

Werkzaamheden uitbesteden: hoe gaat dat?

Als u een schoolgebouw wilt verduurzamen, zult u in veel gevallen werkzaamheden moeten uitbesteden. Schoolbesturen moeten hiervoor, net als andere overheden, verplicht 'aanbesteden', dat wil zeggen dat zij wettelijke inkoopprocedures moeten volgen. Dit informatieblad legt uit hoe u slim kunt aanbesteden en welke contractvormen en aanbestedingsprocedures er bestaan.

Hoe kan ik slim aanbesteden?

Traditioneel besteden schoolbesturen – en ook andere gebouweigenaren – werkzaamheden uit via verschillende losse contracten, bijvoorbeeld voor het plaatsen van LED verlichting of zonnepanelen, en vaak apart per gebouw. Dit lijkt het eenvoudigst, maar is niet altijd de meest efficiënte en financieel gunstigste oplossing. Het bundelen van fases, losse opdrachten en budgetten van meerdere gebouwen maakt een integrale en slimmere oplossing mogelijk. Daarnaast is het belangrijk om bij het aanbrengen van maatregelen ook het beheer en onderhoud goed te regelen.

Wat het beste bij uw vraag past, hangt af van het soort opdracht (is het een werk, dienst of levering), de geplande werkzaamheden, het aantal gebouwen, de omvang van het project en de beschikbare financiering. Per opdracht kunt u de beste contractvorm kiezen. Daarnaast moet u bepalen welke aanbestedingsprocedure u dient te volgen. Het voorbereiden van een aanbesteding vraagt voldoende capaciteit en expertise van u als schoolbestuur, zowel technisch als wat betreft inkoopprocedures. U kunt hiervoor een goede adviseur inhuren.

Tot slot: Wees bewust van de risico's bij het verduurzamen van uw vastgoed. Door middel van een risicoanalyse kunnen kansen en bedreigingen worden geïdentificeerd. Maak gebruik van garanties en kwaliteitsborging in contracten.

Stappenplan

-  Bedenk wat u precies wilt uitbesteden.
-  Zorg voor een onderbouwd plan van aanpak; schakel eventueel een goede adviseur in.
-  Welke contractvorm past het beste bij uw project of opdracht en bij uw organisatie?
-  Bepaal de scope en omvang van uw project of opdracht.
-  Stel vast welke aanbestedingsprocedure u wilt of moet volgen.

“Het bundelen van fases, losse opdrachten en budgetten van meerdere gebouwen maakt een integrale en slimmere oplossing mogelijk.”

Overzicht van contractvormen

Aannemingsovereenkomst	In een traditionele aannemingsovereenkomst schrijft u volgens welke specificaties de opdrachtnemer zijn werkzaamheden dient uit te voeren. Dit wordt vaak gebruikt voor bijvoorbeeld het aanbrengen van isolatiemateriaal.
Onderhoudscontract	In een traditioneel onderhoudscontract worden inspanningsverplichtingen vastgelegd, bijvoorbeeld dat eenmaal per jaar de cv-ketel wordt schoongemaakt.
Prestatiecontract	In een prestatiecontract worden meetbare en controleerbare prestatieafspraken gemaakt, bijvoorbeeld de garantie dat het gebouw, de onderhoudsstatus of de installaties een bepaald kwaliteitsniveau behouden. Afspraken worden meestal vastgelegd in de vorm van Key Performance Indicators (KPI's). Doel van prestatiecontracten is dat ze leiden tot een lagere prijs voor het onderhoud en beter functionerende installaties.
Energieprestatiecontract	In een Energieprestatiecontract (EPC) worden prestaties overeengekomen over energiebesparing en binnenmilieu, bijvoorbeeld de garantie dat het aantal kWh met XX per jaar daalt na uitvoering van de energiebesparende maatregelen, of dat de CO ₂ -concentratie in de klaslokalen maximaal XX ppm bedraagt. Het is mogelijk om de uitvoering en het beheer en onderhoud van de energiemaatregelen inclusief het regelen van de financiering uit te besteden aan een marktpartij; deze wordt vaak Energy Service Company (ESCO) genoemd. De ESCo financiert de verduurzaming uit de gerealiseerde energiebesparingen en de onderhoudsbudgetten. Een EPC bevat ook een risicoverdeling en bonus-malusregeling.
DBFMO contract	Een integrale opdracht van ontwerp, realisatie, financiering, onderhoud en exploitatie wordt DBFMO genoemd (Design, Build, Finance, Maintain, Operate). Een opdrachtgever geeft aan welk resultaat zij wil bereiken, en laat aan de marktpartijen over hoe zij dat willen realiseren. Dit stimuleert dat een project integraal wordt aangepakt, mits alle betrokken partijen goed samenwerken en zij voldoende vrijheid krijgen om optimalisaties ook daadwerkelijk te realiseren. Geïntegreerde overeenkomsten vergen een langere voorbereidingstijd, maar leiden vaak tot een kostenbesparing en een kwaliteitsverbetering. Vanwege de lange voorbereiding worden ze meestal bij omvangrijkere nieuwbouw- of renovatieprojecten toegepast.
Overeenkomst van opdracht	Adviesdiensten worden vaak uitbesteed via een overeenkomst van opdracht.
Koop- en leveringsovereenkomst	Producten die nodig zijn om de energiebesparende maatregelen mogelijk te maken, zoals zonnepanelen of LED verlichting, kunt u aanschaffen door middel van een koop- en leveringsovereenkomst.
Raamovereenkomst	Een raamovereenkomst legt alleen de randvoorwaarden voor komende opdrachten vast. Hiermee kunnen komende (deel)opdrachten sneller worden verstrekt. Dit wordt gebruikt bij een reeks aan vergelijkbare opdrachten, zoals onderhoudswerkzaamheden die herhaaldelijk moeten worden uitgevoerd.
Mix	U kunt ook een mix van werken, leveringen en diensten uitbesteden. Het contract bevat dan elementen uit meerdere van de bovenstaande overeenkomsten.

Scope en omvang van de opdracht

Als u één of meerdere scholen wilt verduurzamen is het belangrijk dat u van tevoren vaststelt welke werkzaamheden en of diensten u zelf wilt doen en wat u door derden wilt laten uitvoeren. Wilt u alleen de bouwtechnische en of renovatiewerkzaamheden en de overige energiebesparende maatregelen laten uitvoeren, of wilt u tevens gelijktijdig onderhoud en of energiebesparende maatregelen laten uitvoeren.

Bundelen

Bundelen betekent een grotere scope en omvang van de opdracht, en dat biedt uiteraard schaalvoordelen. U kunt bundelen door het onderbrengen van verschillende werkzaamheden bij één contractpartij (zoals zonnepanelen + dakisolatie, energiemaatregelen + binnenmilieu, energiemaatregelen + onderhoud). U kunt ook bundelen door meerdere scholen tegelijk te verduurzamen. De voorbereiding zal aanvankelijk meer inspanning en kosten vergen van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer, maar kan uiteindelijk leiden tot een kostenbesparing en een kwaliteitsverbetering. Ook is een groter project gemakkelijker te financieren en u benut zo expertise van

de markt. Om deze redenen zullen meer marktpartijen geïnteresseerd zijn in grotere opdrachten.

Partnerschap

U kunt er ook voor kiezen om een partnerschap aan te gaan met een marktpartij. U geeft dan zelf randvoorwaarden en eisen aan (bijvoorbeeld een maximumprijs of een minimum kwaliteitsniveau), en werkt gezamenlijk risicodragend in een project of exploitatie. Voordelen van een partnerschap zijn dat u werkt met een meedenkende en mee-investerende partner, en dat er meer ruimte is voor flexibiliteit en voor creatieve oplossingen.

Aanbestedingsprocedures

Schoolbesturen zijn wettelijk verplicht om aanbestedingsprocedures te volgen. Bij een aanbesteding doet u een verzoek aan één of meerdere partijen om een offerte in te dienen en geeft u deze partijen een eerlijke kans op de opdracht. Dit doet u door van tevoren bekend te maken hoe de aanbestedingsprocedure verloopt en op basis van welke criteria de selectie plaatsvindt. Bij aanbesteden moet u de drie 'beginselen' volgen: gelijkheid, transparantie en proportionaliteit.

Nationaal en Europees aanbesteden

Welke procedures u kunt of moet volgen, hangt af van de waarde van de opdracht. Indien de geraamde waarde lager is dan de Europese drempelwaarde, dan dient u een nationale aanbestedingsprocedure te houden. De [Gids Proportionaliteit](#) beschrijft wanneer u welke nationale aanbestedingsprocedure dient te volgen. Of u een werk, een levering of dienst aanbesteedt, wordt bepaald door het onderdeel dat de grootste waarde vertegenwoordigt. Bij werken ben u wettelijk verplicht het [Aanbestedingsreglement Werken 2016](#) (ARW 2016) te hanteren. Indien de geraamde waarde van de opdracht die u wilt aanbesteden boven een bepaalde drempel uitkomt, bent u verplicht de opdracht Europees aan te besteden. Dit zal in de regel alleen van toepassing zijn bij nieuwbouw, ingrijpende renovatieprojecten en meerjarige onderhoudscontracten. Per januari 2018 bedraagt de Europese drempelwaarde voor werken € 5.548.000 (ex BTW) en voor leveringen en diensten € 221.000 (ex BTW).

Drempelwaarden

Indien de geraamde waarde van de opdracht boven de Europese drempel uitkomt, bent u verplicht Europees aan te besteden. Voor de nationale procedures (enkelvoudig onderhands, meervoudig

onderhands en nationaal) zijn de grenzen van de drempelwaarden minder strikt. Indien uw bedrag rond een drempelwaarde zit kunt u in beginsel voor één van beide procedures kiezen.

Wat als u niet aanbesteedt?

Indien u opdracht geeft en een overeenkomst sluit zonder een aanbestedingsprocedure te volgen, loopt u het risico op juridische procedures en schadeclaims. Onder meer kan de overeenkomst op verzoek van derden (binnen een half jaar) worden vernietigd, moet de contractant worden gecompenseerd en dient u de opdracht alsnog aan te besteden.

Clusterverbod en splitsingsgebod

Indien meerdere opdrachten tegelijk worden aanbesteed, moet u rekening houden met het clusterverbod en het splitsingsgebod. Dit houdt in dat u meerdere opdrachten niet onnodig mag samenvoegen. Wilt u hiervan afwijken, dan moet u dat onderbouwen. De bedoeling van deze regels is dat ook kleinere opdrachtnemers bij een aanbesteding kunnen inschrijven. Overigens mag u niet een grote opdracht splitsen tot onder de drempelwaarde om een aanbesteding te voorkomen.

Waarde van het werk	Waarde van de levering of dienst	Aanbestedingsprocedure
Tot circa 50 K	Tot circa 30 K	Enkelvoudig onderhands aanbesteden. U mag een opdracht rechtstreeks 1-op-1 aan de door u gewenste opdrachtnemer verstrekken.
Tussen circa 50 K en 1,5 mln	Tussen circa 30 K en 125 K	Meervoudig onderhands aanbesteden. U kunt zelf marktpartijen vragen om in te schrijven. U moet vooraf aangeven hoe de procedure en de selectie verlopen. Dit gaat op basis van eisen en gunningscriteria. De opdracht kan worden gegund op basis van laagste prijs of op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding (EMVI).
Tussen circa 1 en (exact) 5.548.000 mln (ex BTW)	Tussen circa 125 K en exact 221 K (ex BTW)	Nationaal aanbesteden. Indien u een werk aanbesteedt, verplicht het ARW 2016 u de opdracht te publiceren via het elektronische systeem TenderNed . U kunt kiezen voor een 'openbare' of een 'niet-openbare' procedure. Bij een openbare procedure kunnen marktpartijen direct inschrijven. Bij een niet-openbare procedure zijn er 2 fasen: de selectie en de gunning.
Vanaf exact 5.548.000 mln (ex BTW)	Vanaf exact 221 K (ex BTW)	Europees aanbesteden. Alle Europese aanbestedingsprocedures dienen te worden gepubliceerd op TenderNed . Er bestaan 4 procedures. Deze staan beschreven in de Aanbestedingswet 2012 . Openbaar: elke geïnteresseerde partij kan direct via TenderNed een offerte indienen. Niet-openbaar: Hierbij zijn er 2 rondes. Bij de eerste ronde dient u vooraf uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en selectiecriteria aan te geven. Er moeten minimaal 5 partijen uitgenodigd worden voor de tweede ronde. Voor de tweede ronde formuleert u gunningscriteria voor prijs en kwaliteit. Concurrentiegericht dialogoog & Mededingings-procedure met onderhandeling: Deze procedures worden soms toegepast bij complexe projecten waarbij vooraf onderhandelingen nodig zijn.

Meer informatie

- Gids Proportionaliteit www.rijksoverheid.nl
- Informatie over inkopen en aanbesteden voor overheden www.pianoo.nl/inkoopproces en www.pianoo.nl/metrokaart
- de Leidraad Prestatiecontracten en de Leidraad Aanbesteden www.rvo.nl/esco
- aanbestedingen Nederlandse overheid www.tenderned.nl

Dit document is opgesteld door Boot Advocaten in opdracht van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en in het kader van de Green Deal Scholen, een actie uit het Nationaal Energieakkoord. Het sluit aan op de Beslisboom Verduurzaming Scholen. Januari 2018.

www.greendealscholen.nl