

Bestuurlijk aanbesteden

Het model van bestuurlijk aanbesteden heeft inmiddels veel bekendheid gekregen als mogelijkheid om convenanten te sluiten tussen gemeenten en leveranciers van zorg- en welzijnsdiensten.

Bestuurlijk Aanbesteden gaat er van uit dat er sprake is van wederzijdse afhankelijkheid tussen opdrachtgevende overheid en (zorg-) aanbieders.

Beide partijen hebben de ander nodig om de eigen doelstellingen te kunnen realiseren. De kern ligt in onderhandeling over wensen en eisen van gemeentelijk opdrachtgevers en inzichten en mogelijkheden van aanbieders van diensten. Dat gaat gepaard met investeren in relatievorming, het opstellen van raamcontracten met aanbieders en keuzevrijheid voor de afnemers van de diensten.

Bij de klassieke manier van aanbesteden gelden strakke regels. Elke geïnteresseerde partij moet de kans krijgen mee te dingen naar de opdracht. Selectie- en gunningscriteria moeten daarom voorafgaand aan de procedure worden gepubliceerd in een "bestek". Selectie en Gunning vinden alleen plaats op basis van de gestelde criteria. Onderhandelen is niet toegestaan. Het gesloten contract mag gedurende de looptijd niet worden aangepast.

Bij Bestuurlijk Aanbesteden is er echter geen sprake van een "bestek". Er wordt overlegd op basis van een basisdocument of conceptcontract waarin voorstellen met betrekking tot inhoud en criteria staan. De opdrachtgever besluit uiteindelijk wat er gebeurt, maar probeert met betrokken partijen vorm te geven aan het proces en de inhoud. Het sluiten van een contract vindt vervolgens plaats op basis van criteria die met partijen zijn besproken. De basis wordt gevormd door een voortdurend overleg- en onderhandelingsproces. Het is namelijk, zeker in de zorgsector, van groot belang dat gemeenten en zorg- en welzijnsorganisaties niet alleen over de inhoud van de opdracht, maar ook over elkaars doelen en beeldvorming van gedachten wisselen. Dat betekent ook dat opdrachtgever en opdrachtnemer met elkaar onderhandelen over selectie- en gunningcriteria, prestaties, monitoring en prijsvorming. Deze stap gaat dus verder dan de *marktconsultatie*.

Bij Bestuurlijk Aanbesteden worden vier processtappen gebruikt:

1. Voorbereiden

- a. Opstellen van conceptovereenkomst(en) bijvoorbeeld, 1) Netwerkovereenkomst waarin afspraken zijn vastgelegd ten zien van o.a. Communicatie, Overleg, Innovatie en Besluitvorming en 2) Resultaatovereenkomst waarin inhoudelijk wederzijdse kritische en niet kritische prestaties, monitoringsafspraken en financiële afspraken zijn vastgelegd.
- b. Vaststellen van inhoudelijke en financiële onderhandelingskaders door bestuur. Kaders hebben een streefniveau en een uiterst niveau. Boven uiterst niveau geldt, opnieuw naar het bestuur.
- c. Besluit selectiemethode: open voor iedereen, keuze van de aanbestedende dienst, of een combinatie van de twee, afhankelijk van wet- en regelgeving, maar ook van beleidsmatige keuzes.

2. Onderhandelen

- a. Bespreken van conceptovereenkomsten met alle aanbieders. Alle bepalingen in de overeenkomsten zijn bespreekbaar, mits niet de inhoudelijke kaders worden overschreden (minimumeisen).

Spelregels:

- b. Indien niet eens met een bepaling, argumenten tegen de bepaling (incl. bronmateriaal) en alternatief aanreiken, argumenten voor alternatief (incl. bronmateriaal).
- c. Vaststellen van de conceptovereenkomsten als definitief. Dit zijn de overeenkomsten waarmee de aanbestedende dienst en de aanbieder(s) gaan werken na sluiten contract.

3. Contracteren

- a. Bij marktordening [aanbestedende dienst is regisseur, derde partijen bv. Burgers kiezen voor aanbieders waarna de aanbestedende dienst betaalt] - plenaire of individuele onderhandelingen over prijsstelling op basis van branchestandaarden en begroting. Ook afsluiten met veilingmodel is hier mogelijk.
- b. Bij marktwerking [aanbestedende dienst is opdrachtgever] - indienen plannen van aanpak en indien prijs al niet vastgesteld, prijsstelling opgeven. Dan presentatie plannen van aanpak en onderhandelen op prijs per aanbieder. Leuren is niet toegestaan!

4. Uitvoeren

In de uitvoering krijgt de monitoring vorm. Bij niet bereiken kritische prestaties wordt een sanctie aan de opdrachtnemer opgelegd. Bij niet bereiken van niet-kritische prestaties wordt geen sanctie aan aanbieder(s) opgelegd, maar worden de onderdelen van de overeenkomsten aangepast die nodig zijn om weer "in het gareel" te lopen met de veranderde omgeving waarbinnen aanbestedende dienst en aanbieder(s) zaken doen.

Bestuurlijk aanbesteden kan, vanwege de onderhandelingen, alleen toegepast worden op *2B-diensten*. Deze methodiek leent zich daarom bijzonder goed voor inkoop binnen het Sociale-domein.