (letterlijk) elkaar vinden en in gesprek durven gaan. Met respect voor en vertrouwen in elkaar.
  Het programma heeft dit steeds ondersteund en benadrukt.
- De partners VNO-NCW/MKB-Nederland, VNG, PIANOo en het Ministerie van EZ hebben ervaren dat een **intensieve samenwerking** en een goede afstemming het **wederzijdse begrip** vergroot. En dat je in dialoog moet blijven. Zo kun je gezamenlijk de professionalisering van de aanbestedingspraktijk bevorderen én partijen (zowel aanbestedende diensten als ondernemers) aanmoedigen om zelf actie te ondernemen op dit gebied.
- Alle 4 partners willen hier **aandacht en tijd** in steken. En de samenwerking van de partners wordt na het programma voortgezet.
- Belangrijkste **succes** van het programma is dat regiomanagement structureel wordt gecontinueerd na 2024, onder de vlag van PIANOo. **Drie regiomanagers** treden in dienst bij PIANOo en gaan werken met en voor een nog te bepalen doelgroep van aanbestedende diensten en ondernemers.
- Veel van het programmamateriaal en de kennis is binnen de **website van PIANOo** geïntegreerd en daarmee geborgd.

- **Het programma Beter Aanbesteden stopt, maar beter aanbesteden stopt nooit!!!**
  Website PIANOo - Beter Aanbesteden



December 2024