

Geachte leden van de vaste Kamercommissie voor Economische Zaken en Klimaat.

Allereerst wil ik u danken voor de uitnodiging voor het rondtafel gesprek "Beter Aanbesteden – de Praktijk". Graag maak ik langs deze weg gebruik van de mogelijkheid om mijn standpunt via kernpunten op voorhand kenbaar te maken.

1. Allereerst wil ik mijn verbazing uitspreken over de samenstelling van de ronde tafel. Uit de titel meende ik begrepen te hebben, dat het de bedoeling is om vooral in te gaan op de praktijk van aanbesteden. Dan zou ik inkopers van aanbestedende diensten en verkopers van marktpartijen aan tafel verwachten, die met beide benen in de praktijk staan en vanuit die praktijk kunnen aangeven tegen welke knelpunten zij aan lopen. Op basis van de (voorlopige) deelnemerslijst concludeer ik, dat er met name bestuurders en belangengroeperingen (niet zijnde aanbestedende diensten of leveranciers) aan tafel zitten: lijkt me een gemiste kans;
2. Uw commissie heeft ervoor gekozen om met inkopers en verkopers apart te discussiëren over dit onderwerp. Ook dit lijkt me een gemiste kans. Mijn ervaring als lid van de schrijfgroep van de Gids Proportionaliteit, waarbij we met twee mensen van de kant van aanbestedende diensten en twee mensen van de kant van de aanbidders om tafel zaten, heeft me geleerd, dat die twee perfect met elkaar door een deur kunnen, en ook tot resultaten kunnen komen. Jammer dat er in deze opzet niet voor gekozen is om deze mix ook in de discussie terug te laten komen;
3. Het belangrijkste knelpunt rond het onderwerp "Beter aanbesteden" is mijns inziens de plek die inkoop heeft binnen een organisatie. Ik bevind met zelf in de gezegende omstandigheid dat binnen mijn organisatie inkoop een volwaardige rol kan en mag spelen (tot in de hoogste laag van onze organisatie). Inkoop wordt in een vroeg stadium bij projecten betrokken, zodat ook tijdig geadviseerd kan worden. Zonder daarmee te willen zeggen dat die adviezen altijd overgenomen worden. Maar als dat niet zo is, gebeurt dat beargumenteerd. Binnen veel organisaties heeft inkoop die positie niet, en komt pas in beeld als alles al voorgekauwd is, en inkoop "*alleen nog maar het proces van de aanbesteding mag doen*". Substantiële keuzes worden echter gemaakt in het proces naar de eigenlijke publicatie van een aanbesteding toe, en het is in die fase dat inkoop haar belangrijkste meerwaarde kan hebben;
4. Als voorbeeld: een middelgrote gemeente (150.000 / 175.000 inwoners) die geen afdeling inkoop hééft. Dan kun je moeilijk inkoop verwijten dat er niet beter aanbesteed wordt;
5. Er bestaan nog steeds aanbestedende diensten waar bestuurders willen sturen op het resultaat van een aanbesteding, en daarom (concreet voorbeeld: architectenselectie) een externe consultant inhuren voor een aanbesteding, omdat de eigen inkoopster vanuit haar beroepseer het proces met deze doelstelling niet wil begeleiden. En dan heeft deze inkoopster nog het lef om dat te doen, veel inkopers zitten niet in een positie dat ze zich dit kunnen veroorloven;
6. Kwaliteit van inkoop: inkoper of aanbestedingsjurist zijn geen beschermde titels. Iedereen kan zich dus die titel aanmeten!. Als nietsvermoedende organisaties, die zelf geen ervaren inkopers in dienst hebben (bv. concreet voorbeeld: een groep scholen in het primair onderwijs) deze mensen moet inhuren, hebben ze dus geen kwaliteitsgaranties. Onnodig complexe aanbestedingen – héél veel onnodige pagina's – of slechte aanbestedingen – met het veroorzaken van zeer lange nota's van inlichtingen en eventuele juridische procedures – kunnen ook een verdienmodel zijn!;
7. Je zou mogen verwachten dat ook vanuit de accountantscontrole een positieve prikkel uit gaat naar Beter aanbesteden: helaas bevinden accountants zich in een spagaat dat zij een keer in de x jaar zelf onderwerp zijn van aanbesteden, hetgeen het er voor hun niet altijd gemakkelijker op maakt.

Mijn stelling: er is de afgelopen jaren veel verbeterd. Het zijn niet de wettelijke regels die belemmeren dat er nog beter aanbesteed wordt, maar het is binnen veel aanbestedende diensten de organisatie

van inkoop die een belemmerende factor is. En hoewel binnen het bedrijfsleven de afgelopen jaren ook zeer grote stappen zijn gemaakt, zijn ook hier helaas nog branches die punten en komma's in een aanbestedingsdocument belangrijker vinden dan de beste leverancier tegen de beste prijs/kwaliteit verhouding voor de betreffende aanbestedende dienst.

ⁱ In de nieuwe commissievoorstellen en initiatieven van de lidstaten van de Europese Unie (zie ook kamerstuk 22112), doet de Europese Commissie de aanbeveling om minimumvaardigheden en competenties waarin alle aanbestedingsprofessionals moeten zijn opgeleid en waarover zij moeten beschikken, vast te stellen, inclusief opleidingsprogramma's en andere HR-tools. Het kabinet heeft aangegeven hier afwijzend tegenover te staan: waarom?