

FOOTIE 19



HET EINDE VAN EEN IJSTIJD?



'MARKTWERKING IS EEN ECONOMISCH INSTRUMENT, GEEN DOGMA'



RAPPORT AANBESTEDINGSAMBASSADEUR
RIEK BAKKER MAAKT TONGEN LOS

PIANO

EXPERTISECENTRUM
AANBESTEDEN



KORT MAAR KRACHTIG

PIANOO-CONGRES 2011

‘LAAT DE MARKT VOOR JE WERKEN’

Donderdag 26 mei is het weer zover. PIANOO organiseert op die dag in de Rijtuigenloods in Amersfoort het zesde jaarcongres. Een congres waarop ‘de markt’ in de schijnwerpers staat, en dat tegelijk het vertrouwde beeld zal bieden van vele honderden enthousiaste en ontspannen overheidsinkopers die hun kennis met elkaar uitwisselen en bespreken. Een congres waarop ook beleidstrategen en managers kunnen leren hoe je met strategische inkoop je organisatiedoelstellingen beter kan halen. Een congres waar bovendien ruimte is voor eigen inbreng.

Natuurlijk biedt het congres weer zijn aantrekkelijke mix van presentaties, discussiebijeenkomsten, vragenuurtjes en fora. Over alle onderwerpen waar ervaren en minder ervaren inkopers in zijn geïnteresseerd en waarover ze graag in gesprek komen met managers en bestuurders. PIANOO werkt het programma nu uit met personen en partijen uit haar netwerk. In de tweede helft van maart kunt u het programma op de website van PIANOO raadplegen. Er is ook ruimte voor onderwerpen die u graag wilt bespreken. Suggesties daarvoor zijn welkom via info@pianoo.nl!

Waar sta jij?

De markt staat centraal op dit congres. Het thema ‘markt’ komt naar voren tijdens een tiental sessies, gewijd aan uiteenlopende markten. Nieuw is de voorbereiding van de marktsessies, die komende maanden via regionale bijeenkomsten zijn beslag krijgt. Deze regionale sessies liggen in het verlengde van de succesvolle marktontmoetingen die PIANOO sinds eind 2009 met grote regelmaat organiseerde. Onlangs, op 21 februari, vond de dertiende plaats, gewijd aan verhuizingen.

“Vijf jaar geleden lag de nadruk op het eerste congres nog sterk op de regels“, zegt Wouter Stolwijk, al bijna net zo lang directeur van PIANOO. “We zijn ons steeds meer bewust van het belang van goede marktkennis voor inkopers. Aan de ene kant omdat je marktpartijen de ruimte moet geven, als je goede en vernieuwende producten wilt hebben. Aan de andere kant omdat marktpartijen jou moeten

bedienen, voor jou aan het werk gaan. Je moet dus weten wat de markt te bieden heeft en hoe zich dat verhoudt tot de doelen van je organisatie. De vraag is: welke kennis heb je daarvoor nodig en hoe kom je daaraan?”

Kennis organiseren

Bij kennis delen en kennis nemen, hoort naast de inbreng van ervaringsdeskundigen die van wetenschappers en gespecialiseerde onderzoekers. PIANOO heeft in zijn relatienetwerk vele aan zich weten te binden. Eén van hen is Frank Rozemeijer, bijzonder hoogleraar Purchasing and Supply Management aan de Universiteit Maastricht. Volgens hem is het thema ‘markt’ een schot in de roos. “Dit onderwerp is zeker hot onder inkopers, en niet alleen bij de overheid. Op zich staat het er helemaal niet slecht voor met die marktkennis. Inkopers vormen een hechte community en krijgen via PIANOO, LinkedIn of NEVI snel en gemakkelijk toegang tot marktkennis. Maar het idee leeft dat er veel meer mogelijk is.”

Rozemeijer interviewde onlangs zestien betrokkenen over dit onderwerp. Die kennis wil hij graag op het congres delen. “Dat heeft te maken met kennis van de keten (de markten achter de markt) en total cost of ownership. Dan gaat het niet meer over welke leveranciers actief zijn op de markt en hun kwaliteiten. Maar over de ambities die je met je inkoop wilt nastreven. Kun je ook voorspellen waar de markt naar toe gaat, bijvoorbeeld?”

Pittige discussies

Vast staat dat er dit jaar veel te halen zal zijn voor leergierige inkopers en beleidsmanagers, bijvoorbeeld als het gaat over marktconsultatie en contractmanagement in relatie tot aanbesteden. Met deze keer zelfs acht masterclasses, ruimte voor een actueel onderwerp en pittige discussies. In de tweede helft van maart zal het definitieve congresprogramma via de website van PIANOO worden gepubliceerd. Dan gaat ook de inschrijving open.

INHOUD

- 2**  **KORT MAAR KRACHTIG**
PIANOO-congres: 'laat de markt voor je werken'
- 4** **MARKTKENNIS**
Het einde van een ijstijd?
- 8**  **BIJ DE RECHTER**
Oracle versus de Staat der Nederlanden
- 10** **COVERARTIKEL**
'Marktwerving is een economisch instrument, geen dogma'
- 14** Rapport aanbestedingsambassadeur Riek Bakker maakt tongen los
- 16** Innovatief aanbesteden in GWW blijvertje
- 18** 'Doorgaan met duurzaamheid'
- 20**  **MIJN BESTEK**
Cals College Nieuwegein gooit inkoopstelsel schoolboeken om
- 24**  **PASPOORT**



• ICONEN •

-  **MARKTKENNIS:**
Het belang van marktkennis, hoofdthema PIANOo 2011
-  **NIEUWS:**
Nieuwsberichten over inkopen en aanbesteden
-  **BIJ DE RECHTER:**
Bijzondere uitspraken rechter en het vervolg
-  **MIJN BESTEK:**
Bijzondere bestekken met tips voor inkopers
-  **PASPOORT:**
Persoonlijk portret van een inkoper

AGENDA

LAAT DE MARKT HAAR WAARDE LEVEREN

19 april

Regionale bijeenkomst Rotterdam

21 april

Regionale bijeenkomst Eindhoven

28 april

Regionale bijeenkomst Zwolle

10 mei

Regionale bijeenkomst Amsterdam

26 mei

PIANOO-congres 2011

27 september

PIANOO-lunch Den Haag

JANUARI 2011

Colofon

Forte is een uitgave van PIANOo, Expertisecentrum Aanbesteden,
Postbus 20101, 2500 EC Den Haag, telefoon 070 3490 777

Tekstbijdragen: Sanne van der Most, Klaas Salverda, Peter de Zoete

Eindredactie: PIANOo

Fotografie: Mirjam van der Hoek

Vormgeving: Bart van der Valk, Visuele Communicatie

Druk: Vijfkeerblauw



PIANOO BRENGT MARKTPARTIJEN DICHTER BIJ ELKAAR

HET EINDE VAN EEN IJSTIJD?

PIANOO heeft 2011 uitgeroepen tot het jaar van de marktkennis. Expertmeetings, marktontmoetingen en regionale bijeenkomsten moeten een dialoog tussen marktpartijen tot stand brengen. Met als klap op de vuurpijl op 26 mei a.s. het PIANOO-congres 'Laat de Markt voor je werken'.



RUUD DE HAAN

GUY HERMANS

Waarom is het thema ‘markt’ eigenlijk zo belangrijk voor PIANOo? Volgens Kees Tazelaar van PIANOo heeft dat alles te maken met de erfenis van de parlementaire enquête Bouwnijverheid. ‘We waren met z’n allen in een ijstijd terechtgekomen. Een koele sfeer waarin partijen niet meer met elkaar durven te praten uit angst voor een proces of het verliezen van opdrachten. Inkopers hebben vaak geen goed zicht op wat er feitelijk speelt en wat er te koop is. Ze grijpen terug op standaardbestekken of kopiëren van collega’s. De kans is groot dat ze niet krijgen wat ze willen, meer betalen dan nodig en nieuwe, betere of duurzamere oplossingen over het hoofd zien. Ook zien we een markt die strategisch inschrijft, niet waarmaakt wat zij belooft, waar meerwerk aan de orde van de dag is en waar de gang naar de rechter snel gemaakt wordt. Kortom, tijd om het roer om te gooien.’



Achteraf zeg je: was gewoon bij elkaar op bezoek gegaan en had het één op één gevraagd. Maar blijkbaar gebeurt dat niet’



EEN CONCEPT DAT WERKT

Door ontmoetingen te organiseren waarin marktpartijen los van concrete aanbestedingen met elkaar in gesprek kunnen, heeft PIANOo heel bewust het voortouw genomen. ‘We zijn in 2010 begonnen met een serie branche specifieke marktontmoetingen’, vertelt Tazelaar. ‘Een concept dat werkt. Inkopers en marktpartijen gingen open en eerlijk met elkaar in gesprek over dilemma’s en obstakels in de branche. Achteraf zeg je: was gewoon bij elkaar op bezoek gegaan en had het één op één gevraagd. Blijkbaar gebeurt dat niet in de praktijk en daarom doen wij het.’ Hoewel alle deelnemers het nut van een dialoog allemaal onderstrepen, heeft een aantal ontmoetingen geleid tot zeer

concrete vervolgstappen. ‘De schoonmaakbranche organiseert nu gezamenlijke ontmoetingen om de negatieve prijs-kwaliteit spiraal te doorbreken’, vertelt Tazelaar. ‘Het leerlingenvervoer werkt aan het ontwikkelen van een document dat opdrachtgevers houvast moet bieden bij het opstellen van een bestek. Voor de branche dienstreizen komt er een standaardbestek en de architectenbranche heeft het plan voor een selectieleidraad opgevat.’

MARKTCONSULTATIE

Tijdens de marktontmoetingen werd ook het belang van een goede marktconsultatie benadrukt. Tazelaar: ‘Door een gedegen consultatie krijgt de markt opdrachten waar ze iets mee kunnen. Dat leidt tot betere inschrijvingen, hogere kwaliteit en een realistischer prijs. Bovendien levert het minder vragen op in de aanbestedingsprocedure waardoor de kans op conflicten en rechtszaken kleiner wordt.’ Kortom, door aan de voorkant van een aanbesteding beter met elkaar te praten, wordt de kans dat het contract goed wordt uitgediend veel groter. Maar hoe doe je dat? Wat mag wel en wat mag niet en waar moet je op letten? ‘Omdat de behoefte in alle branches leeft, brengt PIANOo binnenkort een overkoepelend document uit dat precies beschrijft hoe zo’n marktconsultatie werkt’, vervolgt Tazelaar. ‘Het streven is dit document op het congres in mei te presenteren.’

EXPERTMEETINGS

Maar PIANOo gaat verder. Om een totaalbeeld van de markt te bieden, worden komend jaar branchespecifieke expertmeetings en regionale bijeenkomsten georganiseerd. Tazelaar: ‘Hoe ziet een bepaalde markt eruit? Welke spelers zijn er, hoe groot zijn ze en hoe zit het met hun omzet? En wat zijn duurzame en innovatieve producten? Aan de hand van een concreet format dat tijdens de eerste expertmeeting wordt ontwikkeld, komen verschillende branches voor het voetlicht.’ Een vijftal regionale bijeenkomsten die PIANOo samen met de NEVI organiseert, moet tot slot de discussie op gang brengen. ‘Onder het motto ‘samenwerken door innovatie’ willen we vast een voorzet geven voor





CARMEN HALLENSLEBEN



AAD ROMIJN

het congres in mei', licht Tazelaar toe. En zo is de cirkel weer rond. Komt het einde van de ijstijd hiermee al in zicht? Tazelaar vindt van wel. 'De partners komen weer dichterbij elkaar, het inkoopvak is verder geprofessionaliseerd en de crisis heeft laten zien dat we wel samen moeten optrekken om te overleven. Samen moeten we afrekenen met die prijsvechters en de voordeelzoekers. Niet tegen elkaar maar met elkaar.' ●

MARKTONTMOETING LEERLINGENVERVOER GROOT SUCCES

In maart 2010 organiseerde PIANOo samen met het Kennisplatform Verkeer en Vervoer (KpVV) de Marktontmoeting Leerlingenvervoer. 'Een en ander past perfect in het programma Op weg naar beter Contractvervoer', aldus Guy Hermans van het Kennisplatform. 'Hierin werkt KpVV samen met vervoerders, opdrachtgevers én gebruikersorganisaties aan de kwaliteitsverbetering van het contractvervoer.' De Marktontmoeting was zo succesvol dat er een concreet vervolg aan werd gegeven. Januari j.l. vond een werksessie plaats rondom beleidskeuzes in leerlingenvervoer, waarin deelnemers samen aan de slag gingen om de eerste stappen te zetten richting een document dat moet dienen als beleidskader leerlingenvervoer en als concreet handvast voor het opzetten van een bestek.

Lees hieronder de reacties van deelnemers aan beide ontmoetingen.

Carmen Hallensleben, projectmedewerker leerlingenvervoer gemeente Rotterdam

'Verhelderend om te zien hoe anderen het aanpakken'

'Wie dit werk al heel lang doet, loopt het risico op oogkleppen. Een gesprek met collega aanbesteders, marktpartijen en onderwijsinstellingen houdt je scherp. Het is verhelderend om te zien hoe anderen het aanpakken. Naar aanleiding van de marktontmoeting was er een vervolgbijeenkomst waar we samen met marktpartijen zijn begonnen met het ontwikkelen van een leidraad voor het aanbesteden van leerlingenvervoer. Omdat we in Rotterdam al redelijk ver zijn met ons leerlingenvervoer kan ik een goede bijdrage leveren. Zo hamer ik op de

kwaliteit van chauffeurs. Bij ons moet elke chauffeur het certificaat van de leergang leerlingenvervoer hebben behaald. Daarnaast hebben we een document ontwikkeld met servicenormen waar precies in staat wat ouders kunnen verwachten. Wat dat betreft zijn wij misschien wel een voorbeeldgemeente.'

Ruud de Haan, Sociaal Fonds Taxi en betrokken bij project 'Grip op Vervoer'

'Een georganiseerde chaos die écht ergens toe leidt'

'Een geweldig principe, die marktontmoetingen. Het is een georganiseerde chaos die écht ergens toe leidt. Je ontmoet in korte tijd een heleboel verschillende mensen die je normaal nooit zou spreken. En het biedt een basis om verder te praten. Zo bleek er bijvoorbeeld behoefte aan meer houvast, concrete sturing van de aanbesteding. Die houvast komt er nu in de vorm van een leidraad met do's en dont's voor de aanbesteding van leerlingenvervoer. Wat mij betreft zou er wel wat meer aandacht mogen komen voor de positie van de ouders. Zijdelings werd het aangestipt, maar we kwamen niet veel verder dan concluderen dat we ze moeten betrekken. En dat is jammer.'

Aad Romijn, operationeel directeur BIOS Groep (contractvervoer regio Rijnmond)

'Interessant vond ik de roep van de branche om een standaardbestek'

'Tussen de verschillende belanghebbenden in het leerlingenvervoer is veel onbegrip. Ouders willen het beste voor hun kind, gemeenten willen bezuinigen en vervoerders kunnen niet anders dan hun dienst zo goedkoop mogelijk aanbieden. Dat knelt. Hoewel het altijd nuttig is om met elkaar in gesprek te gaan, zie ik persoonlijk nog weinig resultaat. Iedereen berijdt zijn eigen stokpaardje en er was weinig begrip voor de dagelijkse problemen van vervoerders. Interessant vond ik de roep om een standaardbestek voor de branche. Of je nu in Groningen of in Limburg zit, de lokale verschillen zijn niet zo groot. Er is altijd een gemene deler. Uiteindelijk heeft men echter gekozen voor een leidraad met tips en handvatten voor het opzetten van een bestek.'

ORACLE VERSUS DE STAAT DER NEDERLANDEN

Iedere aanbestedende dienst krijgt er vroeg of laat mee te maken. Een marktpartij die het niet pikt en naar de rechter stapt. In de rubriek 'Bij de rechter' geeft Forte een inkijk in de overwegingen van een aanbesteder. Waar ging het mis, wat vindt de rechter en wat valt ervan te leren? In deze Forte: de Staat der Nederlanden verweert zich tegen de eis van Oracle Nederland BV om de aanbesteding van een nieuw financieel systeem stop te zetten.



BIJ DE RECHTER

Wat was er precies aan de hand?

Het geschil gaat over de inhuur van IT-personeel (raamcontract, perceel 1) en de aanschaf van software-licenties (perceel 2) voor het 3F-project. 3F is een samenwerking tussen de ministeries SZW, VWS en Financiën, met als doel om het bestaande financiële systeem van SZW geschikt te maken voor gebruik door de drie ministeries. Hiervoor is gekozen toen VWS op zoek ging naar een nieuw financieel systeem, en het bleek dat het systeem van SZW perfect paste bij de eisen van VWS. Financiën sloot zich vervolgens aan. Met als grote voordeel dat men het (kostbare) wiel niet opnieuw hoefde uit te vinden.

Hoe kwam de Staat bij de rechter terecht?

Het financiële systeem van SZW maakt gebruik van door SAP ontwikkelde software. SAP is een van de grote leveranciers van dergelijke systemen, naast Oracle. Om het systeem geschikt te maken voor de twee andere ministeries, moesten de inschrijvende partijen kennis van en ervaring met SAP-software hebben. Oracle eiste na het voornemen van gunning dat de Staat de aanbesteding moest staken, omdat deze eisen zouden ingaan tegen de Europese Richtlijn (2004/18/EG) en het Bao (art. 23).

Wat vond de rechter?

De voorzieningenrechter stelde de Staat in het gelijk. In dit geval is het functioneel om de uitvraag te richten op SAP-software, ook al omdat het systeem in eigendom is bij het ministerie. Verder is er volgens de rechter geen sprake van een nieuw systeem en evenmin van een nieuwe aanbesteder; de ministeries kunnen zich in dit geval als één partij opwerpen. Er is dus geen juridische verplichting om het financiële systeem als zodanig nieuw aan te besteden.

Wat betekent deze uitspraak voor de twistende partijen?

VWS, SZW en Financiën kunnen verder gaan met het geschikt maken van het financiële systeem van SZW voor de drie ministeries. De gunning voor perceel 1 is inmiddels rond. Perceel 2 is nog niet gegund; hiervoor wordt de aanbesteding voortgezet via een onderhandelingsproces zonder voorafgaande bekendmaking met SAP als enige leverancier.

Ook Oracle was tevreden met de uitspraak, zoals kan worden opgemaakt uit de verklaring die het bedrijf na de uitspraak van de voorzieningenrechter uitgaf. Oracle gaat niet in hoger beroep. Zijn doel: helderheid te krijgen over de mogelijkheid om een bestaand softwaresysteem zonder aanbesteding geschikt te maken voor andere overheidsklanten, was bereikt. Hiermee, zegt Oracle, is vastgesteld dat andere softwareleveranciers – en dus wij ook – hun bestaande klantenkring kunnen uitbreiden zonder concurrentie. Daarmee heeft SAP dan wel deze slag gewonnen, maar is de strijd tussen beide leveranciers om de klandizie van andere ministeries nog niet gestreden.

Rechtbank 's-Gravenhage, zaaknummer: 378304: vonnis in kort geding van 17 december 2010 tussen Oracle Nederland BV (eiseres) en de Staat der Nederlanden (gedaagde). PIANOo vat samen en beschrijft de relevantie voor de praktijk. Er wordt niet gehandeld in strijd met het recht door personeel in te huren om een systeem dat in eigendom van de Staat is te verbouwen in plaats van een nieuw systeem te kopen. De eis dat inschrijvers ervaring moeten hebben met software van een specifieke leverancier is dus gerechtvaardigd.

A portrait of Sharon Dijksma, a woman with short dark hair, wearing a blue top and a dark scarf. She is looking slightly to the right with a gentle smile. The background is a blurred interior with warm lighting.

SHARON DIJKSMA (PVD)

‘MARKTWERKING IS EEN ECONOMISCH INSTRUMENT, GEEN DOGMA’

Als het om aanbesteden gaat moet er beduidend meer worden gedaan om de overheid beter te positioneren. Zodat zij beter in staat is om opdrachten goed in de markt te zetten, zegt PvdA-woordvoester Sharon Dijksma. Vervolg in een reeks kennismakingen met fractiespecialisten uit de Tweede Kamer.



De invloedrijke PvdA’ster heeft in de loop der jaren al in verschillende hoedanigheden met de thematiek te maken gehad. Vroeger als woordvoester van Verkeer en Waterstaat ten tijde van de eerste aanbestedingen: ‘Laat ik het zo zeggen, er ging in het begin nogal wat mis.’ Later, als staatssecretaris van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, kreeg ze zelf veel met het opdrachtgeverschap en met marktpartijen te maken. Sinds juni weer terug in de Kamer is Sharon Dijksma woordvoester ‘algemeen economisch beleid’ geworden.

We treffen haar vlak na een stevig debat waarbij aanbestedingen ook een belangrijke rol spelen, namelijk bij de fusie tussen de vervoersmaatschappijen Connexxion en Veolia. Dijksma: ‘De mededingingsautoriteit NMa wil het toestaan, maar je ziet bij de regionale vervoerspartijen de spoeling dunner worden. En je ziet dat er veel misgaat, omdat de overheid niet goed in staat is om haar wensen te definiëren. Daarbij wil zij ook nog voor een dubbeltje op de eerste rang zitten. Er wordt heel erg aanbesteed op basis van prijs en veel minder op basis van kwaliteit.’

IS DE PVDA TEGEN DE FUSIE OF TEGEN MARKTWERKING? OF TEGEN MARKTWERKING IN HET OPENBAAR VERVOER?

Dijksma: ‘Wij zijn niet tegen marktwerking. De PvdA heeft destijds wilens en wetens de Wet personenvervoer 2000 gesteund om marktwerking in het regionaal openbaar vervoer mogelijk te maken. Dat hebben we gedaan, omdat er op dat moment eigenlijk veel te duur openbaar vervoer was en er geen prikkels waren voor de overheidsbedrijven die het vervoer verzorgden om het goedkoper en kwalitatief beter te doen. Marktwerking was toen nodig om meer kwaliteit te krijgen. Maar intussen zie je het aantal aanbieders afnemen. Wij hebben grote zorgen over de openbaarvervoersmarkt. Er worden in Noord-Holland nu al concessies afgegeven tegen 25 procent hogere kosten en veel minder vervoersbewegingen...’

Haar conclusie: ‘De PvdA ziet marktwerking puur als economisch instrument. Niet als een dogma.’

Dijksma bevestigt dat door gebrekkige marktwerking in het openbaar vervoer ook de aanbesteding onder druk komt te staan. Maar is het openbaar vervoer representatief voor de wijze waarop het gaat met aanbesteden en inkopen bij de overheid? Dijksma: ‘Dit geeft in elk geval wel aan dat de overheid haar *acts niet together* heeft. Je merkt dat zij vaak niet opgewassen is tegen de slimme tactieken die marktpartijen hanteren. Omgaan met aanbestedingen is niet een ding dat de overheid van nature in de genen heeft. Daarom worden er ook nogal eens fouten gemaakt.’

BRAAFSTE JONGETJE

Een ander heikel punt is volgens haar dat Nederland op basis van de richtlijnen voor Europees aanbesteden nogal eens het braafste jongetje van de klas wil zijn. ‘Waar andere landen allerlei argumenten verzinnen om onder verplichte aanbesteding uit te komen, zijn wij zacht gezegd weinig creatief in het verzinnen waarom iets misschien niet nodig is. Die starre houding is niet altijd verstandig. Want het leidt internationaal tot een gebrek aan level playing field.’

Terugblikkend vindt ze de schoolboeken een mooi voorbeeld. ‘Daar hebben we indringend naar gekeken toen ik als staatssecretaris op het departement zat. De vraag was waarom we eigenlijk moesten aanbesteden. Het gaat om een binnenlandse markt met relatief kleine spelers. Scholen kopen vaak individueel in. Ik denk dat het goed afgelopen is omdat mijn toenmalige collega-staatssecretaris en intussen minister, mevrouw van Bijsterveldt, een crisis-taskforce richting scholen heeft opgezet. Maar als we d’r niet mee te maken hadden gehad, had ons dat wel heel veel gedoe gescheeld. Je voert het allemaal keurig uit. Maar wat hebben we een last gehad van die Europese regelgeving.’

EXPERTISE NODIG

De PvdA-fractie deelt wel het belang van goed aanbesteden door de overheid. ‘Als je het doet, moet je het goed doen’, reageert Dijksma. Het vraagt volgens haar om goede begeleiding om tot de beste →



prijs/kwaliteitsverhouding te komen. ‘Daarvoor is kennis nodig. Maar het probleem is dat we een heleboel kennis bij het Rijk en de gemeenten hebben weggesaneerd. Er is een enorme druk op het overheidsapparaat om zo lean and mean mogelijk te worden. Lean lukt nog wel maar mean wordt steeds meer een probleem. Je hebt ook in eigen huis expertise nodig. Want je bent kwetsbaar als je als overheid voortdurend afhankelijk bent van externen.’



*‘Maar laten we de duurzaamheidscriteria vooral handhaven.
Want als je de druk weghaalt gebeurt er niets meer.’*



Dijkma kan zich dan ook van harte vinden in de suggesties van aanbestedingsambassadeur Riek Bakker om een proef met regionaal aanbesteden te houden (omdat de schaal voor een aantal gemeenten te klein is, red.) en om de rol van PIANOo als expertisecentrum verder uit te bouwen. ‘Als PIANOo er gelijk maar over nadenkt hoe zij ook voor de kleinste gemeente heel bereikbaar is’, voegt ze eraan toe.

AANBESTEDINGSWET

De PvdA heeft, zoals dat in het Haagse jargon heet, ‘met belangstelling kennisgenomen’ van de nieuwe Aanbestedingswet. Deze wordt binnenkort in de Tweede Kamer behandeld. De vorige is in de Eerste Kamer gestrand. De PvdA-fractie steunt het streven naar uniforme en duidelijke regels voor aanbestedingen van de overheid, maar vraagt zich wel af of dat doel wordt bereikt met het nu voorliggende wetsvoorstel.

En dan nog, wat de rijksoverheid ook regelt en hoe goed kabinet en Kamer dat ook doen, het in de markt zetten van opdrachten blijft een kunst die nog niet iedereen beheerst, stelt Dijkma vast. ‘Je moet duidelijk weten wat je wilt en dat omzetten in een goede aanbesteding. Als overheid verkeer je in een kwetsbare positie. Je bent meestal niet de sterkste partner aan tafel. Intussen ben je wel de vragende partij. Daarom is het heel zinvol om aanbestedingen te evalueren. Ik kom dagelijks voorbeelden in mijn werk tegen waar je niet vrolijk van wordt. Er valt nog veel te winnen bij de overheid.’

NOG ANDERE AANDACHTSPUNTEN?

Dijkma: ‘Wij hechten enorm aan sociale condities. Als er wordt aanbesteed moeten er goede afspraken worden gemaakt voor het personeel dat bij de uitvoering betrokken wordt. Sociaal aanbesteden betekent bijvoorbeeld dat personeel niet massaal op straat staat als een concessie wordt ingetrokken. Je mag het ook maatschappelijk verantwoord ondernemen noemen. Het heeft beide met kwaliteit te maken.’

Duurzaamheid is het andere punt: ‘Het is zaak om bij inkopen en aanbesteden naast sociale condities ook regels voor duurzaamheid in te bouwen. Denk alleen maar aan het gebruik van minder papier en aan bussen op aardgas. Zelfs als je innovatie wilt kun je heel wat op gang brengen door een koppeling met duurzaamheid te leggen.’

INTUSSEN BLIJKEN DE DOELSTELLINGEN VOOR DUURZAAMHEID OP VERSCHILLENDE OVERHEIDSNIVEAUS BIJ LANGE NIET TE WORDEN GEHAALD. WAAR VRAAGT DAT OM?

Dijkma: ‘Mijn moeder zei vroeger: ‘Door beter je best te doen.’ Het hangt er ook vanaf of je het zelf wilt. Je kunt bij aanbestedingen sturen op zuiniger productie en schonere voertuigen. Maar laten we de duurzaamheidscriteria vooral handhaven. Want als je de druk weghaalt gebeurt er niets meer.’ ●

BANG VOOR DE SCHANDPAAL

RAPPORT AANBESTEDINGSAMBASSADEUR RIEK BAKKER MAAKT TONGEN LOS

Half januari 2011 stuurde minister Verhagen de bevindingen van aanbestedingsambassadeur Riek Bakker naar de Tweede Kamer. Haar rapport -gebaseerd op talloze gesprekken met bestuurders, bedrijven, wetenschappers en inkopers tussen juni en november 2010- komt met een aantal onorthodoxe aanbevelingen. Zoals de instelling van een Commissie voor Hulp en Bijstand en de mogelijkheid van regionale aanbestedingen. De eerste reacties lopen sterk uiteen.



Hoe heeft u de uitvoering van uw opdracht ervaren?

“Zoals ik had verwacht: mijn vragen maakten veel los. Mensen reageerden lovend, boos, argwanend, teleurgesteld, enthousiast. Iedereen wil het goed doen, maar vooral toch ook geen fouten maken. Het beeld dat ik had, klopt: bestuurders en ondernemers praten niet met elkaar. Koudwatervrees, naar mijn mening en vooral gebaseerd op clichébeelden van elkaar. Er valt dus nog een wereld te winnen.”

Daarvoor krijgt u van de minister nog een half jaar langer de tijd.

“Ik ga er nu aan werken dat publieke en private partijen met elkaar over dit onderwerp in gesprek raken. Dat moet dan gebeuren in wat ik de Commissie voor Hulp en Bijstand noem. Die zou bij PIANOo kunnen worden ondergebracht. Het idee vraagt nog verdere uitwerking. In ie-



‘De wens voor meer inschakeling van regionale partijen hoorde ik niet alleen in Limburg, die hoorde ik overal!’



der geval moet die commissie gevraagd en ongevraagd advies kunnen geven. Vroegtijdig, dus voordat er onenigheid ontstaat. Die commissie bestaat deels uit bestuurders en deels uit ondernemers, die op enige afstand van hun onderneming staan. Met zo’n tweepartijen commissie heb ik goede ervaring opgedaan bij gebiedsontwikkeling, toen daar nog veel onduidelijkheid was over de aanpak. De oplossing lag in het met elkaar werken aan een aantal voorbeeldprojecten. We moeten kijken of het hier ook werkt.”

Wat vindt u van de reacties tot nu toe op uw voorstellen?

“De reacties komen wel overeen met wat ik te horen kreeg tijdens mijn gesprekken. Sommigen zeggen dat wat ik wil juridisch niet kan. Zoals speciale regels voor ontwerpende beroepen: architecten en stedenbouwkundigen. Ik constateer dat jonge, startende talenten in die branches nauwelijks kansen hebben om door te breken. Dat is een verarming voor de samenleving. De selectie moet anders, meer op kwaliteit. Gelukkig zijn er ook mensen die mijn aanbevelingen de moeite van het onderzoeken waard vinden. Bijvoorbeeld mijn voorstel voor regionale aanbestedingen naast nationale en Europese. De eerste reacties waren wat lacherig. Op BNR Nieuwsradio hoorde ik iemand zeggen: Bakker gaat de kat op het spek binden. Dat klopt, ik kies weloverwogen voor Limburg om dit idee uit te werken. Maar de wens voor meer inschakeling van regionale partijen hoorde ik niet alleen in Limburg, die hoorde ik overal!”

U pleit ook voor een leesbare wet.

“Ik ben van mening dat er een wet moet komen. En niet een minimale regeling, zoals Jan Telgen van de Universiteit Twente onlangs voorstelde. De nieuwe wet moet de broodnodige duidelijkheid geven. Die moet niet voor allerlei uitleg vatbaar zijn. Een wet moet leesbaar zijn voor iedereen. Daarmee kun je een hoop ellende voorkomen, dat partijen telkens naar de rechter stappen. Of dat gaat lukken is de vraag, maar spannend is het wel.”

Wat is u in het bijzonder opgevallen in uw gesprekken met inkopers?

“Vooral dat inkopen zich tot een serieuze professie ontwikkelt. Dat heeft ook wel weer twee kanten. Aan de ene kant positief; men heeft een eigen rol en een eigen deskundigheid. Inkopers kom je steeds vaker aan de bestuurstaafel tegen. Aan de andere kant bemerk ik een houding bij inkopers van: ‘nu zul je ook naar mij moeten luisteren’. Dat geeft een eigen dynamiek, diplomatiek uitgedrukt. Maar het roept bij mij een gezonde argwaan op. Moet dat nu allemaal zo?” ●

INNOVATIEF AANBESTEDEN IN GWW BLIJVERTJE

PIANOO en Bouwend Nederland hebben de aandacht voor vernieuwing en innovatie in de traditierijke bouwwereld de afgelopen jaren flink aangewakkerd. Ook veel gemeenten, provincies en waterschappen hebben nu ervaring met vernieuwende vormen van aanbesteden (gunning op kwaliteit naast prijs). De kinderziekten zijn misschien nog niet allemaal overwonnen. Dat betere samenwerking bij geïntegreerde contracten uitzicht biedt op meer kwaliteit in projecten, staat voor de meesten wel vast.

- KWALITEIT
- BUDGET

PIANOO organiseerde samen met Bouwend Nederland, CROW, Regionale Regieraad Bouw Randstad en Stadswerk sinds 2008 zes regionale bijeenkomsten over innovatief aanbesteden en EMVI in de Grond-, Weg-, en Waterbouw (GWW). De belangstelling bleek iedere keer groot: met 60 tot 90 deelnemers, netjes verdeeld tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Zij kregen cases voorgeschoteld van meer of minder geslaagde voorbeelden van innovatief aanbesteden of ‘gunnen op waarde’. Die leverden behalve nieuwe inzichten ook talrijke adviezen en tips op.

INGRIJPENDE OMSLAG

De laatste bijeenkomst vond plaats op 7 februari 2011 in Eemnes. Harry Prinsen, teamleider bij de afdeling Beheer en Onderhoud van de gemeente Lansingerland, vond hem via Google. “Ik was op zoek naar informatie over nieuwe vormen van aanbesteden. We willen weten hoe we kunnen sturen op kwaliteit via EMVI. Bij gunnen op EMVI mag er juridisch geen speld tussen te krijgen zijn. Vandaar mijn belangstelling.”

Contracten zoals Design & Construct of een variant daarvan vragen een andere opstelling van opdrachtgever en opdrachtnemer dan de traditionele rolverdeling. De opdrachtnemer krijgt meer vrijheid om het project volgens zijn expertise uit te voeren. De voorbereidingen van zulke contracten kosten meer aandacht en tijd. De verdeling van risico's ligt anders, daar moet vroegtijdig over worden gesproken. Dat kan eigenlijk alleen met een gedegen marktconsultatie. Kortom, een dergelijke omslag is niet van vandaag op morgen gerealiseerd.

Dat besef is er ook bij Prinsen. “Er zijn nu twee vacatures voor projectleider bij onze afdeling. Als die zijn ingevuld, ga ik met alle projectleiders overleggen hoe we nieuwe contractvormen en EMVI stelselmatig kunnen toepassen. Nu hebben we één keer op emvi gegund, bij het inhuren

van adviesdiensten voor een renovatieproject. Het vergt van onze organisatie een omslag in denken en doen. Maar we gaan er zeker mee verder. Betere kwaliteit tegen lagere prijzen, dat willen we toch allemaal?”

KINDERZIEKTEN

Tom Ploeg van Knipscheer Infrastructuur uit Almere kijkt met iets meer scepsis naar de naderende omslag. “Wij merken dat steeds meer opdrachtgevers, ook gemeenten, hiermee bezig zijn. Daarom ben ik naar die bijeenkomst gegaan. Ik wil weten wat er op ons afkomt.” Het bedrijf schreef onlangs in op een aanbesteding voor twee kleine bruggen in Lelystad. “De gunning was op basis van EMVI. Ik vond de beoordeling bij die aanbesteding tamelijk subjectief. Je kon punten verdienen met een plan van aanpak en met een planning. Daar werd dan een of andere formule op losgelaten.”

Het punt van de gedegen voorbereiding kwam tijdens de bijeenkomsten regelmatig terug. Die taak ligt duidelijk bij de opdrachtgevers in de GWW. Naarmate er vaker met ‘gunnen op waarde’ wordt gewerkt, zullen die zich steeds beter van hun taak kwijten, is de verwachting. Om Ploeg te overtuigen, is meer zendingswerk nodig. “Ik voel me overgelaten aan de grillen van een opdrachtgever. Ik vind het niet helder hoe die met de beoordeling van kwaliteit om gaat. Onze kwaliteit ligt in het werk dat we opleveren. Niet in de presentatie vooraf op papier.” Desondanks vond ook hij de bijeenkomst nuttig, informatief, goed opgezet en de voorbeelden leerzaam.

De cases werden op de bijeenkomsten veelal gepresenteerd door opdrachtgevers en –nemers samen. Over het geheel genomen waren zij positief over de resultaten die met EMVI en geïntegreerde contracten zoals D&C kunnen worden bereikt. Hun adviezen en tips zijn terug te vinden op de website van PIANOO. ●

○ ○ ○
‘Onze kwaliteit ligt in het werk dat we opleveren. Niet in de presentatie vooraf op papier.’
○ ○ ○

‘DOORGAAN MET DUURZAAMHEID’

Duurzaam inkopen blijft onverminderd hoog op agenda staan. Staatssecretaris Joop Atsma van Milieu gaat samen met het bedrijfsleven zoeken naar een betere benutting van de kansen die duurzaamheid biedt. Daarbij wordt onnodige lastenverzwaring zoveel mogelijk teruggedrongen.



Atsma heeft MVO Nederland en VNO-NCW als vertegenwoordiger van het Nederlands bedrijfsleven gevraagd nog voor de zomer met een werkbaar advies te komen waarin de randvoorwaarden overeind blijven maar voortaan voorkomen wordt dat er onnodige kosten worden gemaakt. MVO Nederland en de werkgeversorganisatie hadden zelf al eerder de bereidheid uitgesproken om het duurzaam inkoopbeleid te herformuleren en daarin vooral de kennis en ervaring van bedrijven op dit gebied te verwerken. Staatssecretaris Atsma is ervan overtuigd dat 99 procent van de bedrijven bereid is om door te gaan op dit spoor. Een ruime kamermeerderheid steunt voortzetting van het duurzaam inkoopbeleid van de overheid, zo bleek tijdens een recent overleg in de Kamer met de staatssecretaris.

De aandacht hiervoor was onder spanning komen te staan nadat regeringspartij VVD en gedoogfractie PVV nogal stevig in de publiciteit waren getreden. Het huidige beleid voor duurzaam inkopen zou ongeveer failliet zijn. Beide partijen wezen erop dat het geesteskindje van voormalig PvdA-minister Cramer van VROM het bedrijfsleven jaarlijks een half miljard euro kost aan administratieve lasten en andere bijkomende kosten.

AFVINKLIJSTJES

In de Kamer nam VVD-kamerlid René Leegte gas terug. Hij pleitte niet voor het afschaffen van duurzaam inkopen, maar wil af van de 'afvinklijstjes', van de volgens hem ingewikkelde inkoopcriteria en van keurmerken bij aanbestedingen. Kortom een omslag, omdat het duurzaamheidsbeleid volledig zou zijn doorgeslagen in goede bedoelingen.

CDA-woordvoester Marieke van der Werf nam scherp afstand van het publicitaire optreden van VVD en PVV. Zij opteert op haar beurt voor meer ambitie in het inkoopbeleid en stimuleren van frontrunners. D66-kamerlid Stientje van Veldhoven benadrukte ook het belang van de overheid als *launching customer*. Inkopers bij de overheid sluiten dagelijks *green deals*. Dat moet volgens haar vooral zo blijven.

PvdA-woordvoerder Diederik Samsom gaf toe dat marktpartijen ongewild beland zijn geraakt in een 'merkwaardig lijstjesfetisjisme'. Er is te weinig milieuwinst en de administratiekosten zijn te hoog. Maar de reactie hierop moet dan niet zijn om 'de boel maar weg te gooien', vindt hij.

OUD PAPIER

Staatssecretaris Atsma is trouwens absoluut niet van plan het beleid van zijn voorganger bij het oud papier te zetten. Hij herhaalde in de Kamer dat duurzaamheid geen synoniem is van duur. Op lange termijn is het juist een diepte-investering. Vandaar dat hij samen met het bedrijfsleven de aandacht wil richten op de kansen die duurzaamheid biedt.

Zodra het bedrijfsleven klaar is met zijn advies komt Atsma er in een uitgebreide brief op terug. Daarin zal ook zeker aandacht worden besteed aan de onnodig hoge kosten die – getuige het kritische Actal-rapport – nu nog worden gemaakt. Atsma liet er op voorhand geen misverstand over bestaan dat gemeenten of andere overheden bij aanbestedingen geen duurzaamheidskeurmerk mogen afdwingen. Volgens hem is één belletje naar de NMa of een andere toezichthouder genoeg om aan deze 'marktverstoring' meteen een eind te maken. ●

KEURMERKEN EN DUURZAAM INKOPEN

Een inkoopvoorwaarde mag niet luiden: 'ik wil keurmerk x'. Ook met de toevoeging 'of gelijkwaardig' mag het niet. Dit vloeit voort uit artikel 23, lid 6 van de Aanbestedingsrichtlijn 2004/18/EG. Een aanbestedende dienst mag bij de opdrachtverlening alleen criteria uit een keurmerk gebruiken. Die mogen niet strijdig zijn met de beginselen van transparantie, proportionaliteit en non-discriminatie. Wél mag bij een voorgenomen aanbesteding worden aangegeven welke keurmerken in ieder geval aan de criteria voldoen. Het is geen enkel probleem om zich politiek uit te spreken voor een bepaald keurmerk. Maar deze uitspraak mag niet worden vertaald in het vragen van een keurmerk in aanbestedingen.



CALS COLLEGE NIEUWEGEIN GOOIT INKOOPSYSTEEM SCHOOLBOEKEN OM

Forte zet bestekken in het zonnetje. Heeft u een bestek dat voor veel meer overheidsinkopers interessant is? Meld het de redactie. De besproken bestekken zijn te vinden in de bestekkenbibliotheek op www.pianoo.nl. Bovendien kunt u daar met uw opmerkingen het bestek helpen nog beter te maken. Deze keer de aanbesteding van schoolboeken door het Cals College in Nieuwegein: van extern naar intern boekenfonds.



Sinds 2008 zijn schoolboeken gratis. Een mooie meevaller voor de ouders maar een hele opgave voor scholen. Want die moesten ineens Europees gaan aanbesteden. Rector Peter Vijverberg van het Cals College in Nieuwegein vertelt hoe zijn school switchte van extern naar intern boekenfonds.

VIJFHONDERD VERSCHILLENDE PAKKETTEN

‘Een school kan op drie verschillende manieren aan schoolboeken komen: via een extern, intern of een gefaciliteerd boekenfonds’, aldus Vijverberg. ‘Bij een extern boekenfonds gaat alles via een externe partij, die zowel de inkoop als de logistiek en de distributie voor zijn rekening neemt. Scholen met een intern boekenfonds regelen het hele boekengebeuren zelf. In het laatste geval –een gefaciliteerd boekenfonds– is



*In de onderbouw deden we dat al jaren
dus waarom niet ook in de bovenbouw?*



de school zelf eigenaar van de boeken en is alleen de logistiek en de distributie uitbesteed.’ Vóór de aanbesteding werkte het Cals College met twee verschillende methoden. Voor de onderbouw volstond een intern boekenfonds. In verband met de kleinere aantallen leerlingen en het grotere aantal vakken werkten ze in de bovenbouw met een extern boekenfonds, via distributeur Van Dijk welteverstaan. ‘Zeshonderd leerlingen met vijfhonderd verschillende pakketten, dat was wel erg ingewikkeld om zelf te doen’, zegt Vijverberg. ‘Op zich liep alles prima. Verandering was voor ons dus ook niet perse noodzakelijk.’

KOSTENBEWUSTER

De reden voor de switch was dan ook puur ingegeven door de wens

van de overheid om scholen kostenbewuster te maken. ‘In feite had Van Dijk een financiële relatie met de ouders’, reageert Vijverberg. ‘Als school stonden we daar min of meer buiten. Uiteraard leverden wij informatie aan en hadden we bonus-malus afspraken over het gebruiken van bepaalde lesmethodes gedurende langere tijd, maar daar bleef het dan ook bij.’ Door per leerling een jaarlijks vast bedrag voor schoolboeken vast te stellen, kregen de scholen een incentive om te bezuinigen. Vijverberg: ‘We moesten beter gaan nadenken welke lasten we bij ouders neerlegden. Een streven waar ik het uiteraard van harte mee eens ben. In feite is dat het begin geweest van een grote verandering die bij ons uiteindelijk leidde tot het switchen naar een intern boekenfonds.’

ONONTGONNEN TERREIN

Gratis schoolboeken gefinancierd met overheidsgeld, betekent natuurlijk ook de verplichting tot Europees aanbesteden. Vijverberg: ‘Wij hadden al ervaring opgedaan met de aanbesteding van architectendiensten en schoonmaak, maar nog niet met schoolboeken. Hoe werkt zo’n proces? Wat zijn de mogelijkheden? Hoe gaan we om met inhuur en afschrijving van boeken? Wat moet er allemaal in zo’n bestek komen te staan? Allemaal vragen waar wij als school niet zo een, twee, drie antwoord op hadden. De aanbesteding van schoolboeken was voor ons in feite onontgonnen terrein. Ook andere scholen hadden nog geen ervaring en er waren dus ook geen goede voorbeelden die we konden gebruiken. Daarom hebben we de hulp van een extern adviesbureau ingeroepen. Zij hebben ons geholpen met het opstellen van het bestek en het doen van de aanbesteding.’

INTERESSANTE MIX

Tijdens de aanbesteding is het Cals College van koers veranderd. Vijverberg: ‘Waar we in eerste instantie nog van plan waren door te gaan met een extern boekenfonds, zijn we gaande de rit geswitcht naar een intern fonds. Van Dijk dreigde met een flinke boete als wij het huidige contract op zouden zeggen. Iets waar we in feite niet onderuit konden komen, want de aanbesteding van schoolboeken was nu eenmaal een →

OP GROOT VONTUUR IN BOEKENLAND



UITGAVE VAN CALS
BOEKBOEKEN N.V.



*‘Maar ook voor de school levert het voordelen op.
Het biedt meer flexibiliteit en betere sturingsmogelijkheden.’*



wettelijke verplichting. Voor ons leidde dit uiteindelijk tot de keuze het heft in eigen hand te nemen en te kiezen voor een intern boekenfonds. Geen gedoe, we gaan het gewoon allemaal zelf doen. In de onderbouw deden we dat al jaren dus waarom niet ook in de bovenbouw? Het bestek is aangepast van extern bestek naar intern boekenfonds en in het voorjaar van 2009 is de aanbesteding afgerond. En de winnaar is: wederom Van Dijk. Vijverberg: ‘Zij hadden de meest interessante mix: een gunstige prijs, mooie kortingen en een compleet aanbod.’

BETERE STURINGSMOGELIJKHEDEN

Inmiddels draait de boekeninkoop zo’n anderhalf jaar volgens het nieuwe systeem. Vijverberg: ‘Met het bedrag dat we jaarlijks per leerling krijgen -rond de 300 euro- komen we in principe wel uit. Ik zeg niet dat we er rijk van worden, maar we houden toch wel wat over voor extra dingen zoals nieuwe software bij de lessen. De boete aan Van Dijk is afbetaald en de samenwerking verloopt goed. We zijn er onderling uitgekomen en er is geen rechter aan te pas gekomen. De verhoudingen zijn weer helemaal goed. Tot de volgende aanbesteding natuurlijk, want die zit er ook weer aan te komen. Of ik dan weer opnieuw voor een intern fonds zou kiezen? Ik denk het wel. De winst voor de ouders is evident. Maar ook voor de school levert het voordelen op. Het biedt meer flexibiliteit en betere sturingsmogelijkheden.’

EXTRA ZAKCENTJE

Uiteindelijk werd het Cals College er financieel zelf ook beter van. Vijverberg: ‘Ik zeg niet dat we er steenrijk van worden, zeker niet, maar het heeft nu bijvoorbeeld veel meer zin om langer door te gaan met een lesmethode. Als je het helemaal uitbesteedt, levert een jaar langer

gebruik niet veel extra op. Gebruik je de interne methode, dan is dat voordeel er wel. Als je alles in eigen beheer houdt, ben je ook af van allemaal ingewikkelde communicatielijnen. Bovendien kunnen we nu zelf kiezen aan welke boeken we meer geld uitgeven en aan welke boeken wat minder. Sommige vakken vragen om duurdere lesboeken, bij andere vakken volstaat een goedkoper werkboek dat we meerdere jaren achter elkaar kunnen gebruiken. Uiteraard in overleg met de docenten.’ En de leerlingen? Die vinden het prima. Ze kunnen zelfs een extra zakcentje bijverdienen door te gaan werken op de boekenmarkt. ●

WAT HOUDT HET BESTEK IN?

De aanschaf van schoolboeken voor het Cals College in Nieuwegein. Belangrijke onderdelen: de looptijd, het percentage gebruikte boeken, kortingen, de flexibiliteit bij het wisselen van lesmethode en de keuze voor nieuwe of gebruikte boeken.

HOE IS HET BESTEK TOT STAND GEKOMEN?

Omdat het Cals College nog geen ervaring had met het aanbesteden van schoolboeken, is ondersteuning gevraagd van een extern adviesbureau. Samen zijn ze het proces ingegaan en hebben ze het bestek geformuleerd.

WAT VINDEN ANDEREN VAN HET BESTEK?

In het voortraject is met betrekkelijk weinig scholen gecommuniceerd. In eerste instantie leek het handig met andere scholen samen op te trekken in de aanbesteding. Later is hier toch vanaf gezien. Veel contact met andere scholen is er dus niet geweest.

HUIB VAN ROMBURGH, AANBESTEDINGSJURIST BIJ EL&I

‘IK WIL NIET ZO’N JURIST ZIJN DIE OVERAL DE HELE DAG ‘NEE’ OP ROEPT’

Huib van Romburgh is aanbestedingsjurist bij het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. In paspoort vertelt hij over zijn ‘dagelijkse beslommingen’: het laag houden van heggetjes, de ideale combinatie van wetenschap en praktijk en de zoektocht naar whizzkids met lumineuze ideeën.

Wat doet een aanbestedingsjurist eigenlijk de hele dag?

‘Ik hou me bezig met aanbestedingsrecht in de brede zin van het woord. Ik adviseer diensten en directies en ik probeer brandjes te blussen als het in een aanbesteding dreigt mis te gaan. En als er dan toch een procedure komt, ben ik contactpersoon voor de Landsadvocaat. Daarnaast verzorg ik voor PIANOo de leergang aanbestedingsrecht en ik hou me bezig met grootschalige, complexe en op innovatie gerichte projecten.’

Loopt er op dit moment zo’n project?

‘Jazeker. Ik ben nu heel druk met OT2010 (Overheidstelecommunicatie). Dat gaat over een heraanbesteding van vaste telecommunicatie. Het ligt nu nog deels onder de rechter, maar voor het geval het toch verkeerd loopt, gaan we heraanbesteden. Voor mij betekent dat veel leeswerk en zorgen dat alles is dichtgetimmerd, zodat we zo min mogelijk risico lopen. Gewoon risicomanagement dus.’

Staat dat dichttimmeren innovatie niet in de weg?

‘Dat ligt aan het product. Vaste telecommunicatie gaat over glasvezels en koperen draadjes. Daar zit niet zo veel meer bij dan alleen prijs. Dan moeten de zaken gewoon waterdicht geregeld zijn. Bij een prijsvraag ‘Kas als Energiebron’ daarentegen -waar ons ministerie drie jaar geleden een prijsvraag voor heeft uitgeschreven- spelen heel andere belangen. We willen kijken of de markt een fossiele brandstof neutrale kas kan bouwen bijvoorbeeld door gebruik van aardwarmte, zonnelicht of koude-warmte opslag. Bij zo’n prijsvraag zijn we juist op zoek naar whizzkids met lumineuze ideeën. De ‘heggetjes’ moeten dan zo laag mogelijk blijven, niet dichttimmeren dus.’

Wat vindt u leuk aan het werk?

‘Ik vind het leuk om met mijn poten in de modder te staan. Spelen met iets, nadenken, creatief gebruik maken van de beschikbare regels. Dat spreekt me erg aan. Daarnaast ben ik gepromoveerd op het aanbestedingsrecht. Die combinatie van wetenschap en praktijk kan ik in mijn werk goed vinden. Daarnaast ben ik sinds kort ook raadsheer-plaatsvervanger bij het hof Den Haag. Een ideale driehoek.’

Wat wilt u inkopers meegeven?

‘Inkopers zijn vaak eigenwijze mensen. Dat is helemaal niet erg. Toch hoop ik altijd, als ik begin met een project, dat ze mij zo vroeg mogelijk betrekken. Hoe eerder hoe beter. Dan kan ik nog tijdig advies geven. Komen ze te laat, dan lopen ze het risico dat ze weer met zo’n jurist te maken krijgt die overal de hele dag ‘nee’ op roept. Zo een wil ik niet zijn.’

Naam: Huib van Romburgh

Leeftijd: 52 jaar

Functie: Bestuursraadadviseur bij EL&I

Vorige functie: Bedrijfsjurist bij het toenmalige LNV

Laatste zaak: Het kortgeding van KPN tegen de Staat der Nederlanden

Trots op: Mijn vrouw en kinderen

Inspirerend: Variatie in het werk en nieuwe uitdagingen

Recente privéaankoop: Een boek over de Gang naar Canossa van keizer Hendrik de vierde in 1076. Ik ben er gisteravond in begonnen.



PASPOORT