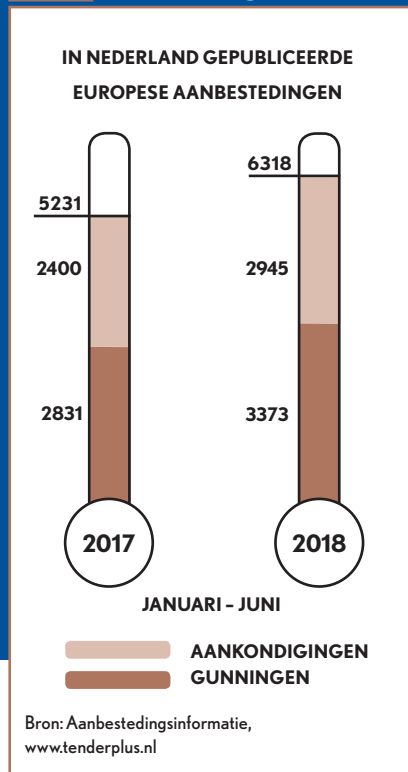


# TENDER 5

N I E U W S B R I E F

## TENDER THERMOMETER



### Variatie in de mate van selectie

Voor wat betreft het aantal aanbieders dat wordt gecontracteerd, zien we dat gemeenten uiteenlopende keuzes maken. Zo is in Alphen aan den Rijn één partij verantwoordelijk voor alle Wmo-ondersteuning. Deze gecontracteerde partij is een consortium van vier hoofdaannemers en vier onderaannemers. De gemeente Leeuwarden – in inwoneraantal vergelijkbaar met Alphen aan den Rijn – kent niet minder dan 61 gecontracteerde aanbieders. Recentelijk lijkt er een tendens te zijn ontstaan naar strengere selectie van aanbieders.<sup>1</sup> Dit is deels het gevolg van de recente aanpassing van de Aanbestedingswet.<sup>2</sup> Hierdoor was het enige tijd onduidelijk of gemeenten nog wel mochten inkopen zonder strenge selectie toe te passen.<sup>3</sup> Inmiddels lijkt inkopen zonder strenge selectie ook onder de gewijzigde wetgeving mogelijk te zijn.<sup>4</sup> Een andere reden is dat sommige gemeenten (willen) overstappen op populatiebesteding. Bij deze vorm van besteding wordt één partij, met een vast budget als vergoeding, verantwoordelijk voor de levering van zorg, zoals in Alphen aan den Rijn. Bij populatiebesteding

INDITNUMMER:

1 Naar een effectieve inkoop binnen het sociaal domein 3 Innovatief inkopen onder Kabinet Rutte III: een uitdaging voor de publieke inkoopfunctie 4 De rol van aanbestedingen in de nieuwe data-economie 5 Inkoopinformatie: van sprokkelen naar aanbieden 6 **DE ZAAK:** Eindhovense bushokjes en Rotterdamse trams

## Naar een effectieve inkoop binnen het sociaal domein

Met haar inkoopbeleid heeft de gemeente een grote invloed op de inrichting van het sociaal domein. Met hoeveel aanbieders gaan we in zee en wat verlangen we van deze aanbieders? In hoeverre willen we dat keuzevrijheid voor de cliënt een centrale positie inneemt binnen het sociaal domein? En hoe kunnen we de best mogelijke zorg en ondersteuning inkopen tegen zo laag mogelijke kosten? Dat zijn de vragen die op tafel liggen op het moment dat inkoopexperts van gemeenten hun beleid voor de daaropvolgende jaren uitstippelen.

tiging past strenge selectie, de gemeente gaat immers in zee met maar één opdrachtnemer.

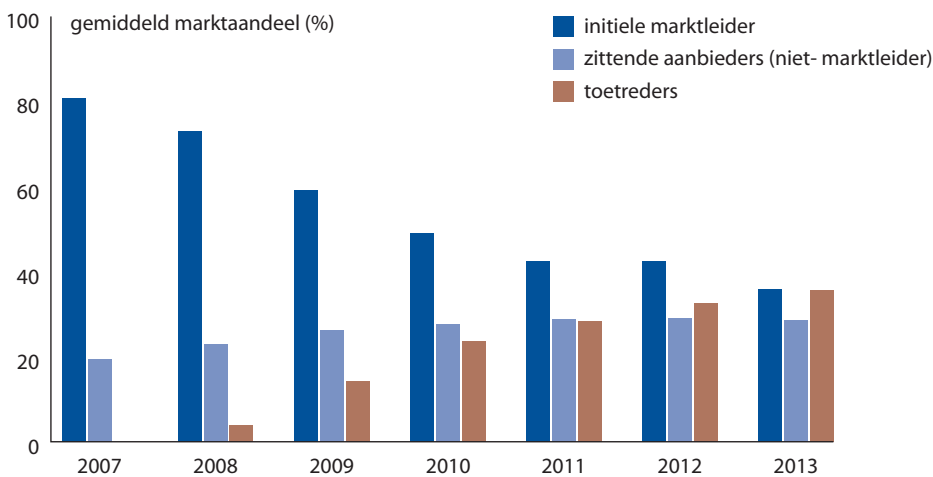
### Wat levert strenge selectie op?

Een belangrijke motivatie om voor populatiebesteding te kiezen is dat het doelmatigheid in de hand werkt. Omdat de aanbieder een vast budget ontvangt, verdwijnt de prikkel om onnodig veel zorg te leveren. Een risico dat wel aanwezig is als de aanbieder een vergoeding krijgt voor elk uur geleverde zorg.<sup>5</sup> Kanttekening daarbij is dat gemeenten met de indicatiestelling – binnen een wijkteam dan wel via een gemeentelijk loket – al een instrument in handen hebben om overbehandeling tegen te gaan. Ook kunnen mogelijk synergievoordelen behaald worden wanneer de aanbieder verantwoordelijk is voor de levering van integrale zorg binnen de wijk of gemeente. Echter, er zitten er ook de nodige haken en ogen aan populatiebesteding. Om twee belangrijke te noemen: het verhoogt het risico op onderaanbod – cliënten krijgen minder zorg dan nodig – en het kan een rem zetten op concurrentie tussen aanbieders. Om laatstgenoemd risico verder uit te diepen, is het nuttig om te kijken naar ontwikkelingen

op de markt voor huishoudelijke hulp – met de invoering van de Wmo 2007 een van de eerste ondersteuningstaken die gedecentraliseerd zijn. We richten ons op de periode 2007-2013. Dit tijdvak is in twee opzichten interessant. Ten eerste bestrijkt het een lange periode na de decentralisatie van huishoudelijke hulp in 2007 en biedt dus informatie over ontwikkelingen in zowel de transitiefase als de periode erna. Ten tweede werd tijdens deze periode het inkoopbeleid van gemeenten gekenmerkt door milde selectie bij de inkoop: gemiddeld werd ongeveer 80 procent van de inschrijvende partijen toegelaten. Een analyse van marktontwikkelingen tijdens deze periode laat dus zien wat het contracteren van een ruim aanbod kan brengen voor gemeente én cliënt.

### Wat levert het contracteren van een ruim aanbod op?

Figuur 1 toont ons de veranderingen in marktaandeel voor verschillende typen aanbieders van huishoudelijke hulp in de jaren na decentralisatie. Deze figuur behoeft enige uitleg. Allereerst is het van belang om te weten dat het hier om gemid-



Figuur 1: Marktaandelen huishoudelijke hulp voor verschillende typen aanbieders

delde marktaandelen gaat, dat wil zeggen het gemiddelde over alle gemeenten.<sup>6</sup> Verder maken we per gemeente onderscheid tussen drie typen aanbieders:

- de aanbieder die in 2007 de meeste uren in de gemeente leverde ('initiële marktleider');
- andere aanbieders die in 2007 in de gemeente actief waren ('zittende aanbieders');
- aanbieders die pas ná 2007 actief werden in de gemeente ('toetreders').

De figuur laat duidelijk zien dat toetreding van nieuwe aanbieders goed mogelijk is, mits de gemeente geen hoge toetredingsdrempels opwerpt. Sterker, het blijkt dat nieuwkomers over de jaren heen een substantieel deel van de markt veroverd hebben. In 2013 gaat het dan om zo'n 35 procent van de totale markt, vergelijkbaar met het marktaandeel van de initiële marktleider. Verder is het opvallend dat de zittende aanbieders niet sterk gegroeid zijn. De concurrentiedruk op initiële marktleiders lijkt dus vooral afkomstig van nieuwkomers. Deze dynamiek – eenvoudige toetreding van nieuwe partijen die daar heil in zien – kenmerkt een competitieve markt. Dat lage toetredingsdrempels dan ook een disciplinerende werking hebben op de markt, zien wij terug in het prijsgedrag van aanbieders. Grote aanbieders wisten bij een Europese standaardprocedure – met prijs en kwaliteit als gunningscriteria – geen excessief hogere prijzen te bedingen dan kleinere aanbieders.<sup>7</sup>

Indien gemeenten de prijs reguleren – wat momenteel gangbaar is binnen het sociaal domein – verwachten we dat de concurrentiedruk tussen aanbieders vooral tot uiting komt in een prikkel om goede kwaliteit te leveren. Prijsconcurrentie is immers dan niet meer mogelijk, terwijl aanbieders nog steeds moeten dingen om de gunst van de cliënt. Deze verwachting is

ook ingegeven door wat er in de economische literatuur over dit thema te vinden is: een keur aan internationale studies toont aan dat meer keuzevrijheid in zorgmarkten tot betere kwaliteit leidt, mits de prijzen gereguleerd zijn.<sup>8</sup>

Waar het contracteren van een ruim aanbod dus de potentie heeft om competitie tussen aanbieders te stimuleren, kan strenge selectie concurrentie de nek omdraaien. Als een gemeente in zee gaat met één aanbieder, heeft deze aanbieder gedurende de contractperiode geen concurrentie binnen de wijk of gemeente te duchten. Hij hoeft dus niet meer zijn best te doen om de meest geschikte aanbieder te worden, er zijn immers geen alternatieven voorhanden. Tegelijkertijd bouwt de aanbieder een strategisch voordeel op ten opzichte van zijn concurrenten – in termen van kennis over, en vertrouwde bij cliënten. Hiermee versterkt hij zijn positie tegenover de gemeente en ontstaat het risico op een zachte 'budgetrestrictie'. Dit wil zeggen dat de aanbieder claimt een ontoereikend budget te ontvangen om ondersteuning te kunnen leveren en een ruimer budget eist.

### Is contracteren van ruim aanbod altijd mogelijk?

Voor welke gemeentelijke voorzieningen binnen het sociaal domein mogen we verwachten dat lage toetredingsdrempels aanbieders stimuleren om goede zorg te leveren? Een aantal voorzieningen binnen het sociaal domein kent vergelijkbare marktkenmerken als huishoudelijke hulp. Te denken valt aan Wmo-begeleiding en ambulante jeugdhulp. Deze voorzieningen kennen net als huishoudelijke hulp relatief veel gebruikers per gemeente en vereisen geen enorme investeringen van nieuwkomers voordat zij actief kunnen worden. Dit zijn twee belangrijke voorwaarden om de vruchten van inkoop zonder strenge selectie te kunnen plukken.

Een andere belangrijke voorwaarde is dat cliënten de geleverde kwaliteit op waarde kunnen schatten. In hoeverre cliënten hiertoe in staat zijn, verschilt per doelgroep. Gemeenten doen er goed aan hierbij stil te staan en na te denken over manieren om cliënten te helpen bij de keuze voor een aanbieder. Het aanbieden van goede, onafhankelijke cliëntondersteuning en het inzichtelijk maken van de prestaties van de verschillende aanbieders zijn hier voorbeelden van. Daarnaast kan de cliënt bij het maken van de keuze ook geholpen worden door iemand in zijn of haar eigen netwerk, zoals een ouder of een mantelzorger.

Voor sommige voorzieningen kan niet verwacht worden dat cliënten in staat zijn kwaliteitsverschillen tussen aanbieders in te schatten. Te denken valt aan beschermd wonen voor mensen met een psychiatrische aandoening of aan specialistische jeugdhulp. Ook zijn dit zorgvormen die weinig gebruikers per gemeente kennen. Daarnaast moeten nieuwe aanbieders flink investeren in gebouwen en hooggeschoold personeel, waardoor toetreding op de markt voor deze voorzieningen minder eenvoudig is. Onder zulke omstandigheden lijken de voordelen van het contracteren van een ruim aanbod beperkt en is er een rol weggelegd voor strengere selectie van aanbieders. Gemeenten kunnen zo hun burgers beschermen tegen hulpverlening van lage kwaliteit.

Een bijkomend voordeel van (enige) selectie 'aan de voorkant' is dat het een manier is om het contractmanagement binnen de perken te houden. Hier staat wel weer tegenover dat strenge selectie bij de inkoop doorgaans een tijdrovend en kostbaar aanbestedingsproces vergt.<sup>9</sup> Verder is het maar de vraag in hoeverre de gemeente bespaart op de kosten van toezicht wanneer zij slechts één of enkele marktpartijen contracteert. Uiteindelijk zullen gemeenten goed in het oog willen houden dat aanbieders op cliëntniveau de contractafspraken nakomen.

Er zijn dus belangrijke voordelen te halen door geen strenge selectie te hanteren bij het contracteren van aanbieders. Afhankelijk van de aard van de voorziening geldt dit voor de ene voorziening meer dan voor de andere. Gemeenten doen er goed aan hier tijdens het inkoopproces rekening mee te houden. De lezer die meer wil weten over inkoopbeleid als sturingsinstrument binnen het sociaal domein, verwijs ik graag door naar het recente CPB-rapport over dit thema.<sup>10</sup>

R. van Eijkel  
Centraal Planbureau

lees verder op pagina 8 >

# Innovatief inkopen onder Kabinet Rutte III: een uitdaging voor de publieke inkoopfunctie

In oktober 2017 werd het Regeerakkoord 'Vertrouwen in de toekomst' van het kabinet gepubliceerd. Over innovatief inkopen zegt het regeerakkoord onder het kopje 'Ruimte voor ondernemers': 'De overheid gaat zijn inkoopkracht beter benutten voor het versnellen van duurzame transities, inschakelen van kwetsbare groepen en om innovatief in te kopen.'<sup>1</sup>

Voor de overheid is succesvol innovatief inkopen nog geen vanzelfsprekendheid. De traditionele inkoper heeft vooral rechtmatigheid hoog in het vaandel staan en maakt om rechtmatighedsrisico's te voorkomen niet altijd de meest doelmatige keuzes. Tegelijkertijd zien publieke opdrachtgevers resultaten het liefst binnen een bepaald budget, doorlooptijd en kwaliteitsniveau. Daarbij wordt 'innovatie' geregeld als risicofactor gezien en daarom vermeden. Rechtmatigheid en project control staan dus weleens op gespannen voet met innovatie.

Een andere uitdaging is dat innovatie veelal concreet nut moet hebben voor de hoofdactiviteiten van opdrachtgevers. Anders gaan de handen van budgethouders en bestuurders niet snel op elkaar. Professionele inkopers die goed weten wat er in hun bedrijfsprocessen speelt, zijn hierbij zeer waardevol. Maar ook hier is nog een wereld te winnen. Dat er in de basis dus uitdagingen zijn voor innovatiegerichte inkoop mag duidelijk zijn.

## Ruimte genoeg

Het regeerakkoord geeft aan zich open te stellen voor innovaties van marktpartijen. De overheid zal daarbij nieuwe manieren van inkopen toepassen om haar innovatiekracht beter te benutten. Deze ambitie wordt ondersteund door de bestaande regelgeving. In Europese regelgeving staat bijvoorbeeld: 'Onderzoek en innovatie, waaronder eco-innovatie en sociale innovatie, behoren tot de voornaamste aanjagers van toekomstige groei en staan centraal in de Europa 2020-strategie voor slimme, duurzame en inclusieve groei. De aanbestedende diensten moeten overheidsopdrachten zo strategisch mogelijk aanwenden om innovatie te bevorderen.'<sup>2</sup> Ook de Aanbestedingswet 2012 biedt genoeg ruimte om innovatief in te kopen.

## Benutten van mogelijkheden

Het benutten van mogelijkheden die de wetgeving biedt is toegestaan zolang de toepasselijke criteria in acht worden genomen, bijvoorbeeld het vereiste om de keuze voor de wijze waarop een overeenkomst met een marktpartij tot stand komt te maken op basis van objectieve criteria. En

ook de keuze voor de ondernemer(s) die toegelaten worden tot de aanbestedingsprocedure.<sup>3</sup> Door als publieke opdrachtgever goed na te denken over de objectieve rechtvaardiging van de keuzes die je maakt, hoeft innovatie geen risicofactor te zijn. Opdrachtgevers zullen moeten nadenken over het doel dat zij voor ogen hebben met de aanbesteding en voldoende tijd moeten uittrekken voor de voorbereiding ervan. Voorbeelden van bekende inkoopprocedures en bijpassende hulpmiddelen die bij uitstek helpen om tot innovaties te komen zijn onder andere een marktconsultatie, prijsvraag, innovatiepartnerschap, functioneel specificeren of een proeftuin. In de aanbestedingswet worden de marktconsultatie,<sup>4</sup> prijsvraag<sup>5</sup> en het innovatiepartnerschap<sup>6</sup> zelfs expliciet genoemd. Deze procedures helpen opdrachtgevers om bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling te stimuleren of marktpartijen uit te dagen, te prikkelen of aan marktpartijen ruimte te bieden zoals het nieuwe kabinet beoogt. Met een prijsvraag kan bijvoorbeeld een open vraag gesteld worden aan een breed publiek. Door aan te sluiten bij artikel 2.34 Aanbestedingswet 2012 staat in geval van diensten de deur naar inkoop van de innovatieve oplossing van de winnaar open.<sup>7</sup> En met het innovatiepartnerschap kunnen overheid en markt zich richten op de ontwikkeling én aanschaf van een innovatief product, werk of innovatieve dienst welke nog niet op de markt beschikbaar is.<sup>8</sup>

## Goede samenwerking is van belang

Om overheidsopdrachten strategisch aan te wenden om innovatie te bevorderen, zoals Europese regelgeving beoogt,<sup>9</sup> is een goede analyse van het inkoopvraagstuk nodig waarvan de uitkomsten bepalend zijn voor welke innovatiegerichte inkoopprocedure geschikt is. Wij<sup>10</sup> passen daartoe een 'spiderweb' toe met daarin de volgende factoren:

- Wat is de verwachte afname: is de opdracht eenmalig of kan de innovatieve oplossing ook breder bij dezelfde of andere klant(en) worden geleverd?

- Welke mate van interactie met de markt is gewenst tijdens het aanbestedingsproces om te komen tot mogelijke oplossingen?
- In welke mate is er concurrentie in de markt: hoeveel partijen zijn beschikbaar om een oplossing te kunnen bieden?
- Vraagt het ontwerpen en realiseren van een oplossing specifieke onderzoeks- en ontwikkelcapaciteit van de marktpartij?
- In welke mate is sprake van gelijkwaardigheid tussen de opdrachtgever en de marktpartij?
- In hoeverre is het nodig dat de markt mede investeert in het realiseren van de oplossing?
- In welke mate is het project flexibel ten aanzien van doorlooptijd, capaciteit en budget om een innovatiegericht inkoopproces te doorlopen?
- Is een 'gesloten' proces wenselijk bijvoorbeeld wegens vertrouwelijke informatie?

Om deze factoren te kunnen overzien en te benutten moeten inkopers en opdrachtgevers het inkoopvraagstuk en de markt goed kennen. Aan de inkoper is het dan om de best passende inkoopprocedure en contractvorm voor te stellen waarbij de prijsvraag, de concurrentiegerichte dialoog, het innovatiepartnerschap en de onderzoek- en ontwikkeldiensten zich door hun eigen kenmerken onderscheiden op de genoemde factoren. De procedure voor het innovatiepartnerschap kost bijvoorbeeld meer tijd en capaciteit dan de procedure voor een prijsvraag. Wil de opdrachtgever in korte tijd en relatief goedkoop een aantal oplossingsmogelijkheden inventariseren dan is een prijsvraag een passend middel, maar het innovatiepartnerschap een stuk minder. Met behulp van voornoemde factoren kunnen inkopers analyseren wat een passende inkoopprocedure is.

## Innovatief inkopen blijft een publieke uitdaging

Kabinet Rutte III heeft in het regeerakkoord een brede ambitie uitgesproken om zijn inkoopkracht

lees verder op pagina 8 >

# De rol van aanbestedingen in de nieuwe data-economie

Data wordt beschouwd als de belangrijkste grondstof van de 21e eeuw, een essentiële bron van economische groei, banen en maatschappelijke vooruitgang. Europese beleidsmakers schatten de waarde van de EU-datamarkt op 60 miljard euro (in 2016) met een voorspelde groei van ongeveer 46 miljard tot 2020.<sup>1</sup> Ongeveer 2% hiervan betreft open data.<sup>2</sup> Open data zijn digitale gegevens die de technische en juridische kenmerken hebben die vereist zijn om ze vrij beschikbaar te maken voor gebruik, hergebruik en herhaaldelijke publicatie, zonder beperkingen van copyright, patenten of andere controlemechanismen. Open datasets kunnen lokaal, nationaal of wereldwijd zijn en kunnen afkomstig zijn van burgers, ondernemingen of de overheid.

Overheden produceren steeds meer data, die voortgebracht worden door machines of processen, over onderwerpen als stadsplanning, toerisme en in toenemende mate real-time gegevens op het gebied van vervoer, mobiliteit enzovoort. Het vermogen om open data te analyseren en te interpreteren biedt overheden mogelijkheden om bestaande processen efficiënter en effectiever te maken, om nieuwe producten, diensten en markten te creëren of om betere publieke besluitvorming te waarborgen (bijvoorbeeld in verband met betere stadsplanning, verbeterde verkeersveiligheid en verkeersbeheer, betere bescherming van het milieu, enzovoort). In plaats van schattingen, biedt data-analyse mogelijkheden aan overheden om inzichten te verwerven in patronen, trends en gedrag op een grondigere en uitgebreidere manier dan tot nu toe mogelijk is.

## Juridische kaders voor overheidsdata in Nederland

In Nederland worden overheden tot het openbaar maken van data in bepaalde mate verplicht of gestimuleerd door wetgeving. De Implementatiewet EG-richtlijn infrastructuur ruimtelijke informatie en de bijhorende interoperabiliteitsregels en richtsnoeren bijvoorbeeld, verplichten de overheid tot het openbaar maken van beschikbare digitale geo-informatie zodat ze op consistente wijze kunnen worden opgeslagen, gecombineerd, gezocht, bekeken, gedownload en (her)gebruikt. De gegevenssets worden als webservice beschikbaar gesteld.<sup>3</sup> De infrastructuur dient de vorming van beleidsmaatregelen en activiteiten die een directe of indirecte invloed kunnen hebben op het milieu te ondersteunen, maar heeft ook het potentieel om innovatie in de data-economie te stimuleren.

De Wob en de Wet hergebruik van overheidsinformatie verplichten overheden in beginsel niet-persoonsgebonden data of data waar geen auteursrecht van derden op rust op verzoek

te verstrekken, om hergebruik en innovatieve toepassingen te bevorderen. Het gaat daarbij om documenten, gegevens of datasets die machineleesbaar zijn. Deze dienen in open formaat te worden verstrekt, zonder nodeloze beperkende voorwaarden en tegen marginale kosten (kosten van de verzameling, productie, vermenigvuldiging en verspreiding). Overheden worden echter slechts in beperkte mate verplicht tot proactieve verstrekking van informatie. Ze zijn ook niet verplicht om integratie en interoperabiliteit van de datasets aan te bieden.

## Het aanbesteden van open data-innovaties

Overheden kunnen de mogelijkheden van open data benutten door marktpartijen te stimuleren innovatieve oplossingen voor data-analyse en -interpretatie te ontwikkelen. Overheden kunnen hiervoor drie lijnen volgen:

1. *Open data-beheersysteem.* Overheden hebben de optie om een databeheersysteem op te zetten/aan te besteden dat brede datasets integreert en veilige en gemakkelijke interfaces voor applicatie-programmering (APIs) creëert. In dit geval kiezen overheden ervoor om het ontwikkelen van innovatieve open data-applicaties voor zowel de private als de publieke eindgebruiker aan de markt over te laten. Deze databeheersystemen besparen bedrijven kosten en tijd door het downloadproces te automatiseren en vergemakkelijken het hergebruik van de data.<sup>4</sup> In Finland is de Helsinki-regio in 2010 bijvoorbeeld van start gegaan met het vrij delen van meer dan 600 overheidsdatasets (over transport, publieke besluitvorming, welvaart en sociale diensten, statistieken etc.) via het webplatform Helsinki Region Infoshare (HRI). Het doel hiervan was om het bewustzijn en het begrip van burgers over de ontwikkeling van hun regio te vergroten en nieuwe diensten en activiteiten in de regio te stimuleren. Een aantal applicaties is inmiddels door marktpartijen ontwikkeld, zoals

Blindsquare, die slechtziende mensen helpt te navigeren door de stad.<sup>5</sup>

2. *Aanbesteden van innovatieve open data-analyse voor publieke behoefte.* Wanneer overheden concrete publieke behoeftes hebben, kunnen ze marktpartijen door middel van aanbestedingen uitdagen om de innovatieve open data-oplossingen hiervoor te ontwikkelen. Wanneer de oplossing niet reeds beschikbaar is op de markt en onderzoek en ontwikkeling-diensten (R&D) vereist, kan een pre-commerciële aanbesteding uitgevoerd worden (bijvoorbeeld voor het ontwikkelen van een data-analytics tool om bedrijven te identificeren die aan belastingbetalingen ontsnappen of die lagere belastingen betalen dan ze verplicht zijn).<sup>6</sup>

3. *Aanbesteden van zowel data-integratie als data-analyse tool.* Wanneer de data die noodzakelijk is voor het ontwikkelen van een analyse tool niet reeds beschikbaar is, heeft een overheidsinstelling de keuze om naast het aanbesteden van de ontwikkeling van een Intelligente Data Analyse Tool (bijvoorbeeld voor de evaluatie van de impact van plannen en beleidskaders met betrekking tot economische groei en werkgelegenheid) ook de data-integratie aan te besteden. Hierbij gaat het om het aanbesteden van het verzamelen, voorbereiden, homogeniseren en integreren van grote hoeveelheden data uit meerdere bronnen (zowel gestructureerde databases/spreadsheets als ongestructureerde informatie).<sup>7</sup>

## Conclusie

Overheden in Europa worden zich steeds bewuster van de mogelijkheden die open data bieden. Om die mogelijkheden te benutten, kunnen overheden van start gaan met het opstellen van open data-strategieën en het aanbesteden van oplossingen voor de integratie, verwerking en terbeschikkingstelling van open data uit ver-

lees verder op pagina 8>

# Inkoopinformatie: van sprokkelen naar aanbieden

**Kijkend naar het klassieke inkoopproces en de rol van inkopers daarbinnen kan de inkoper als een ware 'informatiesprokkelaar' worden gezien. De recente ontwikkelingen ten aanzien van de informatiebeschikbaarheid maken het mogelijk voor inkopers om informatieaanbieders te worden. Het kunnen duiden en gestructureerd aanleveren van inkoopinformatie, zoals financiële rapportages, benchmarks en KPI's, is een van de nieuwe vaardigheden binnen het pallet van de inkoper.**

De beschikbaarheid van informatie die relevant is voor de inkoopfunctie van een organisatie is de laatste jaren aanzienlijk gestegen. Inkopers verzamelen tegenwoordig in iedere fase van het inkoopproces informatie. Dit gebeurt op basis van verschillende interne en externe bronnen. Zo worden spend- en/of rechtmatigheidsanalyses gebruikt om te bepalen welke inkooppakketten in de markt gezet moeten worden. Vervolgens worden (online) marktverkenningen gedaan en wordt er via TenderNed gezocht naar een passende aanpak in vergelijkbare aanbestedingen. De interne klanttevredenheid wordt getoetst, interne bestellingen worden gemonitord en zo ook de contractuitnutting en leveranciersprestaties. In bijgaande figuur staat (slechts) een selectie van informatiebronnen die binnen het inkoopproces wordt geraadpleegd door inkopers. Die inkopers waren tot voor kort aangewezen op het ad hoc en gefragmenteerd bij elkaar sprokkelen van informatie.

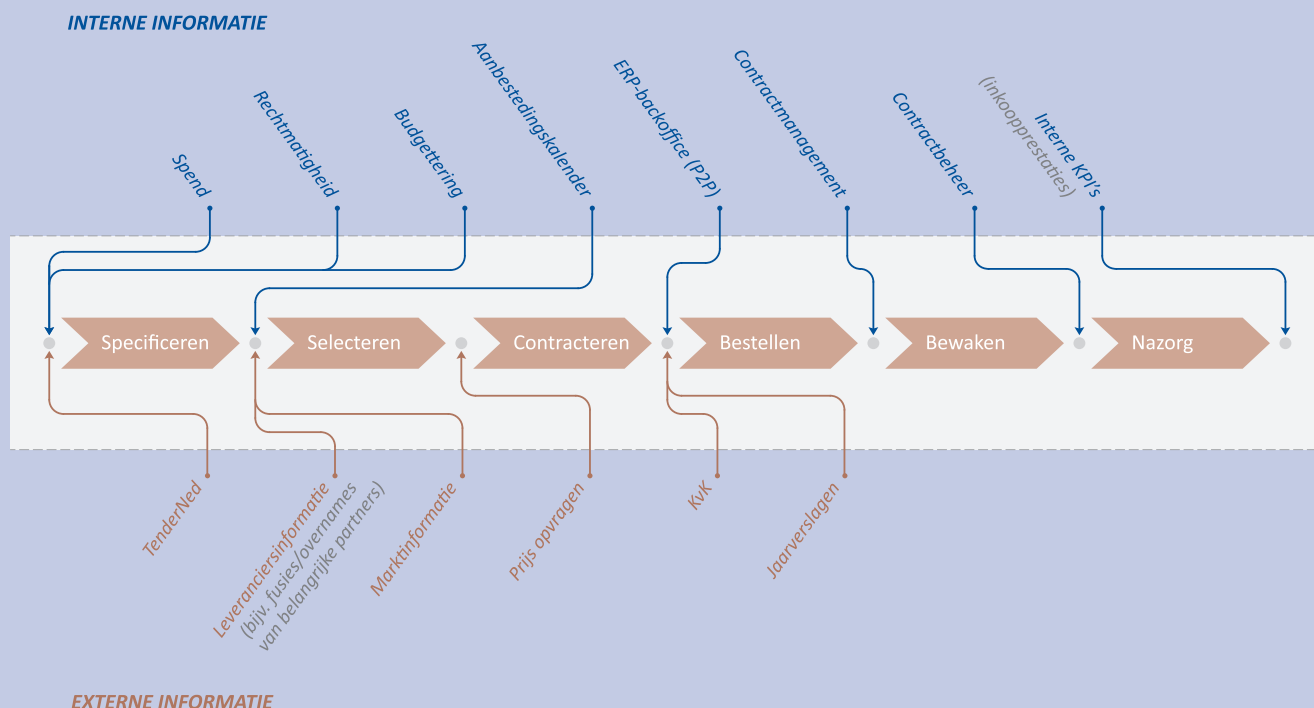
Inkopers, managers en hun klanten volgen diverse paden om tot de benodigde informatie te komen, doordat deze informatie niet integraal of centraal beschikbaar is. Het samenbrengen van informatie wordt daarbij door inkopers soms

gezien als een ingewikkeld proces waar veel IT-kennis en een hoge mate van informatievolsamenheid voor nodig is. Dit is echter niet langer het geval. Het is wel degelijk mogelijk de informatie integraal te verzamelen en te verspreiden, ook wanneer de organisatie zich nog niet kenmerkt als informatievolsamen. Platforms als TenderNed, Kamer van Koophandel en Graydon zijn eenvoudiger dan in het verleden te benaderen en kunnen daarom gebruikt worden om de standaard inkoopinformatie te verrijken.

Deze ontwikkelingen maken het mogelijk als inkoper een nieuwe rol ten aanzien van informatieverzameling te pakken. Door de snel toenemende beschikbaarheid van data is in toenemende mate behoefte aan duiding en sturing. Hierin ligt een schone taak voor inkopers die verschillende belanghebbenden kunnen bedienen met relevante, gestructureerde en integrale informatie. Budgethouders die inzicht krijgen in de informatie betreffende hun spend, leveranciers die informatie krijgen over marktontwikkelingen waarop inkoop wil inspelen, beleidsmedewerkers die inzicht krijgen in de duurzaamheid van de ingekochte materialen, et cetera. Maar vergeet ook marktpartijen niet.

Concreet kunnen inkopers beginnen met het aanbieden van integrale dashboards, die eenvoudig te filteren zijn voor een bepaalde stakeholder. Het is vervolgens mogelijk zulke dashboards steeds verder te verrijken met relevante informatie waardoor het dashboard steeds breder gebruikt kan worden. Het koppelen van Kamer van Koophandel-gegevens, duurzaamheidsinformatie, financiële stabiliteit en geografische spreiding van leveranciers is daarin allemaal mogelijk. De dashboardtools die momenteel beschikbaar zijn, zijn intuïtief en kunnen snel geadopteerd worden door de organisatie. Een bijkomend voordeel is dat de kosten voor deze tooling steeds lager worden. Deze veranderingen maken het mogelijk meer integrale informatie te realiseren, zonder dat daar specifieke IT-kennis voor nodig is. Voor de inkoop betekent dit dat die zijn positie in de keten, tussen interne klant en leverancier, verder kan verstevigen en waardevoller kan maken door het proactief, structureel en integraal verschaffen van managementinformatie binnen de inkoopfunctie van organisaties.

**R. de Jong MSc, Inkopenvoor  
N. van Bruggen MSc, Significant**





## COLOFON

TENDER NIEUWSBRIEF IS EEN UITGAVE VAN SDU UITGEVERS BV EN VERSCHIJNT ACHTMAAL PER JAAR.

### Redactie

Mr. R.S. Damsma  
Loyens & Loeff N.V.

Mr. I.A.H. Dolmans-Budé  
Dolmans-Budé Legal B.V.

Drs. H. 't Hart  
Tender Services Group

Drs. S. de Jong  
Inkopenvoor

Mr. J.S. Muntz-Beekhuis  
PIANO

Mr. L.J.W. Sueters  
Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten

Mr. A.W. van Wijngaarden  
International Tender Services BV

### Eindredacteur

Marit Hazeleger, marit@redactioneleproducties.nl

### Redactieadres

Sdu Uitgevers  
Postbus 20025, 2500 EA Den Haag  
aanbestedingsrecht@sdu.nl

### Uitgever

Dineke Sonderen

### Ontwerp en vormgeving

Imago Mediabuilders, www.imagomediabuilders.nl  
ISSN 1384-2838  
©Sdu Uitgevers 2018.

### www.vindinkoopenaanbesteding.nl

De artikelen uit de Tender Nieuwsbrief worden gearchiveerd in de kennisbank VIND Inkoop en Aanbesteding van Sdu Uitgevers.

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De bij toepassing van art. 16b en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting Pro, Postbus 3060, 2130 KB te Hoofddorp (www.stichting-pro.nl). Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken op grond van art. 16 Auteurswet dient men zich tevoren tot de uitgever te wenden. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgevers geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden. Het al dan niet op verzoek van de redactie aanbieden van artikelen aan Tender Nieuwsbrief impliceert toestemming voor openbaarmaking en veelevoudiging t.b.v. de elektronische ontsluiting van (delen van) Tender Nieuwsbrief in enige vorm.

### Abonnementen en -administratie

Tender Nieuwsbrief verschijnt achtmaal per jaar. Een jaarabonnement kost € 222,-, een los nummer kost € 30,19 (excl. btw/incl. verzend- en administratiekosten). Prijswijzigingen voorbehouden. Abonnementen: Sdu Klantenservice o.v.v. Tender Nieuwsbrief. Postbus 20025, 2500 EA Den Haag. Tel.: (070) 378 98 80. E-mail: sdu@sdu.nl of via www.sdu.nl. Vanwege de aard van de uitgave gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht. Wij verwerken uw gegevens voor de uitvoering van de (abonnement)overeenkomst en om u, ook per e-mail, op uw vakgebied van informatie te voorzien over uitgaven en diensten van Sdu Uitgevers bv. In iedere e-mail is een afmeldmogelijkheid opgenomen. Als u in het geheel geen prijs stelt op deze informatie, ook niet over producten en diensten van zorgvuldig door Sdu geselecteerde derden, dan kunt u dit schriftelijk melden bij Sdu Klantenservice, Postbus 20025, 2500 EA Den Haag. Abonnementen gelden voor minimaal één jaar en hebben een opzegtermijn van twee maanden. Onze uitgaven zijn ook verkrijgbaar in de boekhandel. Voor informatie over onze leveringsvoorwaarden kunt u terecht op www.sdu.nl.

## DE ZAAK

# Eindhovense bushokjes en Rotterdamse trams

**Onlangs wees de Hoge Raad arresten in twee zaken die zijn uitgelokt door reclamebedrijf JCDecaux Nederland B.V., dat groot is in de plaatsing van advertenties in de openbare ruimte.<sup>1</sup> Wie het bedrijf niet kent, kent wel de vele advertenties (met zijn concurrenten) op trams, bussen,abri's en reclamezuilen. De beheerders van die objecten, zoals gemeenten en vervoersbedrijven, vergeven vaak tegen betaling het recht aan reclamebedrijven om advertenties te plaatsen.**

Uit de twee hier besproken zaken blijkt dat JCDecaux actief acquireert en niet schroomt bezwaar te maken tegen onderhandse gunning van concessies aan haar concurrenten.<sup>2</sup> In de eerste zaak deed JCDecaux een gooi naar de Eindhovense advertentiemarkt. Zij wendde zich in april 2015 tot de Stichting Eindhoven Marketing (hierna: SEM) waaraan de gemeente Eindhoven het recht had verstrekt om reclameobjecten in de openbare ruimte te plaatsen. Daarop kwam teleurstellend bericht: SEM had de gewilde concessies eerder dat jaar onderhands aan twee concurrenten gegund voor de periode tot en met 2021. Ook een dochtermaatschappij van het Rotterdamse openbaarvervoersbedrijf RET, RET Services B.V. (hierna toch: RET), koos ervoor om een concessie te gunnen aan een concurrent van JCDecaux door verlenging van een bestaande overeenkomst.<sup>3</sup> Die concurrent verwierf in maart 2016 het exclusieve recht om – tot en met 2026 – advertenties aan te brengen op abri's, trams, bussen, metrovoertuigen en in metrostations.

Een commercieel bedrijf mist in de regel niet graag een grote opdracht. Twee omstandigheden maken de Eindhovense en Rotterdamse 'verliezen' echter bijzonder wrang – naar wij ons zonder veel kennis van zaken kunnen voorstellen. Allereerst hebben beide concessies in het verleden – voor een eerdere periode – wél voor concurrentie opengestaan. De Eindhovense concessie is eerder wel (meervoudig onderhands) aanbesteed, terwijl JCDecaux voorheen jegens RET al bij de voorzieningenrechter had afgedwongen om een offerte te mogen uitbrengen.<sup>4</sup> In beide gevallen ging echter de concessie uiteindelijk naar dezelfde concurrent – Exterion<sup>5</sup> – aan wie ook nog eens de recente niet-aanbestede verlengingen werden gegund. Ten tweede is op 1 juli 2016 de Europese concessierichtlijn 2014/23/EU geïmplementeerd.<sup>6</sup> Vanaf dat moment had-

den de gemiste concessieopdrachten, die de ingevoerde drempel van € 5.225.000 voor de minimale waarde ruimschoots overschrijden, in ieder geval moeten worden aanbesteed.<sup>7</sup> Dan had JCDecaux weer opnieuw kunnen meedingen naar de concessies die nu op de valreep voor langere tijd buiten haar bereik zijn geraakt. JCDecaux liet het er niet bij zitten en startte kortgedingprocedures tegen RET en SEM. Omdat concessieopdrachten voor diensten, zoals hier aan de orde, onder het oude regime niet aanbestedingsplichtig waren, vond JCDecaux geen grondslag in de schending van die (nog niet bestaande) aanbestedingsplicht. Zij stelde zich echter in beide zaken op het standpunt dat de concessie een *duidelijk grensoverschrijdend belang* had zodat SEM en RET hadden moeten zorgen voor een *passende mate van openbaarheid* van het voornemen om de concessieopdrachten te plaatsen.<sup>8</sup>

## 'Duidelijk grensoverschrijdend belang'

In een aantal uitspraken heeft het Europese Hof van Justitie het begrip 'duidelijk grensoverschrijdend belang' nader ingevuld. Het arrest *Belgacom* geeft een overzicht en licht toe dat een geplande overeenkomst moet worden beoordeeld aan de hand van deze eigenschappen: het economisch belang, de plaats van uitvoering en de technische kenmerken.<sup>9</sup> Buitenlandse ondernemers zullen eerder geïnteresseerd zijn in grotere opdrachten die meer nabij de grens moeten worden uitgevoerd en waarvan 'technische kenmerken' lokale ondernemers niet bevoordelen. Met betrekking tot die laatste eigenschap moet worden bedacht dat – bijvoorbeeld – (Engelstalige) standaardsoftware vanuit het buitenland gemakkelijker te leveren is dan betonmortel. Het Hof merkt verder op dat daadwerkelijk gebleken belangstelling van een buitenlandse marktpartij niet vereist is. In

volgende uitspraken, *Enterprise Focused Solutions* en *Tecnoedi*, vult het Hof aan dat het bestaan van klachten van buitenlandse partijen wel kan worden meegewogen, mits wordt nagegaan of het werkelijke en geen schijnklachten zijn.<sup>10</sup> Verder werd in het *Tecnoedi*-arrest nog overwogen dat het duidelijk grensoverschrijdend belang niet negatief ('niet kan worden uitgesloten dat') kan worden afgeleid uit abstracte gegevens, maar dat het op positieve wijze moet blijken uit een concrete beoordeling van de opdracht.<sup>11</sup>

## Den Haag vs. Den Bosch

De Rotterdamse zaak van JCDecaux lag in hoger beroep voor aan het hof Den Haag.<sup>12</sup> Dat stelde JCDecaux in het gelijk: er was een duidelijk grensoverschrijdend belang bij de concessie van RET. Het economisch belang bij de opdracht was groot gelet op de opdrachtwaarde, waartoe (o.i. terecht) ook de omzet afkomstig van derden (de adverteerders) wordt gerekend, van € 100 miljoen. Bij gebrek aan andere (contra)indicaties leidt dat economisch belang volgens het hof tot een 'reële mogelijkheid van buitenlandse belangstelling' en daarmee komt het hof tot een duidelijk grensoverschrijdend belang.

Het kort geding van JCDecaux tegen het Eindhovense SEM verliep anders. JDDecauxs zaak strandde in hoger beroep bij het hof 's-Hertogenbosch, dat zich baseerde op *Tecnoedi*.<sup>13</sup> JCDecaux had weliswaar gesteld dat de plaats van uitvoering nabij de landsgrens lag (Eindhoven e.o.) en dat de opdrachtwaarde groot was (€ 30 tot € 50 miljoen over vijf jaar), maar dat was het hof nog te weinig concreet. JCDecaux had moeten stellen en had aannemelijk moeten maken dat *daadwerkelijke buitenlandse interesse* bij de opdracht zou hebben bestaan (bij een passende mate van openbaarheid). Een duidelijk grensoverschrijdend belang zou dus voortvloeien uit grensoverschrijdende *belangstelling*.

Twee hoven komen in vergelijkbare zaken tot een andere maatstaf voor de vaststelling van het duidelijk grensoverschrijdend belang. Het hof Den Haag had genoeg aan een beoordeling van de concessie zelf, maar het hof 's-Hertogenbosch vereist ook (hypothetische) daadwerkelijke buitenlandse interesse. In beide zaken werd cassatieberoep ingesteld bij de Hoge Raad.

## And the winner is...

Bij gelijktijdig verschenen arresten vernietigt de Hoge Raad de Bossche uitspraak en bekrachtigt hij de Haagse. Het hof 's-Hertogenbosch heeft ten onrechte van JCDecaux verlangd dat zij zou uitzetten waarom buitenlandse ondernemingen

daadwerkelijk geïnteresseerd zullen of kunnen zijn. Het *Tecnoedi*-arrest vereiste weliswaar een concrete toetsing, maar het Europese Hof heeft daarmee – anders dan in de literatuur wel werd betoogd<sup>14</sup> – geen wijziging van het voorheen bestaande toetsingskader beoogd en evenmin een verzwaring van de stelplicht van de ondernemer die zich op het bestaan van een duidelijk grensoverschrijdend belang beroept. Het heeft alleen willen benadrukken dat de verwijzende rechter – die de *Tecnoedi*-zaak bij het Europese Hof had aangebracht – ten onrechte volstond met de overweging dat op basis van twee eigenschappen van de opdracht 'niet kon worden uitgesloten' dat sprake was van een duidelijk grensoverschrijdend belang. Er had concreet naar de opdracht – met al zijn eigenschappen – moeten worden gekeken zodat het duidelijk grensoverschrijdend belang (al dan niet) had kunnen worden vastgesteld. Het hof Den Haag wordt door de Hoge Raad bevestigd in zijn aanpak, die vaststelt dat het hof terecht juist *niet* had getoetst of daadwerkelijke belangstelling uit het buitenland aanwezig was.

Wij wijzen nog op drie interessante overwegingen van de Hoge Raad waaraan wij korthedshalve in dit artikel verder voorbijgaan. (1) Het feit dat een belangstellende onderneming (hier: JCDecaux Nederland B.V.) een buitenlandse moeder heeft (het Franse JCDecaux SA) leidt op zichzelf nog niet tot een duidelijk grensoverschrijdend belang maar weegt wel mee als relevante omstandigheid.<sup>15</sup> (2) Het economisch belang van een opdracht kan bij afwezigheid van contra-indicaties op zichzelf leiden tot een duidelijk grensoverschrijdend belang.<sup>16</sup> (3) Overschrijding van de – niet (rechtstreeks) toepasselijke – Europese aanbestedingsdrempels betekent op zichzelf geen duidelijk grensoverschrijdend belang, maar die omstandigheid kan wel meewegen.<sup>17</sup>

## Commentaar

De arresten van de Hoge Raad scheppen veel – voor de praktijk welkome – duidelijkheid. Aanbesteders kunnen bij afwezigheid van klagende buitenlandse ondernemers nog niet overgaan tot onderhandse gunning van een 'onderdrempelige' opdracht.<sup>18</sup> De uitleg van de Hoge Raad is ook inhoudelijk begrijpelijk en wenselijk uit rechtspolitiek perspectief. De 'Bossche interpretatie' had geleid tot een 'catch-22': bij gebrek aan openbaarheid is geen buitenlandse interesse gewekt, maar zonder buitenlandse interesse geen transparantieplichting. Dat in een dergelijk geval openbaarheid wel tot interesse zou leiden, blijkt in de praktijk niet eenvoudig aan te tonen. Had de Hoge Raad het hof 's-Hertogenbosch gevolgd,

dan had de transparantieplichting bij 'duidelijk grensoverschrijdend belang' een tamelijk dode letter kunnen worden.

Voor aanbesteders pakt de uitleg van de Hoge Raad nadeliger uit. Zij kunnen niet afgaan op de afwezigheid van belangstelling van buitenlandse ondernemers, maar moeten per opdracht op basis van zijn concrete eigenschappen vaststellen of al dan niet sprake is van een duidelijk grensoverschrijdend belang. Zonder het houvast van harde normen als omzetzempels, blijkt die vaststelling in de praktijk vaak lastig en onzeker.

mr. drs. F.J.J. Cornelissen en mr. T. van Wijk  
Dirkzwager

## Noten

1. HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:720 en HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:722.
2. Zo heeft JCDecaux ook een (in dat geval: bodem) zaak aanhangig gemaakt tegen NS-groepsmaatschappij NS Stations. Zie Rb. Midden-Nederland 18 oktober 2017, ECLI:NL:RBMNE:2017:5218.
3. Moedermaatschappij RET heet voluit 'Rotterdamse Electricische Tram N.V.'.
4. HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:722, r.o. 3.1.
5. Voluit: Exterion Media (Netherlands) B.V. Een ander (door JCDecaux gewild) Eindhovens contract is gegund aan Clear Channel B.V.
6. Met name door toevoeging van hoofdstuk 2a aan de Aanbestedingswet 2012.
7. De Hoge Raad is er veronderstellenderwijs van uitgegaan dat SEM een aanbestedende dienst is (zie HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:720, r.o. 3.4.1). Van RET Services B.V. is die status in hoger beroep bij voorlopig oordeel vastgesteld (zie daarover uitgebreide de lezenswaardige noot van M.J.J.M. Essers, JAAN 2016/247), tegen welke vaststelling geen cassatiemiddel was gericht zodat de Hoge Raad zich op dat punt niet heeft uitgelaten.
8. Art. 19 lid 2 in verband met art. 1.7 Aanbestedingswet 2012.
9. HvJEU 14 november 2013, zaak C-221/12, ECLI:EU:C:2013:736 (*Belgacom*), r.o. 22.
10. HvJEU 16 april 2015, zaak C 278/14, ECLI:EU:C:2015:228 (*Enterprise Solutions*), r.o. 20. HvJEU 6 oktober 2016, zaak C-318/15, ECLI:EU:C:2016:747 (*Tecnoedi*), r.o. 20.
11. HvJEU 6 oktober 2016, zaak C-318/15, ECLI:EU:C:2016:747 (*Tecnoedi*), r.o. 22.
12. Hof Den Haag 25 oktober 2016, ECLI:NL:GHDHA:2016:3169, JAAN 2016/247 m.nt. M.J.J.M. Essers, TBR 2017/62 m.nt. A.J. van Heeswijk.

lees verder op pagina 8 >

vervolg van pagina 2 >

## Noten

1. Met 'streng selectie' bedoelen we dat de gemeente met een select aantal aanbieders contracten afsluit. In het uiterste geval gaat het om maar één aanbieder.
2. Als gevolg van de aanpassing van de Aanbestedingswet bestaat het IIB-regime niet meer en is de grondslag voor het bestuurlijk aanbesteden – een veelgebruikte inkoopvorm zonder strenge selectie – komen te vervallen. Een doorontwikkelde variant, het zogenoemde 'bestuurlijk aanbesteden 3.0', past wel binnen de huidige wetgeving en lijkt veel op een zogenoemde *Open House*.
3. De gemeente Rotterdam was hier een voorbeeld van, zie ook: <https://www.nrc.nl/nieuws/2017/05/03/rotterdam-slaat-alarm-om>

vervolg van pagina 3 >

beter te benutten. Die ambitie wordt ondersteund door de bestaande regelgeving, maar het realiseren van innovatie kent in de basis uitdagingen en vergt een goede samenwerking. Op de Verantwoordingsdag, de derde dinsdag van mei 2018, heeft minister Hoekstra van Financiën in zijn jaarverslag over 2017 laten weten wat er ondertussen terechtgekomen is van de plannen in het regeerakkoord.<sup>11</sup> Hoewel de minister onder meer aangeeft dat jaarlijks €1,1 mld aan publiek geld wordt geïnvesteerd in innovatie in topsectoren zei Arno Visser, President van de Algemene Rekenkamer, dat 'de effecten van beleid vaak niet in beeld zijn'.<sup>12</sup> Het omzetten van innovaties die gerealiseerd zijn

vervolg van pagina 4 >

schillende bronnen. Aanbestedende diensten kunnen vervolgens door middel van bijvoorbeeld aanbestedingen marktpartijen stimuleren om innovatieve data-oplossingen te ontwikkelen ten behoeve van publieke behoeftes.

**dr. R. Apostol en A. Jaramillo, LL.M.**  
**Corvers Procurement Services BV**

vervolg van pagina 7 >

13. Hof 's-Hertogenbosch 29 november 2016, ECLI:NL:GHSHE:2016:5304, JAAN 2017/11. m.nt. J.C. Langeveld.
14. Zie de noot van mr. J.C. Langeveld bij de uitspraak

aanbesteding-van-zorg-8668272-a1557104.

4. Zie bijvoorbeeld de *Handreiking Aanbesteden Wmo 2015 en Jeugdwet* van PIANOo (2018).
5. Dit is ook een voornamelijk reden geweest voor de gemeente Groningen om recentelijk over te stappen op een vorm van populatiebekostiging, zie <https://www.binnenlandsbestuur.nl/sociaal/nieuws/andere-inkoop-en-bekostiging-wmo-groningen-in-de-9584701.lynkx>.
6. Onze dataset bevat alle Nederlandse gemeenten, met uitzondering van het handjevol gemeenten dat in de latere jaren inkoop op resultaatgebieden ('een schoon huis') is gaan toepassen.
7. Zie Van Eijkel e.a. (2018).
8. Zo laat recent onderzoek naar de Engelse ziekenhuismarkt laat zien dat een toename van de keuzevrijheid ten goede komt aan de zorgkwaliteit (Gaynor e.a.,

met behulp van innovatieve inkoopprocedures in resultaten die begrijpelijk zijn voor de burger en een positieve invloed hebben op de burger blijft wat dat betreft een uitdaging voor inkopers, budgethouders en bestuurders.

**mr. N. Lopulalan en ir. J.P. Papenhuijzen MBA**  
**Significant**

## Noten

1. Kabinet Rutte III, *Regeerakkoord 'Vertrouwen in de toekomst'*, 10 oktober 2017, pag. 33.
2. Zie overweging 47 van de preambule van Richtlijn 2014/24/EU.
3. Zie art. 1.4 lid 1 onder a en onder b Aw 2012.
4. Zie art. 2.25 Aw 2012.
5. Zie art. 2.42 Aw 2012.

## Noten

1. Commissie Mededeling 'Bouwen aan een Europese data-economie' (2017).
2. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607362/IPOL\\_IDA\(2017\)607362\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607362/IPOL_IDA(2017)607362_EN.pdf).
3. Zie <http://inspire-geoportal.ec.europa.eu>.
4. 'Smart Cities white paper: Data, the cornerstone for cities and municipalities of tomorrow' <https://www.agoria.be/www.wsc/rep/prg/>

- van het hof 's-Hertogenbosch, JAAN 2017/11.
15. HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:720, r.o. 3.7.1.
16. HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:722, r.o. 3.5.1.-3.6.
17. HR 18 mei 2018, ECLI:NL:HR:2018:722, r.o. 3.7.
18. Dat wil zeggen een opdracht met een geraamde

2016). Verreweg de meeste andere empirische studies op dit terrein komen tot een vergelijkbare conclusie, zie Gaynor (2006) voor een overzicht.

9. Gemeenten moeten een flinke inspanning doen om tot selectie- en gunningscriteria te komen waarmee zij de meest geschikte aanbieder eruit weten te pikken. Op hun beurt zijn aanbieders veel tijd kwijt met het opstellen van offertes die uiteindelijk weer door de gemeente beoordeeld moet worden. Bij inkoop zonder strenge selectie laat de gemeente doorgaans alle aanbieders toe die aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen. Mits niet al te complexe kwaliteitseisen zal het de gemeenten minder tijd kosten om na te gaan welke aanbieders aan deze eisen voldoen.
10. <https://www.cpb.nl/sites/default/files/omnidownload/CPB-Policy-Brief-2018-04-Naar-een-effectieve-inkoop-binnen-het-sociaal-domein.pdf>.

6. Zie art. 2.31a Aw 2012.
7. In geval van werken en leveringen zal een aanbesteding uitgeschreven moeten worden. Dit geldt ook voor de proeftuin.
8. Zie art. 2.31a Aw 2012.
9. Zie het eerdere citaat en voetnoot 3.
10. Wanneer pas je welke innovatiegerichte aanbestedingsprocedure toe, Spinnenwebmodel Significant B.V.
11. Tweede kamer der Staten-Generaal, vergaderjaar 2017-2018, kamerstukken 34 950 XIII, Jaarverslag en slotwet Ministerie van Economische zaken en Diergezondheidsfonds 2017, aangeboden op 16 mei 2018.
12. Zie <https://www.rekenkamer.nl/onderwerpen/verantwoordingsonderzoek>.

ApplContent?ENewsID=121633.

5. Petja Partanen or Terhi Upola, 'Helsinki Region Infoshare – 2 years of open public data', <https://hri.fi/2years/>.
6. Zie voorbeeld van Belfast City Council in Corvers, 'Guide on Open Data Innovation Procurement for Municipalities' (verwachtte publicatie in juni 2018).
7. Zie het voorbeeld van de Spaanse gemeente Gijon: <http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:183936-2017:TEXT:EN:HTML&src=0&tabld=0>.

waarde die kleiner is dan de wettelijke drempels voor een verplichting tot Europese aanbesteding, zie afdeling 2.1.1 van de Aanbestedingswet 2012. Hetzelfde geldt voor sommige andere opdrachten die buiten de reikwijdte van hoofdstukken 2, 2a en 3 van de Aanbestedingswet 2012 vallen.