

Iedereen klaagt

Iedereen klaagt: over slechte prijzen, onbetrouwbare leveranciers, slechte kwaliteit, en wijst daarbij de vinger vooral naar de ander. Nou is dat laatste logisch: als het eens een keer niet zo goed gaat tussen mijn vrouw en mij, klaag ik ook en kan ik mij ook niet voorstellen dat een deel van het probleem ook wel eens bij mij zou kunnen liggen. Het verschil tussen een echt huwelijk en een zakelijk huwelijk tussen leverancier en opdrachtgever is dat er in een echt huwelijk meestal weer een moment komt dat je elkaar weer vertrouwen geeft. En als dat helemaal niet lukt: de sleutel van de voordeur. Bij een zakelijk huwelijk blijven partners elkaar structureel wantrouwen en zijn we eigenlijk al zo afgestompt, dat we dat nog normaal vinden ook. Moet je je eens voorstellen dat een echt huwelijk zo zou zijn. Je krijgt je dagelijkse prakkie voorgezet, maar je laat eerst controleren of er wel voldoende vitamientjes of mineraaltjes in zitten.

**Bij een zakelijk huwelijk blijven partners
elkaar structureel wantrouwen en zijn we
eigenlijk al zo afgestompt, dat we dat nog
normaal vinden ook**

Wij organiseerden recentelijk een expertpanel op het gebied van openbaar groen. Een van de aanwezige aannemers riep daar keihard dat die praktijk van georganiseerd wantrouwen volledig op het conto van de idiotie van de hedendaagse aanbestedingspraktijk is terug te voeren. Waarschijnlijk heeft deze meneer gelijk. Anderzijds vergeet hij ook een klein en niet onbelangrijk aspect. De huidige vorm van aanbesteden heeft zijn oorsprong mede in zaken als de bouwfraude. Maar toch zou je als sector heel goed de discussie moeten voeren of het middel soms niet erger is dan de kwaal. Sommige opdrachtgevers maken het wel heel erg bont. Ik hoorde onlangs van een machineleverancier die een uitnodiging had gekregen om aan een aanbesteding mee te doen voor een machientje van nog geen 10.000 euro. Op dat moment moeten de drie uitgenodigde leveranciers waarschijnlijk ruim meer kosten maken dan dat het hele machientje waard is. En dan praten we nog niet eens over de kosten voor de opdrachtgever.

**Een opdrachtgever zal het proces zo inrichten
dat hij verwacht dat de juiste partij als eerste
aan de streep komt**

De nieuwe regels op aanbestedingsgebied zouden een kleine verbetering van het bovenstaande moeten inhouden. De economisch meest voordelige inschrijving wordt waar mogelijk de standaard en ook kleine leveranciers krijgen weer wat meer kansen. Wat ik tot nu toe heb gezien op emv-gebied, heeft mij echter nog niet echt overtuigd. Ik heb wel eens het idee dat er wat onzinvoorwaarden in zo'n tender worden gestopt, waar iedereen redelijk makkelijk op kan scoren en dat het uiteindelijk dus gewoon weer om de laagste prijs gaat. Daarbij blijft de kern van aanbesteden onaangetaast, namelijk het structureren van georganiseerd wantrouwen. Overigens vergeten wij wel eens dat er met slim handelen en nadenken vaak meer mogelijk is dan we denken. Schuif een aanbesteding eens onder een civiele aanbesteding en je drempelwaarden kunnen fors omhoog.



**De economisch meest voordelige inschrijving
wordt waar mogelijk de standaard en ook
kleine leveranciers krijgen weer wat meer
kansen**

Ook werken met bouwteams is een mogelijkheid om vertrouwen in de keten terug te brengen. In de genoemde discussie kwam nog een tweede reden om de hoek kijken waarom openbaar aanbesteden zotternij is. Een opdrachtgever zal heel vaak precies weten welke leveranciers hij wil inschakelen en zal dus, al dan niet met zijn adviseur, het proces zo inrichten dat hij verwacht dat de juiste partij als eerste aan de streep komt. Eigenlijk besteedt zo iemand dus vele duizenden euro's om te rechtvaardigen wat hij of zij toch al van plan was te doen.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel
hein@nwst.nl
Hoofdredacteur