



OVERHEIDSOPDRACHTEN?

**MKB KOMT ER
NOG STEEDS**

NIET TUSSEN

**De Aanbestedingswet moest de aanbestedingspraktijk
gezonder maken. Maar de evaluatie van die wet laat zien dat er
nog veel aan schort. Binnenkort spreekt de Kamer erover met
minister Kamp. Wat doet hij met de kritiek van ondernemers?**



De afgelopen drie maanden heb ik twee opdrachten voor overheidsbouwprojecten teruggestuurd. Kleine projecten die we moeiteloos hadden kunnen uitvoeren. Maar de eisen die aan de aanbesteding vast zaten, gingen echt te ver.' Niek Bolten, directeur van het Alkmaarse bouwbedrijf Bolten, baalt ervan. Een van die klussen waar hij op doelt, is de bouw van een sporthal. Een bescheiden project. In Stompetoren, bijna bij hem om de hoek. Er werd een plattegrond overlegd en verder moest Bolten het zelf maar uitzoeken. Graag binnen vier weken een plan overleggen. En even een voorinvestering van 20.000 euro doen voor de aanbesteding. 'Da's veel te veel voor een mkb-aannemer.' De bedoelingen van de [Aanbestedingswet](#) uit 2012 klonken nog wel zo [ambitieuw](#): een betere toegang tot overheidsopdrachten, betere naleving van de

aanbestedingsregels, uniformering, ruimte voor innovatie en duurzaamheid en vermindering van administratieve lasten. Eindelijk leek er een oplossing te zijn voor de problemen waar ondernemers tegenaan liepen bij het binnenhalen van overheidsopdrachten. Maar twee jaar na invoering blijkt de praktijk veel weerbarstiger dan de theorie. Minister Henk Kamp van Economische Zaken schreef in een brief aan de Kamer dat hij 'gematigd positief' is over de resultaten van de evaluatie. Ondernemers zijn heel wat minder enthousiast. Niet gek: zij bijten nog te vaak [hun tanden stuk](#) op overheidsopdrachten.

KENNIS AANTONEN

Of je nu architect bent of aannemer, volgens de Aanbestedingswet moet je aantonen dat je voldoende ervaring in huis hebt om een project aan te kunnen. Dat klinkt logisch. Maar je kunt daarin ook te ver gaan. In het voorbeeld van de sporthal moest Bolten bij de voorselectie bewijzen dat hij het jaar ervoor meerdere gymzalen had gebouwd. En dat kon hij niet. Waardoor hij al bij voorbaat kansloos was. Als hij er aan terugdenkt, wordt hij weer boos. 'Een gymzaal, waar heb je het nu helemaal over? Simpel gezegd is het niet meer dan een betonnen plaat met een paar wandjes erop en een plat

OOK ZZP'ER KOMT ER NIET TUSSEN
LEES VERDER



‘De afgelopen drie maanden heb ik twee opdrachten voor overheidsbouwprojecten teruggestuurd. Kleine projecten die we moeiteloos hadden kunnen uitvoeren. Maar de eisen die aan de aanbesteding vast zaten, gingen echt te ver.’ Niek Bolten, directeur van het Alkmaarse bouwbedrijf Bolten, baalt ervan. Een van die klussen waar hij op doelt, is de bouw van een sporthal. Een bescheiden project. In Stompetoren, bijna bij hem om de hoek. Er werd een plattegrond overlegd en verder moest Bolten het zelf maar uitzoeken. Graag binnen vier weken een plan overleggen. En even een voorinvestering van 20.000 euro doen voor de aanbesteding. ‘Da’s veel te veel voor een mkb-aannemer.’ De bedoelingen van de [Aanbestedingswet](#) uit 2012 klonken nog wel zo [ambitieuw](#): een betere toegang tot overheidsopdrachten, betere naleving van de

aanbestedingsregels, uniformering, ruimte en verlasten zijn vernemen halen twee ja veel w ter He schree ‘gemat van de wat mi bijten overhe

OOK ZZP’ER KOMT ER NIET TUSSEN

Zzp’ers hebben het extra lastig om bij aanbestedingen een voet tussen de deur te krijgen. Dat zit ‘m in de manier waarop zij hun opdrachten binnenhalen. Vaak gebeurt dat via overheidsportalen. Er zijn nogal wat van die elektronische marktplaatsen. Maar van een uniforme opzet en daardoor herkenbaarheid is geen sprake. Dat komt de gebruiksvriendelijkheid niet ten goede, stelt het Platform Zelfstandige Ondernemers (PZO-ZZP). Stevige kritiek van die belangenorganisatie is er ook op het feit dat zzp’ers via de marktplaatsen alleen op prijs kunnen concurreren, zonder de mogelijkheid om ervaring en vaardigheden te laten meewegen. Ook de brancheorganisatie van uitzendbedrijven ABU vindt dat een gemiste kans. En veel voorkomende klacht is dat intermediairs aan de haal gaan met informatie van marktplaatsen. De marges die die tussenpersonen berekenen, zorgen ervoor dat de druk op de tarieven alleen maar verder toeneemt.





FOTO: HERMIEN LAM

ROGER TAN, BROEKBAKEMA
**‘WEL KENNIS, GEEN
ERVARING: DAN
MAAK JE GEEN
KANS’**

dak. En moet dáár dan zo’n heel circus voor worden opgetuigd?’ Voor de zekerheid belde hij nog maar even met de aanbestedende architect. ‘Ik zei ‘m: het is zo’n eenvoudige klus, zal ik er niet tóch op inschrijven? Maar ik kreeg te horen dat het vergeefse moeite zou zijn. De sporthal wordt nu gebouwd door een bedrijf uit Friesland dat vorig jaar toevallig wél twee gymzalen had gebouwd.’ Die zogenoemde referentie-eis is echt een probleem, vindt ook Roger Tan, zakelijk directeur van het Rotterdamse architec-

tenbureau Broekbakema. Hij was namens brancheorganisatie BNA betrokken bij de evaluatie van de Aanbestedingswet. ‘Het proces van ontwerp tot oplevering van een gebouw kost al gauw twee tot drie jaar. Vertel mij dan maar eens hoe een architectenbureau kan aantonen dat het in drie jaar tijd een aantal gebouwen van hetzelfde type heeft ontworpen.’ Bureaus zijn door de referentie-eis slachtoffer van hun eigen specialisatie. ‘Wij hebben veel expertise in het ontwerp van schoolgebouwen. Maar inschrijven op het

ontwerp van zoiets als een brandweerkazerne? Zinloos. We hebben de kennis er voor in huis. Maar we hebben er geen ervaring mee. Deze praktijk zorgt voor een klein speelveld. Dat is slecht voor ons, omdat wij onze expertise niet optimaal kunnen inzetten. Maar ook voor opdrachtgevers: zij hebben daardoor minder keus.’ Bedrijven zouden ook zijn geholpen door een soepeler referentie-eis. ‘Waarom de termijn van drie jaar in de bouw niet optrekken naar vijf jaar? Dat geeft meer bedrijven een kans.’

FLUITEN NAAR GELD

Als het al tot inschrijven komt, moet je als architect veel uren maken om een opdracht binnen te slepen. Bij architecten gaat het altijd om zogenoemde [EMVI](#)-aanbestedingen, Economisch Meest Voordelige Inschrijving. Dit soort aanbestedingen beslaat twee rondes. Tan (Broekbakema): ‘De eerste ronde kost al gauw 40 tot 80 manuren. Die gaan op aan het maken van een boekwerk waarin het



bureau z'n *skills* tentoonstelt. Heb je de eerste ronde overleefd? Dan mag je in de tweede ronde écht aan de bak. Een tijdbesteding van 400 tot 800 uur is dan geen uitzondering. En nog steeds zonder zicht op de opdracht.' De tijd die opgaat aan een aanbesteding, is al gauw gelijk aan 20 procent van het aantal uren van de opdracht zelf. 'Als vijf architectenbureaus meedingen naar een opdracht, betekent dit dat ze in de eerste fase van de aanbesteding gezamenlijk hun hele honorarium al hebben uitgegeven. Uiteindelijk mag één bureau de opdracht uitvoeren. De rest kan fluiten naar z'n geld.' Een gestandaardiseerde aanbesteding



FOTO: RENÉ VAN DEN BURG

NIEK BOLTEN, BOUWBEDRIJF BOLTEN 'WAAROM MOET ER ZO'N HEEL CIRCUS WORDEN OPGETUIGD?'

dingsmethodiek, met een faire vergoeding voor werk in de voorfase, zou ondernemers enorm helpen. Begrijpelijk dat een opdrachtgever in een vroeg stadium een deel van een ontwerp wil zien om verantwoord te kunnen kiezen. Maar Tan vindt het redelijk dat hij daar dan ook voor betaalt. 'Een tender is een acquisitietraject. Het hoeft geen winstgevende business te worden. Maar voor niets werken is het andere uiterste.' Ook aan de fixatie op prijs valt wel wat te doen. 'Laat opdrachtgevers een faire prijs

bepalen voor het werk van de architect. Zo laat je bureaus concurreren op kwaliteit.' Een ontwerpvergoeding zou ook een oplossing zijn, denkt Bolten (bouwbedrijf Bolten). Door het voorwerk van de architecten hoeft een opdrachtgever in de voorfase zelf geen architect, constructeur of adviseur in te schakelen. Daardoor spaart hij veel geld uit. Hij voelt ook wel wat voor het werken met een vast budget. 'De aanbieder van de klus noemt een aanneemsom en geeft aan wat hij daarvoor verwacht. Dat geeft een aan-



**ONDERHANDS
OF OPENBAAR
AANBESTEDEN?
LEES VERDER**

bureau z'n *skills* tentoonstelt. Heb je de

eer
twe
tijd
gee
zich
aan
aan
de
bur
bet
de
hor
Uit
uitv
gel

ONDERHANDS OF OPENBAAR AANBESTEDEN

Er zijn twee soorten aanbestedingen. Bij openbare aanbestedingen beschrijft de aanbesteder de minimumeisen waaraan bedrijven moeten voldoen om te mogen meedingen naar de opdracht. Deze eisen moeten in lijn zijn met de voorschriften uit de [Gids Proportionaliteit](#). Als een aanbesteder onredelijk hoge eisen stelt, kunnen bedrijven die zich benadeeld voelen, bezwaar aantekenen en een klacht indienen. Bij onderhandse aanbestedingen mag een overheidsdienst zelf bepalen wie hij uitnodigt. Hij moet deze keuzes wel motiveren. Bij deze vorm van aanbesteden zal het vaker voorkomen dat bedrijven worden gepasseerd omdat ze te klein zijn. Dat komt doordat dit hier is toegestaan. Ondernemers zullen zich in dit soort gevallen overigens wel twee keer bedenken voordat ze van zich afbijten, omdat zij de relatie met hun opdrachtgever niet graag op het spel willen zetten. Want er zou later zomaar eens een kleinere opdracht kunnen komen waarvoor zij wel worden uitgenodigd.

**OF OPENBAAR
AANBESTEDEN?
LEES VERDER**

acquisitietraject. Het hoeft geen winstgevende business te worden. Maar voor niets werken is het andere uiterste.' Ook aan de fixatie op prijs valt wel wat te doen. 'Laat opdrachtgevers een faire prijs

EK BOLTEN, BOUWBEDRIJF BOLTEN

**WAAROM MOET
R ZO'N HEEL
IRCUS WORDEN
PGETUIGD?'**

bepalen voor het werk van de architect. Zo laat je bureaus concurreren op kwaliteit.' Een ontwerpvergoeding zou ook een oplossing zijn, denkt Bolten (bouwbedrijf Bolten). Door het voorwerk van de architecten hoeft een opdrachtgever in de voorfase zelf geen architect, constructeur of adviseur in te schakelen. Daardoor spaart hij veel geld uit. Hij voelt ook wel wat voor het werken met een vast budget. 'De aanbieder van de klus noemt een aanneemsom en geeft aan wat hij daarvoor verwacht. Dat geeft een aan-





SLIKKEN OF STIKKEN: OVERHEID LEGT VOORWAARDEN OP LEES VERDER

nemer de kans om te bepalen of hij het er voor kan en wil doen.'

PRIJS DOORSLAGGEVEND

Kwaliteit zou in de aanbestedingen meer de nadruk moeten krijgen. Maar de prijs is vaak nog de doorslaggevende factor. Bolten heeft het meegemaakt dat de keuze voor een aannemer voor 90 procent werd bepaald op basis van de prijs en voor 10 procent op basis van kwaliteit. Zelfs als kwaliteit aanvankelijk zwaarder meetelt, slaat de balans vaak alsnog uit richting prijs, stelt Tan (Broekbakema). 'Een bureau dat niet zeker is van een topscore op het gebied van kwaliteit, zet op jacht naar de winst

dan maar extra laag in met de prijs.' Hij noemt de schoonmaakbranche als voorbeeld van hoe het mis kan gaan. De fixatie op prijs heeft daar geleid tot een cultuur waarin steeds scherper aanbieden de norm is. Gevolg is wel dat er minder uren in het schoonmaakwerk kunnen worden gestoken. Dat kan niet zonder gevolg blijven voor de manier waarop dat werk wordt gedaan. En zo zou het ook kunnen gaan bij bouwopdrachten voor de overheid. Topkwaliteit leveren tegen een bodemprijs, dat kan nu eenmaal niet. De situatie in zijn sector is volgens Tan niet veel beter. Veel bureaus zijn vooral aan het overleven. Geld voor investeringen in de lange termijn is er

niet. Dat vreet aan het innovatief vermogen van bureaus. 'Je bent minder goed in staat om in te spelen op de ontwikkelingen in de bouw. En dat pakt uiteindelijk ook in het nadeel van de opdrachtgever uit. Nederland is qua architectuur nu nog gidsland. Maar als we zo door blijven gaan, komt die positie serieus in gevaar.' Overheidsaanbestedingen kunnen best beter, denkt Tan. Het kan nog goed komen met de Aanbestedingswet. Maar dan moet minister Kamp de kritiek van ondernemers wél serieus nemen. Of het daar echt van gaat komen, zal moeten blijken tijdens het algemeen overleg in de Kamer over de wet, dat deze maand op de agenda staat. ■



— SLIKKEN OF STIKKEN: OVERHEID

SLIKKEN OF STIKKEN VOOR DE ONDERNEMER

Niks is vervelender dan zakendoen met iemand die je in de tang heeft. Maar zo voelt het zakendoen onder de regels van de Aanbestedingswet wel, stel Roger Tan, zakelijk directeur van architectenbureau Broekbakema. 'De praktijk bij aanbestedingen is dat degene die de opdracht uitschrijft de contractvoorwaarden bepaalt. Als opdrachtnemer mag je alleen meedoen als je die voorwaarden klakkeloos accepteert. Opdrachtgevers proberen zo zoveel mogelijk risico's af te schuiven op de opdrachtnemers. Veel bedrijven accepteren uit pure armoede opdrachten waarvan de voorwaarden niet oké zijn.'

nemer de kans om te b
voor kan en wil doen.'

PRIJS DOORSLAGGEVI

Kwaliteit zou in de aan
de nadruk moeten krijg
is vaak nog de doorslag
Bolten heeft het meege
keuze voor een aannen
procent werd bepaald o
prijs en voor 10 procent op basis van kwa-
liteit. Zelfs als kwaliteit aanvankelijk
zwaarder meetelt, slaat de balans vaak
alsnog uit richting prijs, stelt Tan
(Broekbakema). 'Een bureau dat niet
zeker is van een topscore op het gebied
van kwaliteit, zet op jacht naar de winst

het ook kunnen gaan bij bouwopdrach-
ten voor de overheid. Topkwaliteit
leveren tegen een bodemprijs, dat kan nu
eenmaal niet. De situatie in zijn sector is
volgens Tan niet veel beter. Veel bureaus
zijn vooral aan het overleven. Geld voor
investeringen in de lange termijn is er

niet. Dat vreet aan het innovatief vermo-
gen van bureaus. 'Je bent minder goed in
staat om in te spelen op de ontwikkelin-
gen in de bouw. En dat pakt uiteindelijk
ook in het nadeel van de opdrachtgever
uit. Nederland is qua architectuur nu nog
gidsland. Maar als we zo door blijven
gaan, komt die positie serieus in gevaar.'
Overheidsaanbestedingen kunnen best
beter, denkt Tan. Het kan nog goed
komen met de Aanbestedingswet. Maar
dan moet minister Kamp de kritiek van
ondernemers wél serieus nemen. Of het
daar echt van gaat komen, zal moeten
blijken tijdens het algemeen overleg in
de Kamer over de wet, dat deze maand op
de agenda staat. ■

