

BEST PRACTICE-VERSLAG



Marktbetrokkenheid

Korte versie

Best Practice-verslag Marktbetrokkenheid

Korte versie, maart 2017

Uitgever: ICLEI – Lokale Overheden voor Duurzaamheid, Europees Secretariaat

Auteur: John Watt, ICLEI Europees Secretariaat

Bijdragen en erkenningen: Laurence Cesbron (RGO), Caroline Chandler, Simon Clement (ICLEI Europees Secretariaat), David Morgan (Cornwall Council), Bettina Schaefer, Helena Estevan (Ecoinstitut), Andrew Douglas (Universiteit van West-Engeland)

Foto's: alle foto's van pixabay.com op Creative Commons CC0

Copyright: © SPP Regions (Sustainable Public Procurement Regions) Projectconsortium, 2017

Over SPP Regions: SPP Regions stimuleert de vorming en uitbreiding van 7 Europese regionale netwerken van gemeenten die samenwerken op het gebied van duurzame openbare aanbesteding (SPP, sustainable public procurement) en openbare aanbesteding voor innovatie (PPI, public procurement of innovation). De regionale netwerken werken direct samen aan aanbestedingen voor eco-innovatieve oplossingen, terwijl ze capaciteiten opbouwen en vaardigheden en kennis overdragen via hun SPP- en PPI-activiteiten. Met de 42 tenders binnen het project wordt een primaire energiebesparing gerealiseerd van 54,3 GWh/jaar en 45 GWh/jaar hernieuwbare energie in gang gezet. Meer informatie:

www.sppregions.eu E-mail: info@sppregions.eu



Disclaimer: Dit project heeft financiële middelen ontvangen van het onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 van de Europese Unie krachtens subsidieovereenkomst Nr. 649718. De exclusieve

verantwoordelijkheid voor eventuele fouten of nalatigheden ligt bij de uitgever. De inhoud weerspiegelt niet noodzakelijkerwijze de mening van de Europese Commissie. De Europese Commissie is ook niet verantwoordelijk voor mogelijk gebruik van de hierin aanwezige informatie.

Inhoudsopgave

Wat is marktbetrokkenheid?.....	1
Waarom de markt erbij betrekken?	1
Wanneer en hoe kan ik de markt erbij betrekken?.....	1
Om wat voor informatie kan ik vragen?.....	6
Hoe kan ik de risico's beheersen?	7
Verwijzingen en bronnen	9

Wat is marktbetrokkenheid?

Marktbetrokkenheid is een proces dat voor, tijdens en na het inkopen plaatsvindt. Het is erop gericht om:

- potentiële bidders en/of oplossingen te identificeren;
- capaciteit in de markt op te bouwen om aan de eis(en) te voldoen;
- de opzet van aanbesteding en contract aan te sturen;
- leveranciers te helpen om krachtige offertes te maken; en
- feedback te geven aan leveranciers na het proces en nabespreking met hen te houden.

In deze samenvatting van een groter verslag worden enkele praktische stappen onderzocht en beschreven om te interageren met de markt, met behulp van voorbeelden van geslaagde processen en acties om te laten zien hoe dit kan functioneren.



Waarom de markt erbij betrekken?

Marktbetrokkenheid kan:

- de manier waarop u inkopen plant en beheert veranderen en verbeteren;
- uw inzicht in de markt verbeteren en u helpen om een slimmere koper te worden;
- uw vertrouwen en geloofwaardigheid bij leveranciers verhogen om zo een koper van hun keuze te worden; en
- de marktomstandigheden creëren die nodig zijn om duurzame en innovatieve oplossingen te leveren.

Wanneer en hoe kan ik de markt erbij betrekken?

U kunt op ieder willekeurig moment de markt erbij betrekken, vanaf de vroege pre-inkoopfase, tijdens een aanbesteding en op ieder ander willekeurig moment tijdens een inkoopproces. Het maakt niet uit wanneer u de markt erbij betreft, zolang u maar:

- eerlijk, open en transparant bent;
- gesprekken vastlegt;
- stappen onderneemt om uw integriteit te garanderen, bijvoorbeeld door dezelfde informatie aan alle leveranciers te geven; en
- gelijke toegang geeft aan alle leveranciers en alle leveranciers gelijk behandelt.

Er zijn een aantal strategieën en methodes om de markt erbij te betrekken. Hoe u verdergaat hangt af van de aanbestedingsfase, de tijd die u hebt om uw opties voor innovatie te onderzoeken en het type informatie dat u wilt ontdekken. In Tabel 1 worden de verschillende aanbestedingsfases getoond en wanneer en hoe er sprake zou kunnen zijn van marktbetrokkenheid in verschillende fases van het aanbestedingsproces.

Tabel 1: De markt erbij betrekken in verschillende inkoopfasen

VÓÓR DE AANBESTEDING	TIDENS DE AANBESTEDING	NA DE AANBESTEDING
<ul style="list-style-type: none"> ■ Een inkoopplan publiceren en verspreiden (bijv. Jaarlijks Inkoopplan) ■ Deelnemen aan beurzen ■ Deelnemen aan een 'Meet the Buyer'-evenement voor geïnteresseerde leveranciers ■ Een Verzoek tot Informatie indienen ■ Een 'presentatie' geven, zodat leveranciers hun voorgestelde oplossingen kunnen uitleggen ■ Industriële organisaties ontmoeten ■ Een groep belangrijke leveranciers ontmoeten of een aantal leveranciers afzonderlijk ■ De markt aftasten ■ Vóór de aanbesteding een briefing doen toekomen aan leveranciers die geïnteresseerd zijn in een mogelijk contract. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leveranciers instrueren die een reactie hebben ingediend ■ Reeds geselecteerde leveranciers instrueren ■ Een vraag- en antwoordsessie houden – of een lijst met alle vragen en hun antwoorden naar alle leveranciers verzenden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leveranciers laten weten wie er geselecteerd is, met inbegrip van een aankondiging van de gegunde opdracht ■ Nabespreking houden met leveranciers en vragen stellen over hoe het proces voor hen gefunctioneerd heeft.

Bron: Regering Nieuw-Zeeland, 2013

In de volgende voorbeelden worden praktische voorbeelden getoond van wanneer en hoe marktbetrokkenheid kan plaatsvinden.

UW BEDOELINGEN BEKENDMAKEN IN HET VK

De Eastern Shires Purchasing Organisation (ESPO) heeft een marktbetrokkenheidsproces uitgevoerd voor ledverlichting. Om de interesse in een verlichtingsproject te peilen en het projectteam de leveranciersmarkt van ledverlichtingstechnologie te laten leren kennen, plaatsten ze een reeks kennisgevingen over hun plannen en publiceerden ze een vooraankondiging. Bedrijven die reageerden werden uitgenodigd voor de aanbesteding en namen deel aan een open dag voor leveranciers. Door een vroegtijdige marktbetrokkenheid wist het inkoopteam beter wat er op de markt beschikbaar was. Dit heeft hen geholpen om snel een oplossing te vinden binnen een beperkt tijdsbestek voor de aanbesteding. Lees de [volledige casestudy](#).

DE MARKT INFORMEREN: SEMINAR LEVERANCIERS/KOPERS IN PORTUGAL

Om leveranciers en kopers bijeen te brengen, hebben de Gemeenteraad van Cascais, het Energieagentschap van Cascais en het Nationale Laboratorium voor Energie en Geologie (LNEG) een seminar over energie-efficiënte verlichting georganiseerd. De focus lag op ledtechnologie voor publieke verlichting, met als doel:

- informatie over te brengen aan potentiële leveranciers over koopintenties en de generieke initiële eisen; en
- de kennis van de koper over energie-efficiënte verlichting en publieke ledverlichting te verhogen door de verschillende leveranciers hun producten te laten presenteren, gevolgd door een gemodereerd debat.

De leveranciers hebben hun producten ook getoond. Lees de [volledige casestudy](#).



EVENEMENTEN VOOR ONTMOETINGEN MET KOPERS IN SCHOTLAND

Het Schotse Parlement heeft evenementen voor ontmoetingen met kopers georganiseerd en heeft een flexibele presentatie/workshopformaat ontwikkeld, waarmee de Inkoopdiensten van het Parlement een informatieve, interactieve belevenis aan leveranciers kunnen bieden. Dit is tot stand gekomen na de ervaring dat eerdere persoonlijke ontmoetingen te kort waren en niet op de gehoopte manier van nut waren voor de leverancier of de koper. Lees de [volledige casestudy](#).

RÉSEAU GRAND OUEST-NETWERK ONTMOET ALLE LEVERANCIERS SAMEN

Het regionale Réseau Grand Ouest (RGO)-netwerk ontmoet alle leveranciers samen als onderdeel van werkgroepen voor verschillende product- en dienstensectoren. De leveranciers ontmoeten is een gelegenheid voor RGO om aan leveranciers hun interesse in duurzame producten te tonen en innovatie te bevorderen. De leveranciers die RGO ontmoet, ontvangen vervolgens een vragenformulier. De communicatie tussen beide partijen is een belangrijke factor voor het succes van de aanbestedingen.

DUURZAME WERKKLEDING INKOPEN (GEMEENTERAAD VAN BARCELONA EN CATALAANSE REGERING, AFDELING BINNENLANDSE ZAKEN)

Het doel van het marktbetrouwingsproces was de opname van sociale (Gemeenteraad Barcelona) en milieugerelateerde (Catalaanse Regering) criteria in de aanbestedingen, en het controleren of de markt klaar was. De marktbetrouwingsproces was gebaseerd op individuele persoonlijke ontmoetingen met potentiële leveranciers. Gezien de specifieke structuur van textielproductie, moesten er overlegondes van de potentiële aanbieders met hun toevoerketen worden toegevoegd, evenals specifiek overleg met certificerende instellingen (zoals oeko-tex). Lees de [volledige casestudy](#).

VERGADERING MET GROEPEN BELANGRIJKE LEVERANCIERS IN PORTUGAL

Alvorens reinigingsdiensten in te kopen, zijn er verscheidene acties uitgevoerd met potentiële leveranciers om deze te informeren over de doelstellingen van LIPOR en hun reactiecapaciteit te beoordelen, namelijk door middel van:

- vergaderingen om te beoordelen of leveranciers in staat zijn om aan duurzaamheidscriteria te voldoen;
- het communiceren van de voordelen en implicaties van het beleid Duurzame openbare aanbesteding (SPP) van LIPOR;
- het ontwikkelen van een controleschema om de contractuitvoering te beoordelen; en
- te beslissen hoe LIPOR zou werken met leveranciers die aanvankelijk niet aan de eisen voldeden.

Het erbij betrekken van de leveranciers en het aangaan van een dialoog met hen meteen vanaf het begin werd als extreem belangrijk beschouwd, niet alleen om te weten in welke mate leveranciers zijn voorbereid om te reageren op en mee te dingen naar steeds meer veeleisende en complexe procedures, maar ook om de beschikbaarheid van alternatieve oplossingen op de markt te weten te komen.



RGO ONTMOET SCHOONMAAKLEVERANCIERS

Deelnemers van RGO (Réseau Grand Ouest), een regionaal netwerk in Frankrijk, hebben een werkgroep opgezet om leveranciers van schoonmaakproducten en -diensten te ontmoeten. De vergaderingen boden de mogelijkheid om de aspecten en problemen betreffende duurzame schoonmaakproducten te bespreken, waardoor bidders in de publieke sector een betere kennis van de markt hebben gekregen en informatie waarmee zij in staat zijn om vereisten inzake duurzaamheid te definiëren in open en concurrentiële aanbestedingen.

Twintig van de deelnemende instanties van RGO hebben gebruik gemaakt van de vergaderingen met leveranciers om nieuwe aanbestedingen op te zetten voor meer duurzame schoonmaakproducten en -diensten.

MARKTBETROKKENHEID GEBRUIKEN OM VRAAGGESTUURDE INNOVATIE TE ONDERSTEUNEN

Het [HAPPI-project](#) had een heel andere aanpak van marktbetrokkenheid. In plaats van te starten met een specificatie werden er een aantal innovatieve oplossingen in overweging genomen, op voorwaarde dat ze het gezond ouder worden ondersteunden. Meer dan 500 personen namen deel aan de marktinformatedagen, met 150 innovatieve oplossingen die werden ingediend op een online platform gedurende een periode van vier maanden (september 2013 tot eind januari 2014). Deze inzendingen namen een centrale plaats in bij het beslissen van het bestedingstraject, structuur, partijen en specificaties.

AGORA FORUM BIEDT RUIMTE VOOR NETWERKVORMING TUSSEN LEVERANCIERS

Het 'Agora Forum' werd geïntroduceerd door de Gemeenteraad van Barcelona met als doel de publiek-private partnerschappen te verhogen op die gebieden waar de Gemeenteraad potentiële gebieden voor verbetering heeft vastgesteld en waar Universiteiten of baanbrekende particuliere ondernemingen innovatieve oplossingen zouden kunnen bieden. Het 'Agora Forum' wordt beschouwd als een open discussieruimte en een gelegenheid voor kennisuitwisseling. Er zijn twee thematische forums gehouden, een met focus op elektrische voertuigen en een met focus op bestratingen.

CONCURRENTIEDIALOOG VOOR EEN ELEKTRISCHE VEERBOOT IN NOORWEGEN

De Noorse Dienst Openbare Wegen wilde een nieuwe veerboot aanschaffen die 15 - 20% zuiniger met energie was dan degene in werking. Als deel van een 2-fasige aanbestedingsprocedure ging de Dienst een concurrentiedialoog aan om innovatieve oplossingen voor energie-efficiënte veerboten te onderzoeken. De winnende aanbesteding, geproduceerd in partnerschap met veerbootoperators, ingenieursbedrijven en bouwerven, was een elektrisch aangedreven veerboot die zorgde voor een reductie van 70% van de brandstofkosten en van 89% in CO2-emissies per jaar. Lees de [volledige casestudy](#).

REGIO ZUID-DENEMARKEN: LEVERANCIERS ERBIJ BETREKKEN TIJDENS EN NA HET AANBESTEDINGSPROCES

De Regio Zuid-Denemarken heeft een strategie geformuleerd voor het aanbestedingsproces: leveranciersdialoog. Marktdialoog is in alle fases van het circuit opgenomen, omdat het de mogelijkheid biedt een dieper inzicht te krijgen in marktkansen en -beperkingen. Door briefings aan leveranciers en vraag- en antwoordsessies ligt de focus op het schrijven van aanbestedingen die scherp en relevant zijn. Dit zorgt voor doorlopende goede relaties met de markt, terwijl professionals op het gebied van overheidsopdrachten beter worden uitgerust om toekomstige offertes te schrijven. Lees de [volledige casestudy](#).

Om wat voor informatie kan ik vragen?

Het type informatie dat u verzamelt door uw betrokkenheid hangt af van wanneer en waarom u met leveranciers wilt praten.

Vóór de aanbesteding

In de pre-inkoopfase voert u waarschijnlijk basis-marktonderzoek en -analyses uit. Dit kan informeel zijn, maar moet wel gepland worden. Het kan zijn dat u markttrends, het aantal leveranciers en de totale omvang van de markt en alle huidige of potentiële technologische ontwikkelingen in de markt te weten wilt komen.

Na het publiceren van een Bericht van Aanbesteding

Zodra u een formele aanbestedingsprocedure begint, dient u ervoor te zorgen dat uw betrokkenheid met leveranciers goed gepland, op de juiste wijze beheerd en volledig vastgelegd is. Er zijn verhoogde risico's, omdat u zich nu in een formele procedure bevindt. De stappen uiteengezet in de sectie De Risico's Beheersen zijn nog steeds van toepassing.

LEVERANCIERSFORUMS IN BASKENLAND (IHOBE)

Het doel van de Baskische Regering was het definiëren van gemeenschappelijke GPP-criteria voor aanbestedingen van alle soorten overheidsinstanties, en tegelijkertijd de leveringskant en de toepassing van "groene" producten en diensten aangeboden door de regionale markt te bevorderen. Er zijn thematische discussieforums gehouden met potentiële leveranciers om het actuele nalevingsniveau van de voorgestelde criteria te zien. De criteria zijn toegewezen aan 3 niveaus op basis van de reactie van de leverancier: basis, geavanceerd en voortreffelijk. Op basis van de resultaten van de markt Betrokkenheid is er een standaardset met criteria voor GPP in Baskenland gepubliceerd. Lees de [volledige casestudy](#).

DE MARKT ERBIJ BETREKKEN VOOR INNOVATIEVE BRANDWEERVOERTUIGEN

De Brandweer van Londen (LFB) en de Brandweer van Gent (FBG) hebben samengewerkt met leveranciers om innovatieve brandweervoertuigen te vinden. De twee brandweerkorpsen maakten gebruik van voor aankondigingen, vragenformulieren voor marktverkenning en open dagen om de voertuigleveranciers erbij te betrekken. Als resultaat van dit proces hebben de Stad van Gent en de Brandweer van Gent een raamcontract gesloten voor een multifunctioneel tweedelijns brandweervoertuig dat efficiënter zal zijn en een kleinere ecologische voetafdruk heeft voor dagelijks logistiek transport. Lees de [volledige casestudy](#).

Hoe kan ik de risico's beheersen?

Er zijn een paar eenvoudige stappen die u helpen om de risico's verbonden met markt Betrokkenheid te beheersen:

- wees eerlijk, open en transparant en blijf onpartijdig;
- plan hoe en wanneer u de markt erbij betreft;
- leg het proces uit aan alle leveranciers en ga om met hun verwachtingen;
- behandel alle leveranciers op dezelfde manier;
- deel dezelfde informatie met alle leveranciers;
- sta open voor nieuwe spelers, nieuwe ideeën en nieuwe oplossingen;
- leg uw vergaderingen vast;
- probeer ten minste één neutrale waarnemer erbij te betrekken;
- leg goed uit aan leveranciers wat gedeeld zal worden en wat niet als onderdeel van het markt Betrokkenheidsproces wordt beschouwd;
- werk samen met andere overheidsinstanties om advies en kennis te delen.



De markt erbij betrekken om voor innovatie te zorgen kan aanvoelen als een sprong in het duister en publieke instellingen zijn van nature risicomijdend, maar de voordelen kunnen aanzienlijk zijn als het

proces de markt kan voorbereiden op het leveren van nieuwe oplossingen die werkelijk aan de behoeften van gebruikers voldoen.

Verwijzingen en bronnen

Europese Commissie (2016), *Groen kopen! Een handboek voor groene openbare aanbestedingen*, derde ed., verkrijgbaar op <http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/Buying-Green-Handbook-3rd-Edition.pdf>

Forum voor Duurzaam Inkopen, *Marktdialoog - Een advies- en inspiratiecatalogus*, verkrijgbaar op <https://di.dk/SiteCollectionDocuments/Milj%C3%B8/Nyheder/Asker%20-%20Nyheder/Markedsdialog.pdf> (in het Deens)

Glover, J. (2014), *De uitdaging van vroegtijdige marktbetrokkenheid bij aanbestedingen*, verkrijgbaar op cloud-collaboration.kahootz.com/the-challenge-of-pre-market-engagement-in-procurement

Regering Nieuw-Zeeland (2013), *Constructieve Marktbetrokkenheid - Een handleiding voor actieve betrokkenheid van leveranciers*, verkrijgbaar op www.sustainable-procurement.org/fileadmin/templates/sp_platform/lib/sp_platform_resources//tools/push_resource_file.php?uid=f4a98f97

Blog Praktische rechtshandhaving Openbare Sector, *Betrokkenheid van de leverancier vóór de aanbesteding: iedereen weet 'waarom' maar wat met 'hoe'?*, verkrijgbaar op publicsectorblog.practicallaw.com/pre-procurement-supplier-engagement-everyone-knows-the-why-but-what-about-the-how/

Royal Holloway, Universiteit van Londen (2016), *Aanbestedingsbeleid en -procedures*, verkrijgbaar op www.royalholloway.ac.uk/finance/purchasing/home.aspx

Semple, A. (2015), *Marktbetrokkenheid vooraf*, Toeleveringsbeheer, verkrijgbaar op <https://www.cips.org/supply-management/analysis/2015/june/three-tips-pre-market-engagement/>

Smart SPP, *Templates leveranciersdialoog*, verkrijgbaar op www.smart-spp.eu/index.php?id=8128

Smart SPP Website, Richtsnoer, tools en casestudy's www.smart-spp.eu

VK Ministerie voor Bedrijfsinnovatie en -vaardigheden (2011), *Aanbesteding via Termijnverbintenis – Praktische Trajecten om Innovatieve Oplossingen te Kopen*, verkrijgbaar op www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32446/11-1054-forward-commitment-procurement-buying-innovative-solutions.pdf

Whyles, G. (2014), *Marktbetrokkenheid: Ervaring uit en Leren van Innovatieve Aanbestedingsprojecten*, verkrijgbaar op http://www.ecoprocura.eu/fileadmin/editor_files/images/EcoProcura_2014_-_Gaynor_Whyles_JERA_Consulting.pdf

Wiese, K. (2012), *Basisrichtlijnen voor interviews met ondernemingen over de naleving van de Fundamentele Arbeidsnormen van de Internationale Arbeidsorganisatie langs de toevoerketen*, verkrijgbaar op http://www.landmark-project.eu/fileadmin/files/en/2013-03-05_Basic_guidelines_for_interviews.pdf

Zero Waste Scotland (2013), *Duurzaam Inkopen in Schotland - een Verzameling van Casestudy's*, verkrijgbaar op www.gov.scot/Topics/Government/Procurement/policy/corporate-responsibility/CSR/examples/ZWS

Over SPP Regions

SPP Regions stimuleert de vorming en uitbreiding van 7 Europese regionale netwerken van gemeenten die samenwerken op het gebied van duurzame openbare aanbesteding (SPP, sustainable public procurement) en openbare aanbesteding voor innovatie (PPI, public procurement of innovation).

De regionale netwerken werken direct samen aan aanbestedingen voor eco-innovatieve oplossingen, terwijl ze capaciteiten opbouwen en vaardigheden en kennis overdragen via hun SPP- en PPI-activiteiten. Met de 42 tenders binnen het project wordt een primaire energiebesparing gerealiseerd van 54,3 GWh/jaar en 45 GWh/jaar hernieuwbare energie in gang gezet.

SPP REGIONS-PARTNERS



Dit project heeft financiële middelen ontvangen van het onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020 van de Europese Unie krachtens subsidieovereenkomst Nr. 649718. De exclusieve verantwoordelijkheid voor eventuele fouten of nalatigheden ligt bij de uitgever. De inhoud weerspiegelt niet noodzakelijkerwijze de mening van de Europese Commissie. De Europese Commissie is ook niet verantwoordelijk voor mogelijk gebruik van de hierin aanwezige informatie.