

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

2074

Vragen van de leden **Vietsch** en **Ten Hoopen** (beiden CDA) aan de minister van Economische Zaken over de «*signing fee*» (ingezonden 2 februari 2010).

Antwoord van minister **Van der Hoeven** (Economische Zaken) (ontvangen 30 maart 2010).

Vraag 1

Bent u ervan op de hoogte dat enkele bedrijven een «*signing fee*» hanteren om preferred suppliers te worden?

Antwoord 1

Volgens het artikel in Cobouw van 28 januari 2010, waarnaar in de vraag wordt verwezen, hanteert Campina Friesland een signing fee tegen betaling waarvan een installateur preferred supplier kan worden. Volgens het artikel zou deze inkoopmethode ook in de auto-industrie voorkomen. Het is dus een aanbestedingsmethode bij aanbesteding van opdrachten door private opdrachtgevers. Anders dan voor overheden, gelden voor private opdrachtgevers geen wettelijke aanbestedingsregels. Private opdrachtgevers hebben dus veel vrijheid wat de wijze van aanbesteden betreft.

Vraag 2

Is het waar dat dit betekent dat bedrijven tienduizenden euro's moeten betalen waardoor zij na een aanbesteding op de markt hun aanbieding mogen verlagen tot een aantal procent onder de laagste prijs zodat ze alsnog in aanmerking komen voor de opdracht?

Antwoord 2

De kritiek op de aanbestedingsmethode van Campina Friesland kan ik mij goed voorstellen. Volgens Campina Friesland bedraagt de signing fee € 50.000,- en niet, zoals in het artikel in Cobouw staat, een bijdrage in euro's plus een percentage van de omzet in het afgelopen jaar. Dat bedrag van € 50.000,- is volgens Campina Friesland slechts 0,5% van een totale verwachte omzet van ongeveer € 10 miljoen per leverancier over tien jaar en is bovendien een richtbedrag. Dit neemt naar mijn mening niet weg dat € 50.000,- voor kleine ondernemingen een fors bedrag kan zijn, wat voor hen reden kan zijn af te zien van het aanvragen van de status van preferred supplier. Dat bedrag kan de achterstand van kleine ondernemers ten opzichte van grotere ondernemingen bij het verkrijgen van opdrachten vergroten. Campina Friesland streeft er weliswaar naar voor een aanbesteding ook

niet-preferred suppliers uit te nodigen, maar de status van preferred supplier biedt voordelen. Een preferred supplier mag per regio offertes doen voor alle aan te besteden opdrachten. Ook mag hij, als zijn offerte niet concurrerend is met die van andere aanbieders, één keer zijn initiële offerte naar beneden bijstellen en zijn kans de opdracht gegund te krijgen vergroten. Een kleine ondernemer die de signing fee niet kan opbrengen en geen preferred supplier kan worden, heeft die voordelen niet.

Vraag 3

Komt deze wijze van aanbesteding volgens u niet overeen met «leuren»?

Antwoord 3

De wijze van aanbesteden van Campina Friesland lijkt sterk op «leuren». «Leuren» is een begrip uit de bouwwereld. Er wordt mee bedoeld dat een opdrachtgever met de offerteprijs van de ene aannemer naar een andere gaat om te bewerkstellingen dat het werk tegen een lagere prijs wordt uitgevoerd (kamerstukken II 2002/03, 28 444, nrs. 5–6). Weliswaar maakt Campina Friesland de offerteprijzen van de andere aanbieders niet aan de preferred suppliers bekend, maar het is wel haar bedoeling dat een preferred supplier zijn initiële prijsofferte als die niet concurrerend is, naar beneden bijstelt.

Vraag 4

Is deze wijze van aanbesteden volgens u moreel en juridisch toegestaan?

Antwoord 4

Ik heb er begrip voor dat niet alle leveranciers gelukkig zijn met de aanbestedingsmethode van Campina Friesland. Private opdrachtgevers hebben echter een grote mate van vrijheid wat de wijze van aanbesteden betreft. Private opdrachtgevers zoals Campina Friesland is het juridisch toegestaan met de offerteprijs van de ene aanbieder naar een andere te gaan om te bewerkstellingen dat de opdracht tegen een lagere prijs wordt uitgevoerd. Ook het vragen van een signing fee als betaling voor het verlenen van de status van preferred supplier, is niet verboden.