

‘De stem van de professionals die iedere dag met die wet- en regelgeving moeten werken, aan de inschrijverszijde, wordt te weinig gehoord.’

Alfred de Weert is directeur sales- & bid-management bij schoonmaakorganisatie CSU. Daarnaast is hij een actieve aanjager van de Kenniskring Aanbesteden.



Meer aandacht voor prijs boven kwaliteit

‘De schoonmaak ontwikkelt zich van knokken op de prijsvechtersmarkt naar een vakgebied waar professionaliteit voorop staat. Dit werkt direct door in de aanbestedingscyclus. Belangrijk is dat in de aanbestedingspraktijk voor schoonmaakbedrijven kwaliteit zwaarder zou moeten tellen. Niet iedereen is hiervan al doordrongen. Bij de inkoop telt de prijs, zo merken we, nog steeds heel zwaar.’

Aanbesteden is een prachtig vak, hoewel dat geen breed gedragen opinie is. Ik geniet van het spel, geduld hebben, goed je huiswerk doen, wachten in de loopgraven en dan tóch winnen. Anderen zien aanbesteden vooral als iets stroperigs, dat geldt dus vooral voor de traditionele verkoper. Onderschat wordt bijvoorbeeld hoe belangrijk

taalvaardigheid, wets- en procedurekennis zijn. Dat maakt van aanbesteden een wat complexere verkoopmethodiek.

Inkopers zijn steeds beter geschoold

De praktijk van verkopen is sterk veranderd. Vroeger had je vertegenwoordigers en verkopers die bouwden aan een persoonlijke relatie en dan zaken deden. Nu is het objectiever, zakelijker en vooral strategischer. De nieuwe inkopers zijn ook steeds beter geschoold, met universitaire opleidingen. Ze hechten aan transparantie en contractbeheer. Het bedrijfsleven moet daarin meegaan. Het is een behoorlijk vormvaste wereld waarin je dus slim moet opereren om gehoord te worden.

Wij hebben veel te maken met de eisen van 'social return'. In sommige branches moeten ze heel hard werken om vijf procent te halen, wij halen in de schoonmaak veel hogere percentages. Wat erg belangrijk is, is dat de eisen realistisch blijven. Dat gebeurt gelukkig ook. Onlangs zagen we dat bij een aanbesteding de social return erg was teruggeschoefd. We zochten contact en vroegen om uitleg. Die was simpel, er waren niet genoeg mensen meer 'in de bakken', dus dan is veel eisen niet meer reëel.

Kenniskring Aanbesteden vertegenwoordigt 6 miljard

Met een aantal aanbestedingsspecialisten vanuit verschillende bedrijven zijn we samengekomen in de Kenniskring Aanbesteden. Vergis je niet, deze groep vertegenwoordigt zes miljard die omgaat in de aanbestedingspraktijk, want we doen vele duizenden aanbestedingen per jaar. We zijn de grootgebruikers van de aanbestedingswereld. We kennen geen formele verenigingsstructuur, we hebben bijvoorbeeld geen website. Soms is het lastig dat we geen formele status hebben. Dan zegt men, we kennen u niet.

Bij het actieprogramma 'Beter Aanbesteden' is veel aandacht gericht op de procedure. Dan gaat het om informatievoorziening en dergelijke. Wij mikken hoger, het gaat niet om individuele belangenbehartiging. Het gaat om overleg over grote en algemenere issues die voor verschillende branches van groot belang zijn, zoals de rechtsbescherming of tenderkosten-vergoeding. We worden overal goed gehoord, van parlement tot aan het ministerie van EZK. Momenteel praten we bijvoorbeeld over een aanbestedingsplicht van

woningcorporaties. Onze leden zijn de vertegenwoordigers van hun branche, niet van hun bedrijf. En we letten sterk op het feit dat er niet twee leden uit dezelfde branche in de kring zitten, we willen simpelweg geen vragen vanuit de Autoriteit Consument en Markt (ACM).

Niet overvragen met marktconsultatie

Als markt waren we indertijd erg blij met de mogelijkheid van de marktconsultatie. Eindelijk een dialoog tussen markt en overheid, die het aanbestedingsproces gaat verbeteren. We zien nu ook een keerzijde, zeker als het heel druk is met binnenkomende tenders. Sommige marktconsultaties stellen heel veel open vragen, die veel tijd kosten om te beantwoorden. En die tijd hebben we als inschrijvers vaak niet. Dus mijn tip aan aanbestedende diensten die een marktconsultatie uitzetten, stel maximaal vijf gerichte vragen.'

marktconsultatie

kenniskring aanbesteden

verhouding prijs en
kwaliteit

Kenniskring Aanbesteden

Alfred de Weert over het oprichten van de Kenniskring: 'We zagen als aanbestedings-specialisten, rond de vernieuwing van de wet in 2013, dat het discours met 'de markt' over aanbesteden vooral gevoerd werd met de brancheverenigingen. En daar werden die discussies (namens ons) doorgaans gevoerd door juristen die weinig voeling of ervaring hadden met het onderwerp. Dus individueel werden we niet heel gelukkig van de uitkomsten, en voelden we ons als grootverbruikers van die regelgeving niet gehoord. Want aanbesteden is zoveel meer dan het volgen van een wetboek.

Dus toen Michel Goossen (toen Douwe Egberts) en ik (toen nog bij Randstad) op een dag met elkaar in gesprek kwamen, en onder meer deze frustratie bespraken, kwamen we al snel tot de conclusie: die interactie met wetgevers, opiniemakers, rechtsgeleerden, inkopers en al die andere beïnvloeders, dat kunnen we zelf beter dan onze juristen. En dat moeten we doen, samen met andere aanbestedingsspecialisten uit een breed scala van branches. Zo begonnen we de Kenniskring Aanbesteden, als een plaats waar gepassioneerde grootverbruikers van het aanbestedingsrecht vanuit de inschrijverszijde samenkomen. We hebben nu ongeveer 25 leden, uit branches als de

schoonmaak, beveiliging, kantoorinrichting, openbaar vervoer, document management, de bouw, leasing, accountancy, uitzenden, kantoorartikelen, catering, etc. Uit iedere branche één representant die op persoonlijke titel deelneemt, maar wel geacht wordt om de problematiek van zijn gehele branche in te brengen.

We hebben drie doelen geformuleerd voor de Kenniskring. We bespreken 'best practices' in tender-management, ontwikkelen en delen visies op relevante aanbestedingsissues én we nemen deel aan het publieke debat over het onderwerp. En dat altijd vanuit de ervaring van vele duizenden aanbestedingen per jaar, die we bij elkaar opgeteld maken.

Omdat we niet gebonden zijn aan een organisatie of bedrijf, zijn we een hele veilige gesprekspartner voor heel veel mensen. Voor onderzoekers, beleidsmakers, politici en inkopers bijvoorbeeld. We hebben geen commercieel doel met de Kenniskring. We willen graag helpen; niet alleen met het verbeteren van de wet- en regelgeving, maar vooral met de uitleg en uitwerking ervan. Want de stem van de professionals die iedere dag met die wet- en regelgeving moeten werken, aan de inschrijverszijde, die wordt te weinig gehoord.

Vanuit een bedrijfskundige logica kan een aanbod het beste aanbod lijken, maar vanuit een politieke logica niet. Dat moet je goed uitleggen'.