



NAVID OTAREDIAN

## Regels voor het aanbestedingsspel

Stel een gemeente wil tienduizend pen- nen bestellen. Wie mag offrenen en krijgt deze opdracht? Voor een kleine ondernemer is dit dagelijkse realiteit. Maar het is een taai relatie, de mkb'er en de gemeente als opdrachtgever. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid van gemeentes is ondoorzichtig. Veel collega's ervaren dat ze in hun eigen regio te weinig aan de bak komen. Zelf heb ik helaas met mijn bedrijf ondervonden hoe ongrijpbaar het aanbestedingsproces werkt. Als bestuurslid van het mkb houd ik me intensief bezig met de verbetering van die relatie.

Wat zijn de klachten? Er zijn diverse procedures en per overheidsinstantie zijn de regels ook anders. Soms zijn er zelfs helemaal geen regels. Bovendien blijkt dat het beleid per gemeente sterk verschilt. Soms werken zelfs diensten binnen één gemeente verschillend.

Uit onderzoek, uitgevoerd in opdracht van MKB-Nederland en Rabobank Nederland, blijkt dat kleine en middelgrote bedrijven steeds meer moeite hebben aan overheidsopdrach-

ten te komen. En, overheidsaanbesteders en mkb weten elkaar onvoldoende te vinden. Er is sprake van een groeiende kloof.

Dat heeft nog een oorzaak, die ik veel ernstiger vind: oneerlijke kansen aan de poort. Veel opdrachten worden rechtstreeks en onderhands door een ambtenaar of hoofd van een dienst aan een goede, bekende en betrouwbare relatie uitbesteed. Het is vaak gemakzucht: door een opdracht te geven aan een groot bedrijf ben je in één keer klaar. Dit gebeurt overigens vaak met de beste bedoelingen, namelijk het idee dat dit minder risico en kosten met zich meebrengt. Hoewel, als er te veel naar de kosten en te weinig naar de kwaliteit wordt gekeken, kan het achteraf uitpakken als 'goedkoop is duurkoop'.

Ondertussen wordt de regel van gelijke kansen door de voorkeursbehandeling op grove wijze met voeten getreden. Je moet als bedrijf bij de selecte groep relaties van de ambtenaar behoren om 'gevraagd' te worden. Het

is helemaal onbegrijpelijk als een bedrijf initiatief neemt, investeert, voorstellen maakt en projecten definieert en vervolgens opeens een ander bedrijf de opdracht krijgt. Een wethouder die ik sprak, zei fijntjes: 'Als je bij het netwerk van de ambtenaar behoort dan zit je goed, anders kom je nooit in beeld.'

Hoe je in dit netwerk komt, is niet helder. Daar komt nog bij dat de bestuurders van de gemeente meestal geen idee hebben aan wie hun ambtenaren de opdracht geven. De controlerende partij heeft er dus ook geen grip op.

Mkb pleit al jaren voor meer uniformiteit van regelgeving. Verder voor eerlijke kansen: redelijke drempelbedragen en geen buitenproportionele eisen aan bedrijven stellen. Bij het meervoudig onderhands aanbesteden moeten ook bedrijven uit de gemeente of regio worden uitgenodigd om een offerte uit te brengen.

Zelf wil ik hier nog wat aan toevoegen. Er moet een openbaar toeganke-

lijk overzicht komen van alle opdrachten en opdrachtgevers. Nog belangrijker is een uniform online informatie-systeem waarin gemeentes hun aanvragen plaatsen en zij bedrijven in de gelegenheid stellen om te reageren. Het gaat me níet om de garantie op een opdracht, maar om het bieden van gelijke kansen.

Ruim een eeuw geleden zag de oprichter van de Koninklijke Shell Henry Deterding ondernemen als een spel met vaste regels waaraan iedereen zich moest houden. Wat bij zakendoen soms onderbelicht blijft, is de rol van de overheid als opdrachtgever. De overheid bepaalt de regels en controleert de andere spelers. Maar wie controleert op dit punt de overheid? Het lijkt alsof dit spel nog geen regels kent.

Navid Otaredian heeft een ingenieursbureau, is directeur van reïntegratiebedrijf Advexis voor hoogopgeleide allochtonen, oprichter van twee businessclubs die ondernemerschap onder allochtonen bevorderen en Nederlandse bedrijven helpen in het buitenland, verbonden aan De Baak Management en bestuurslid MKB, 'telft.