

## **Bijlage 1 – overzicht acties Beter Aanbesteden**

### **Actie 1: het uitbrengen van een publicatie 'organisatorische en strategische aspecten van inkoop'**

Inkoop en aanbesteding kunnen krachtige instrumenten zijn voor bestuurders om hun doelen en ambities te realiseren. Het besef van dit strategische belang van inkoop leeft echter nog niet overal. Maar ook als bestuurders dit besef wél hebben, is het niet altijd evident hoe ze deze kansen kunnen verzilveren. Om hen daarin te ondersteunen heeft PIANOo een publicatie uitgebracht met goede praktijkvoorbeelden (<https://www.PIANOo.nl/nl/document/14179/PIANOo-publicatie-van-bestuurlijke-ambitie-naar-professioneel-inkopen>).

### **Actie 2: het maken van een factsheet over de inkoopfunctie**

Een goede communicatie tussen bestuurder, behoeftesteller en inkoper bevordert Beter Aanbesteden. Als deze soepel loopt, worden organisatiedoelen vertaald in concrete inkoopdoelen en bestaat er ruimte voor communicatie met de markt. In de praktijk loopt dit niet altijd goed, onder meer omdat bestuurders zich niet bewust zijn van het strategische belang van inkoop. Inkoop samenwerking Stichting RIJK en provincie Noord-Holland hebben het bereik van de inkoopfunctie letterlijk op de kaart gezet om dit onder de aandacht te brengen (<https://dimitryberg.nl/Inkoopland/inkoopland-hr.jpg>).

### **Actie 3: het in kaart brengen van de verschillende bestaande inkoop samenwerkingen**

Inkoop samenwerking is een manier voor vooral kleinere aanbestedende diensten om toch voldoende inkoopkennis op te bouwen. Deze samenwerkingen bestaan in verschillende regio's van Nederland en in verschillende vormen: van informele kennisuitwisseling tot shared service centers. PIANOo heeft deze op kaart in beeld gebracht (<https://ez.maps.arcgis.com/apps/webappviewer/index.html?id=f0b4b0b655004ae6a421a4595dfa031a>).

### **Actie 4: Het zorgen voor een structuur en een coördinatiepunt voor het structureel organiseren van marktdagen in het gehele land.**

#### **Actie 15: Het opzetten van regionale adviespunten aanbesteden**

Marktdagen zijn een goede manier voor ondernemers en aanbestedende diensten om met elkaar in contact te komen. Op marktdagen kan er een dialoog plaatsvinden tussen beide partijen zonder dat het over een specifieke aanbesteding gaat. Het is bovendien een uitgelezen kans voor een aanbestedende dienst om de opdrachten die er aan zitten te komen te delen met de markt en voor de markt om in het vizier te komen van de aanbestedende dienst. Ten slotte biedt een marktdag aanbestedende diensten de kans om marktkennis op te doen. Afgelopen jaren zijn er bijna twintig goed bezochte marktdagen door het land georganiseerd gecoördineerd door MKB Nederland. Dit jaar staat de teller al op zeven. Ook andere partijen organiseren soms marktdagen: zo heeft bijvoorbeeld Beter Aanbesteden deelnemer Bouwend Nederland in de regio zuid diverse marktdagen georganiseerd.

De stedendriehoek Salland en gemeenten uit deze regio zijn op initiatief van Bouwend Nederland een adviespunt Aanbesteden begonnen gericht op samenwerking, kennisdeling en afstemming met betrekking tot bouw-infra gerelateerde aanbestedingen. Dit adviespunt faciliteert ook het gesprek tussen ondernemer en aanbestedende dienst door middel van het organiseren van bijeenkomsten.

### **Actie 5: het starten van een pilotproject voor het inzetten van een materiedeskundige marktpartij bij het opstellen van de specificatie**

Een gebrek aan materiedeskundigheid bij aanbestedende diensten kan leiden tot een onrealistische en/of niet doelmatige specificatie van een overheidsopdracht. Een mogelijkheid om een dergelijk kennisgebrek op te vangen is om al in de specificatiefase een marktpartij in de arm te nemen. Deze kan adviseren over een realistische en evenwichtige invulling. Voorwaarde daarbij is dat deze marktpartij niet meedingt bij de aanbesteding van de uiteindelijke opdracht. Dat kan opgelost worden door hierover afspraken te maken. Door bijvoorbeeld een marktpartij uit een andere

economische regio te benaderen is dit minder bezwaarlijk. De Brabantse inkoop samenwerking Bizob heeft samen met Bouwend Nederland Regio Zuid een pilotproject uitgevoerd om met deze werkwijze te experimenteren. Tijdens een regionale dialoogsessie tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers op 3 juli 2019 in het kader van Beter Aanbesteden, met als dagvoorzitter aanjager Karsten Klein, werd door de aanwezige marktpartijen bevestigd dat zij in dit procesmodel veel meerwaarde zien. Momenteel lopen er twee actieve pilots en enkele projecten waar dit mogelijk ingezet gaat worden. Intussen dragen Bizob en Bouwend Nederland dit model al uit, bijvoorbeeld op het PIANOo-congres voor inkopers in juni 2019.

### **Actie 6: Het delen van ervaringen minor 'Inkoopmanagement' met andere HBO-onderwijsinstellingen en het ontwikkelen van een nieuwe visie op inkooponderwijs**

Een veelgehoord probleem bij overheidsinstanties is dat zij moeilijk aan gekwalificeerd personeel kunnen komen voor vacatures op het gebied van inkoop. De Hanzehogeschool Groningen biedt een succesvolle minor inkoopmanagement aan, maar is een uitzondering. PIANOo sprak in 2018 met 24 inkoopmanagers bij aanbestedende diensten en publiceerde haar bevindingen.<sup>1</sup>

De inkoper kan een belangrijke schakel in de organisatie vormen. Alleen wanneer de inkoopfunctie goed is ingebed in een organisatie zal het de juiste positie verwerven om ook aanspraak te maken op goed gekwalificeerd personeel. Daarnaast speelt het imago van de publieke inkoper een rol. Hiermee hangt deze actie samen met acties 1 en 3 over de organisatorische inbedding van inkoop in de organisatie. Opleidingen zouden volgens deelnemers van het onderzoek meer gericht moeten zijn op praktisch toepasbaar onderwijs, gericht op competenties, de publieke organisatie en de strategische kant van het inkoopvak. Duidelijk is dat de inkoopadviseur het spreekwoordelijke schaap met vijf poten is, die strategisch adviseert over het combineren van rechtmatigheid en doelmatigheid. PIANOo blijft zich inzetten voor meer en beter op de praktijk aansluitende opleidingen. Het is uiteindelijk aan grote inkopende organisaties en de onderwijswereld om deze handschoen op te pakken.

### **Actie 7: het ontwikkelen en promoten van een model voor een paspoort voor aanbestedende diensten**

Transparantie over de inkooporganisatie, het inkoopbeleid en de inkoopkalender van een aanbestedende dienst kan ondernemers helpen om te bepalen of zij interesse hebben in deze organisatie als opdrachtgever, en voor welke opdrachten. Zij kunnen daardoor gerichter inschrijven. Bizob heeft het initiatief genomen om deze informatie op haar website te publiceren (<https://www.bizob.nl/ondernemers/>). Er zijn overigens steeds meer aanbestedende partijen die hun aanbestedingskalenders publiceren. Ook het Rijk doet dit bijvoorbeeld (<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2017/03/01/openbare-rijksaanbestedingen>).

Tijdens het AO Aanbesteden op 24 mei 2018 (Kamerstuk 34 252, nr. 6) is naar aanleiding van een vragen van de leden Wörsdörfer (VVD) en Van den Berg (CDA) de mogelijkheid besproken om TenderNed uit te breiden met een 'toekomstkalender aanbesteden'. TenderNed biedt deze functionaliteit al: aanbestedende diensten kunnen via TenderNed hun voornemen kenbaar maken om een aanbesteding uit te schrijven. Het nadeel daarvan is echter dat op TenderNed in beginsel alleen aanbestedingen boven de drempelwaarden worden gepubliceerd, voor het MKB zijn echter ook en juist de aanbestedingen onder die drempelwaarden interessant. Aanbestedende diensten geven er mede daarom soms de voorkeur aan om hun geplande aanbestedingen (ook) op hun eigen website te publiceren, omdat ze dan flexibel zijn in de manier waarop zij die presenteren. Ook krijgt de lokale ondernemer op die manier inzicht in mogelijke komende opdrachten van de lokale opdrachtgever. Het ligt daarom meer voor de hand om de presentatie van dergelijke kalenders aan aanbestedende diensten over te laten.

### **Actie 8: Het opzetten van een uniform SROI-beleid en werkwijze in alle arbeidsmarktregio's**

Social return is een instrument voor opdrachtgevers (met name gemeenten) om sociale doelstellingen te realiseren bij aanbestedingen en het verlenen van subsidies en vergunningen. VNG publiceerde een handreiking social return in maart 2018

---

<sup>1</sup> <https://www.PIANOo.nl/nl/inventarisatie-opleidingsaanbod-tekort-aan-goed-opgeleide-publieke-inkopers>

([https://vng.nl/files/vng/publicaties/2018/handreiking-social-return\\_20180319.pdf](https://vng.nl/files/vng/publicaties/2018/handreiking-social-return_20180319.pdf)), waarin gedeeld wordt hoe social return op regionale wijze aangepakt kan worden. Het betrekken van het bedrijfsleven komt in deze handreiking ruim aan bod. Het idee voor deze actie vindt zijn oorsprong in Beter Aanbesteden regio Noord, waar de Friese werkwijze om SROI-beleid in de arbeidsmarktregio en in overleg met het bedrijfsleven op te pakken, kon rekenen op brede steun.

### **Actie 9: Het opstellen van paritaire contractvoorwaarden per branche**

Eenzijdig door aanbestedende diensten opgestelde contractvoorwaarden kunnen onredelijke gevolgen voor opdrachtnemers met zich meebrengen en aanleiding geven tot vragen en discussie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Een oplossing voor dergelijke conflicten kan het opstellen van paritaire voorwaarden zijn. Dit zijn branche-specifieke voorwaarden die door aanbestedende diensten en het bedrijfsleven in gezamenlijkheid zijn opgesteld, worden onderschreven en integraal worden toegepast. De bouwsector heeft hiermee positieve ervaringen in de vorm van de Uniforme en Administratieve Voorwaarden (UAV) en de Uniforme en Administratieve Voorwaarden voor geïntegreerde contracten (UAV-gc). Bouwend Nederland heeft aangeboden om haar ervaringen met het opstellen van paritaire voorwaarden te delen met geïnteresseerden.

De Branchevereniging Nederlandse Architectenbureaus (BNA) en de branchevereniging van advies-, management- en ingenieursbureaus (Koninklijke NLI ingenieurs) hebben afgelopen jaar gesprekken gevoerd met de NEVI en het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) om te komen tot paritaire voorwaarden voor de architecten- en ingenieursbranche. Dit betreft o.a. een paritaire opvolger van de branche-specifieke leveringsvoorwaarden DNR2011. Met een dergelijk traject is veel tijd gemoeid en draagvlak is cruciaal. Mochten andere branches ook interesse hebben in de wijze waarop paritaire voorwaarden tot stand komen dan kunnen ze dit kenbaar maken. Bouwend Nederland heeft haar ervaringen gedeeld met Koninklijke NLI ingenieurs over het voeren van overleg over paritair vast te stellen voorwaarden en blijft bereid deze ook te delen met andere branches. Bouwend Nederland kan praktische tips geven over het inrichten van een effectieve overlegstructuur en factoren die kunnen bijdragen aan een positief resultaat.

### **Actie 10: Aanpassing toelichting op het VNG-model Uniforme Inkoopvoorwaarden**

Eenzijdige contractvoorwaarden kunnen onredelijke gevolgen voor opdrachtnemers met zich mee brengen. Discussie over de contractvoorwaarden tussen opdrachtgever en (potentiële) opdrachtnemer leidt vaak tot hoge lasten aan beide kanten, zeker als niet duidelijk is in hoeverre standaardvoorwaarden gehanteerd worden. De VNG heeft de toelichting op het VNG Model Algemene inkoopvoorwaarden voor leveringen en diensten aangepast. In de toelichting wordt uitgelegd hoe op een eenduidige manier afwijkingen zichtbaar gemaakt worden zodat maatwerk mogelijk blijft. Uniformiteit kan samenwerking tussen gemeenten bevorderen en vergemakkelijkt het inschrijven door geïnteresseerden.

### **Actie 11: het verkennen en bevorderen van een 'ruimere' wijze van uitvragen**

Een manier voor een aanbestedende dienst om ruimte te laten in de uitvraag voor innovatieve oplossingen, is door het aanbesteden van een plaats aan tafel. Men besteedt niet een concreet project of product aan maar een adviesdienst. Opdrachtgever en opdrachtnemer werken vervolgens samen in teamverband de opdracht uit. Deze werkwijze maakt het ontwerpen en uitvoeren van de opdracht voor beide partijen leuker, terwijl de regierol van de opdrachtgever alleen maar versterkt wordt. Bouwend Nederland heeft in juli 2019 de handreiking Gefaseerd aanbesteden gepubliceerd voor aanbestedende diensten die een samenwerkingsvorm zoals het bouwteam willen gebruiken, zie: <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/aanbestedingswet/beter-aanbesteden/aan-de-slag/handreiking-gefaseerd-aanbesteden>. De handreiking biedt aanbestedende diensten een overzicht van de voordelen van deze werkwijze en van de belangrijkste stappen en aandachtspunten daarbij.

### **Actie 12: het opstellen van een handreiking 'Nader selecteren'**

Nadere selectie is een instrument om te komen tot een beperking van het aantal potentiële kandidaten voor een opdracht. Het toepassen van nadere selectie kent voor- en nadelen. Bouwend Nederland heeft in juli 2019 een handreiking gepubliceerd die aanbestedende diensten een praktisch beslismodel biedt aan de hand van de volgende vragen: is nadere selectie nodig? Sluit de opdracht aan bij de markt? En hoe zijn teleurstellingen te voorkomen? De handreiking gaat tevens

in op de wijze waarop rekening kan worden gehouden met het proportionaliteitsbeginsel. De handreiking is te vinden via: <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/aanbestedingswet/beter-aanbesteden/aan-de-slag/handreiking-nader-selecteren>

### **Actie 13: Het inzichtelijk maken van de problematiek rond clusteren en voorstellen doen voor verbetering in de huidige praktijk**

Een werkgroep bestaande uit vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en aanbestedende diensten en een wetenschapper heeft zich gebogen over het inzichtelijk maken van de problematiek rond clusteren (ofwel het samenvoegen van overheidsopdrachten) en heeft voorstellen gedaan ter verbetering van de praktijk. Uw Kamer is in juli 2018 geïnformeerd over de aanbevelingen van de werkgroep (Kamerstuk 34 252, nr. 8), waarna is gewerkt aan de uitwerking daarvan (zie Kamerstukken 34 252, nr. 10 en 34 252, nr. 13).

De stand van zaken van de uitwerking van de aanbevelingen is als volgt:

1. Het bevorderen van bekendheid dan wel het ontsluiten van informatie over het afwegingskader: werkgroep suggereerde o.a. het opstellen van een *infographic*. Deze is nu in ontwikkeling, met als doel om meer bewustzijn te creëren bij inkopers over het afwegingskader van clusteren. De infographic zal dit najaar op de website van PIANOo worden gepubliceerd.
2. Gelijke informatievoorziening voor aanbestedende diensten en marktpartijen: de werkgroep suggereerde o.a. het creëren van een centraal toegankelijke internetpagina Beter Aanbesteden over het thema clusteren en splitsen. Hiertoe is op de website van PIANOo een internetpagina gemaakt die specifiek ingaat op de thema's clusteren en splitsen, zie: <https://www.pianoo.nl/nl/inkoopproces/fase-1-voorbereiden/vormgeven-van-een-opdracht>.
3. Het bevorderen van marktkennis bij aanbestedende diensten: de werkgroep stelde voor om de mogelijkheid van een standaard verkenningsstrategie van de markt te onderzoeken. Er zijn verschillende - minder en meer kostbare - manieren om informatie te verzamelen over de betreffende markt variërend van het raadplegen van bestaande bronnen tot het uitvoeren van een marktconsultatie. Hierbij is het ook van belang om van de markt zelf te horen op welke wijze informatie het beste kan worden ontsloten. Om aanbestedende diensten erop te wijzen dat actuele marktkennis nodig is voor een goede afweging over de wijze waarop de opdracht in de markt wordt gezet, is de tekst van de metrokaart inkopen en aanbesteden op de website van PIANOo hierop aangepast, zie: <https://www.pianoo.nl/nl/metrokaart/ho-krijg-ik-inzicht-in-markt>.
4. Het bevorderen van de naleving van het clusterverbod en het splitsingsgebod: de werkgroep heeft drie mogelijkheden meegegeven ter overweging, namelijk de instelling van een onafhankelijke toezichthouder, het inrichten van een gespecialiseerde aanbestedingskamer in de rechtspraak en een uitbreiding van de functie van de Commissie van Aanbestedingsexperts. Deze aanbeveling is betrokken bij het onderzoek naar rechtsbescherming bij aanbesteden. Over dit onderzoek en de maatregelen naar aanleiding daarvan is de Kamer voor de zomer geïnformeerd (Kamerstuk 34 252, nr. 13).

### **Actie 14: Het opstellen van een handreiking Tenderkostenvergoeding**

De handreiking tenderkostenvergoedingen is in oktober 2018 aan uw Kamer aangeboden (Kamerstuk 34 252, nr. 9). Deze handreiking biedt aanbestedende diensten duidelijke handvaten hoe om te gaan met Tenderkostenvergoedingen, zowel met betrekking tot het wel of niet verstrekken van een vergoeding alsook de hoogte van een eventuele vergoeding. De eerste signalen uit de praktijk zijn positief.

### **Actie 16: Het publiceren en uitleggen van *best practices* 'Gunnings op laagste prijs'**

### **Actie 17: Het ontwikkelen van een EMVI-tool**

Deze acties vormen twee kanten van dezelfde medaille en zijn daarom in de uitvoering gecombineerd. Een werkgroep van vertegenwoordigers van enkele bij MKB Nederland aangesloten branches hebben een tool ontwikkeld die aanbestedende diensten handvatten biedt voor het ontwikkelen van onderscheidende (kwalitatieve) gunningscriteria. Een en ander is in samspraak

met de NEVI gedaan. De tool maakt ook duidelijk wanneer gunnen op de laagste prijs een gerechtvaardigde keuze is.

De toepasbaarheid van de concept EMVI-tool wordt momenteel op beperkte schaal in de praktijk getoetst bij inkopers. De werkgroep vindt dit van groot belang alvorens tot definitieve vaststelling over te gaan. Eventuele aanvullende nuttige suggesties uit die dagelijkse praktijk kunnen zo nog worden meegenomen. De tool is naar verwachting in het najaar van 2019 afgerond.

### **Actie 18: Updaten van marktdossiers**

Kennis van de markt is onontbeerlijk. PIANOo houdt daarom marktdossiers up-to-date die inkopers kunnen gebruiken bij hun oriëntatie op specifieke markten. Het marktdossier ICT is in het kader van Beter Aanbesteden in samenspraak met de branchevereniging voorzien van een update. Daarnaast is ook het onderwijsdossier vernieuwd, met informatie over de leermiddelenmarkt, speciaal voor onderwijsinstellingen die als publiekrechtelijke instelling met aanbestedingen te maken hebben. Noodzakelijk is dat de markt actief bijdraagt aan het delen van informatie over hun branche.

### **Actie 19: het aandacht vragen voor planning, termijnen en kwaliteit van beantwoording**

Binnen de wettelijke kaders heeft de aanbestedende dienst de ruimte om de doorlooptijd en termijnen binnen een aanbestedingsprocedure te bepalen. In de praktijk worden nog wel eens onrealistische termijnen gesteld waardoor inschrijvers onvoldoende kwaliteit kunnen leveren en aanbestedende diensten te weinig tijd hebben om stukken zorgvuldig door te nemen. Ook de kwaliteit van de vragen van inschrijvers en de beantwoording ervan door aanbestedende diensten is een aandachtspunt. Aanbestedende diensten en ondernemers nemen vaak te weinig tijd om elkaar goed te begrijpen. Om aanbestedende diensten en ondernemers bewuster te maken van elkaars steek en belangen, heeft Bouwend Nederland twee workshops georganiseerd waarin inkopers en inschrijvers een aanbesteding hebben doorlopen met de pet van de andere partij op. De ervaringen van de bijeenkomsten zijn gebruikt om een handreiking samen te stellen met praktische tips. De kernboodschap van de handreiking is dat zorgvuldige communicatie betere aanbiedingen oplevert en een goede samenwerking bij de uitvoering van de opdracht. Bouwend Nederland heeft de handreiking in augustus 2019 gepubliceerd, zie:

<https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/aanbestedingswet/beter-aanbesteden/aan-de-slag/handreiking-betere-communicatie-bij>.

### **Actie 20: Het ontwikkelen van een formulier voor evaluatie na afloop van aanbesteding**

Het Friese samenwerkingsverband Ooststellingwerf, Weststellingwerf en Opsterland heeft de afgelopen periode een proef gedraaid met het evaluatieformulier Beter aanbesteden. Direct na de aanbesteding werd de markt gevraagd om feedback over de aanbesteding. Inhoudelijk werden de aanbestedingen vaak als positief ervaren. Er werd vooral feedback gegeven over de wijze van specificeren: dit kan meer functioneel dan technisch. Daarnaast waren de bedrijven van mening dat het vooraf vaststellen van het aantal nota's van inlichtingen en de verwijzing naar het Grossman-arrest niet prettig overkomt. Zij zien dergelijke clausules dan ook graag verdwijnen. Bovendien dient er volgens hen een mogelijkheid te zijn om vragen alleen aan de vragensteller te beantwoorden (de Aanbestedingswet biedt deze mogelijkheid overigens als het gaat om concurrentiegevoelige informatie). In het landelijk overleg Beter aanbesteden is bevestigd dat zowel bedrijfsleven als overheden het nut onderschrijven van het evalueren van aanbestedingen.

Het formulier is te vinden via de website van PIANOo.nl:

<https://www.PIANOo.nl/nl/regelgeving/aanbestedingswet/beter-aanbesteden/aan-de-slag/evaluatieformulier-aanbesteding>

### **Actie 21: het maken van een infographic 'Tendercommunicatie'**

Op initiatief van Bizob is samen met de provincie Noord-Holland, ProRail en het Ministerie van EZK een infographic ontwikkeld over tendercommunicatie. Deze infographic ontkracht vijf mythes over de (on-)mogelijkheden van communicatie tussen aanbestedende dienst en markt in verschillende fases van het aanbestedingsproces. De infographic is te vinden op de website van PIANOo (<https://www.PIANOo.nl/nl/document/15167/infographic-tendercommunicatie-5-mythes-ontkracht> ) en is door PIANOo ook in zowel digitale als papieren vorm onder de aandacht gebracht op onder meer het PIANOo-congres.



## **Actie 22: het instellen van een prijs voor beste aanbestedende dienst**

MKB Nederland heeft een enquête gehouden onder ondernemers, met subsidie van EZK. De uitkomsten laten zien welke gemeente de beste aanbestedende dienst van Nederland is. MKB Nederland zal deze prijs later dit jaar uitreiken.

## **Actie 23 Het opzetten en uitvoeren van de campagne 'Beter Aanbesteden'**

Sinds de aanbidding van de Actieagenda in februari 2018 heeft de communicatiecampagne Beter aanbesteden plaatsgevonden. Op de website van PIANOo is een Beter aanbesteden-pagina ingericht waar een overzicht te vinden van alle acties en de bijbehorende producten. Sinds het begin van het traject is de doelgroep via nieuwbrieven op de hoogte gehouden van de ontwikkelingen van de acties, interessante bijeenkomsten zoals marktdagen en kamerbrieven. Het digitale magazine van EZK stond in november 2018 in het teken van Beter Aanbesteden, zie <https://magazines.rijksoverheid.nl/ezk/ezkinbeeld/2018/08/index>. Ook is diverse keren aandacht besteed aan Beter Aanbesteden via de social media-kanalen van het ministerie van EZK.

Ondernemersplein.nl heeft daarnaast de informatie over aanbesteden vernieuwd: in-9-stappen-inschrijven-op-een-aanbesteding. PIANOo heeft voor gemeentebestuurders twee sessies gehouden in Noord- en Zuid-Nederland met als thema "Beter Aanbesteden met de markt". Tijdens deze bijeenkomsten zijn ook de onderwerpen 'total cost of ownership' en de motiveringsplicht aan de orde gekomen. Het begrip 'total cost of ownership' is tijdens het AO Aanbesteden op 24 mei 2018 (Kamerstuk 34 252, nr. 6) besproken. Hierbij is aan het lid van der Lee (GL) toegezegd om over deze onderwerpen te spreken met aanbestedende diensten. Beide onderwerpen passen ook goed binnen het vervolgprogramma dat er komt gericht op publiek opdrachtgeverschap.

Deze fase van Beter Aanbesteden is afgesloten met een bijeenkomst op 4 september jongstleden, waar onder meer een discussiemiddag tussen ondernemers en inkopers onderdeel van was.