

Als aannemers het idee hebben dat hun portefeuille vol is, verdwijnt de noodzaak om achter slecht betaald bulkwerk aan te gaan



Geen aandacht aanbesteden

Wat doen professionals in deze sector? Zorgen voor groen? Ja, dat klopt, maar ook weer niet. Veel professionals in de sector zijn een groot deel van hun tijd bezig met het edele spel van aanbesteden. Goed beschouwd is aanbesteden een soort sport die je alleen goed kunt beoefenen door eerst ontelbare keren op je bek te gaan. De ene keer schrijf je te hoog, dan weer te laag. Voor inkoopambtenaren is het spel niet minder complex. Bijna dagelijks worden er rechtszaken en kort gedingen gevoerd of komt de beschamende mededeling op Aanbestedingskalender.nl: 'Niet gegund wegens materiële fout'. Ondanks het feit dat we dagelijks bezig zijn met aanbesteden en er duizenden voorbeelden voorhanden zijn, gaan er dus tal van tenders faliekant onderuit.

Ook de winst bij deze vorm van sport is opmerkelijk te noemen. Gaat het bij een *echte* sport om het mooiste of snelste resultaat, bij aanbesteden gaat het gewoon om de laagste prijs. Natuurlijk hebben wij in onze wijsheid verzonnen dat we voldoende handicaps in het aanbestedingsproces inbouwen: plannen van aanpak, nota's van inlichtingen. Dikke pakken papier en indrukwekkende flowcharts worden geüp- en gedownload om het vooral maar eerlijk te laten lijken.

Wat zijn de trends in deze sector? Dat is moeilijk een op een vast te stellen. De prijzen lijken omhoog te gaan – een trend die omgekeerd evenredig is aan het dalende aantal inschrijvers. Logisch: als aannemers het idee hebben dat hun portefeuille vol is, verdwijnt de noodzaak om achter slecht betaald bulkwerk aan te gaan. Is dat een trend die gekeerd moet worden? Ik denk het wel. In de Haagse politiek wordt op dit moment gepleit voor dualisme en meer transparantie. Bij aanbesteden lijkt daar weinig sprake van. Daar worden de rookgordijnen die om een gunning worden opgetrokken alleen maar dikker en ondoorzichtiger. Of zoals een oudere aannemer verzuchtte: 'Vroeger hoorde je nog weleens iets in de wangelgangen als de enveloppen werden opengeritst. Dat is er ook niet meer bij.'

Gaat het bij een *echte* sport om het mooiste of snelste resultaat, bij aanbesteden gaat het gewoon om de laagste prijs

Natuurlijk staat het iedere ondernemer vrij om naar de rechter te stappen als de uitslag van een aanbesteding hem niet bevalt. Maar dat is wel een instrument waar de gemiddelde ondernemer niet snel gebruik van zal maken, zeker een mkb-ondernemer niet. Mijn idee zou zijn meer transparantie in het complete proces. En een betere bescherming van ondernemers. Op die manier wordt aanbesteden weer een sport waarbij je ook kunt winnen.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!