



Jeroen Pinas van FreshConnections:

“Het is een motivatie om stappen te nemen”

Allemaal rompslomp waar een ondernemer helemaal geen zin in heeft? “Ik heb het heel anders ervaren”, zegt mede-eigenaar Jeroen Pinas van detacheerder FreshConnections uit Gouda over het proces van aanbesteden.

“Het is wel een papieren tijger, maar ik heb het als een motivatie gezien om zelf eindelijk bepaalde stappen te nemen. Zoals ISO-normering en het documenteren van processen. Je leert je eigen bedrijf zo beter kennen, zonder dat je een dure consultant daarvoor hoeft in te huren. Het is zelfs echt leuk!” Een bijkomend effect is het toekomstgericht denken. “Je moet als ondernemer met je medewerkers niet de wil hebben om snel te scoren, want aanbesteding is gericht op de lange termijn. Door alle informatie die werd opgevraagd over mijn eigen zaak, ging ik nadenken over de toekomst, over wat ik moet gaan ondernemen zodat mijn bedrijf over een paar jaar nog bestaat.” Pinas betrok zijn medewerkers actief in het doorlichten van zijn bedrijf en maakte zo een kwaliteitsslag op alle afdelingen. Het leverde hem tweemaal nèt geen grote order op via een Europese aanbesteding. Eenmaal waren de omzeteisen te hoog, maar de andere afwijzing noemt hij ‘een hele stomme’. “We waren in die fase iets te onervaren. Het was een project dat niet bij onze dienstverlening paste.” Bij de derde poging was hij meer door de

wol geveerd. Zo stelde Pinas de aanbieder vragen over het aanbestedingsbeleid. De eisen die aan referenties werden gesteld hadden namelijk te weinig te maken met de inhoud van de opdracht. Hij sneed zich daarmee geenszins in de vingers. “De eisen werden aangepast en dankzij onze vragen maakten we de weg vrij.” Nadat het formele, papieren gedeelte in orde was (inclusief een scherpe prijs) volgde nog een klein stukje ouderwetse gunning toen hij persoonlijk moest komen vertellen waarom zijn bedrijf de juiste partij was. “Die klik was wel belangrijk”, erkent hij, “maar het echte psychologische effect moet je hebben door je zaken goed te regelen.” Het werd dus driemaal scheepsrecht. Nu verzorgt hij met zijn 35-koppige bedrijf een deel van de ICT-detachering voor de VU in Amsterdam. Toen de fax binnenrolde waarop FreshConnections als een van de drie uitverkorenen stond vermeld, was dat ‘een heel mooi moment’. “Dat hebben we met alle medewerkers goed gevierd. Tegelijkertijd wisten we: nu gaat het pas echt beginnen. Al die processen die we mooi opgeschreven hebben, moeten we nu echt gaan waarmaken.”

Aanbestedingstips

- 1 Wees to the point. Geef vooral antwoord op wat wordt gevraagd.
- 2 De inschrijving moet op de werkvloer worden gesteund. Betrek dus uw medewerkers erbij vanaf het begin.
- 3 Besteed voldoende aandacht aan de bijlagen, maak er geen invuloefening van.
- 4 Schrijf alleen in op haalbare projecten die bij uw bedrijf passen; schiet niet met hagel.
- 5 Houd de aanbestedingskalender in de gaten.
- 6 Maak uzelf zichtbaar in het overheidskanaal. Bezoek bijvoorbeeld gemeentelijke ondernemersbijeenkomsten.
- 7 Overwin de angst en doe het gewoon. U maakt sowieso een kwaliteitsslag.

Openbaar aanbesteden? Ook ú kunt meedoen!

Opdrachten binnenhalen bij de overheid? Is dat niet véél te ingewikkeld? Bergen formulieren invullen, presentaties houden, scherpe offertes maken ... Toch? Nou, nee! Het wordt namelijk makkelijker gemaakt voor het mkb om ook mee te dingen. Neemt u die handschoen op?

TEKST: HANS VELTMEIJER FOTOGRAFIE: JOEL VAN HOUDT

De nieuwe Aanbestedingswet had er al moeten zijn, maar laat door kanttekeningen van de Senaat nog even op zich wachten. Ondertussen heeft premier Balkenende alvast geopperd om rijksaanbestedingen vaker op te knippen, zodat ook kleine ondernemers in aanmerking komen voor opdrachten van de overheid. Het klimaat is dus gunstig. In de nieuwe wet openbare aanbesteding worden de drempelbedragen verlaagd en gaan alle overheden dezelfde bedragen hanteren waarboven meerdere marktpartijen kunnen meedingen (zie pag. 24).

Mariëlle van der Keur van TenderCoach in Den Haag is één van de genodigden voor brainstormsessies op het ministerie van Economische Zaken om de nieuwe wet zodanig op te stellen dat hij door de Eerste Kamer kan worden geloodst. Zij heeft met haar adviesbureau dan ook al vijf jaar ervaring in het begeleiden van mkb-ondernemers bij aanbestedingen door de overheid. “Toen wij begonnen was er vrijwel geen kleine ondernemer die hier mogelijkheden in zag”, vertelt Van der Keur. “Ze keken vooral op tegen de enorme administratieve rompslomp. Dat ben je als kleinere ondernemer niet gewend.” Het is een compleet andere wijze van ac-

quisitie plegen dan gebruikelijk, benadrukt zij. “Dit is een formeel proces. Je moet heel erg gefocust zijn, weten wat je doet en je heel goed voorbereiden. Je hebt misschien niet zo’n zin om je bedrijfsprocessen op papier te zetten, maar het dwingt ondernemers wel om zaken beter te regelen.” Onvoorbereid te werk gaan is funest en veroorzaakt gefrustreerde ondernemers die hun vooroordeel bevestigd zien: ze zijn te klein en hebben toch geen kans tussen die grote jongens.

MINDER STRENGE REGELS

Van der Keur lobbyt bij overheden voor versoepeling van regels om zo het mkb betere kansen te geven en tegelijkertijd

bereidt zij ondernemers voor om deel te nemen aan aanbestedingen. “Wij geven pragmatische ondersteuning, want de tijd ontbreekt vaak bij kleinere ondernemers. Uiteindelijk zijn wij niet meer nodig, als het goed is.” Ondertussen blijkt dat het helemaal niet onmogelijk is om zij aan zij met de grote jongens succesvol mee te dingen naar openbare, zelfs Europese, aanbestedingen. Dat komt mede omdat er een verschuiving optreedt in de aanbestedingsdocumenten en bijbehorende criteria, aldus Mariëlle van der Keur. “Die zijn niet zo rigide meer, waardoor er juist meer kansen zijn voor bedrijven die het allemaal niet zo perfect voor elkaar heb-

ben met de gangbare erkende certificeringen. In plaats van het voldoen aan een ISO-norm wordt nu ook vaak iets vergelijkbaars gevraagd, en kunnen dus meer bedrijven meedingen.” Lukt het uiteindelijk onverhoopt toch niet om de uitverkorene te worden tussen de vele concurrenten in dat ene prestigieuze project? Dan nog levert meedoen vele voordelen op, vindt Van der Keur. “Niet alleen omdat je je eigen bedrijf goed hebt doorgelicht. Je maakt jezelf zichtbaar in het overheidskanaal voor legio andere opdrachten, bijvoorbeeld via meervoudige onderhandse aanbestedingen.” De gemeente Den Haag heeft zich ten >>>>

Schilder Vico Herlaar: "We hebben nu de kans om binnen te komen bij grote instanties"

Vico Herlaar van Herlaar en Rokkeveen Groep uit Den Haag is deels van één grote klant afhankelijk om zijn dertig medewerkers aan het werk te houden. Toen deze rijksoverheidsinstelling het schilderwerk voor een periode van vier jaar Europees moest gaan aanbesteden, brak hem het zweet wel even uit. Maar niet lang. Met behulp van TenderCoach werkte hij drie weken lang aan het pakket met certificeringen, procesbeschrijvingen en referenties. Bij deze aanbesteding hoefde hij slechts een uurloon te overleggen. "De prijs was niet leidend. Dat zie je aan het aantal punten dat eraan wordt toegekend", weet hij. Op 'referenties' kon hij beduidend hoger scoren. Dus voorzag hij het ingediende pakket van brieven van klanten die heel tevreden waren. Hij werd uit de zestig

deelnemers een van de vier gelukkigen. De periode waarin bezwaar gemaakt kan worden tegen de selectie loopt overigens nog. De komende vier jaar is hij daarmee verzekerd van het nodige werk voor deze grote klant. Welk project precies zijn kant op komt hangt nu af van de offerte die hij en zijn drie medewinnaars presenteren. Hierbij geldt wel dat de scherpste offerte wint. Herlaar: "Het is wieso heel erg de moeite waard geweest. Anders hadden er ontslagen moeten vallen." Ondertussen heeft hij de smaak te pakken. Een aanbesteding van een politiekorps ging aan zijn neus voorbij, maar hij houdt de aanbestedingskalender op internet goed in de gaten. "Gewoonlijk is het moeilijk binnenkomen bij grote instanties, maar door de Europese aanbestedingen heb je die kans wel."

>>>> doel gesteld om 'de meest mkb-vriendelijke stad van Nederland' te worden. Geldt dat ook voor aanbestedingen? Wethouder Henk Kool hoopt van wel. Hij heeft een lijstje voor zich met wensen van het mkb. Eén daarvan is het aanbesteden in kleinere percelen, om zo kleinere bedrijven meer kans te geven. "Overigens is gebleken dat 82 procent van alle aanbestedingen al bij het mkb landt. Het gaat dus al heel goed."

Van een ander punt wil hij concreet werk maken. Als het aan Kool ligt komt er een zogenaamd 'aanbestedingspaspoort'. Dan hoeven ondernemers niet meer bij elke aanbesteding dezelfde administratieve gang te maken, langs onder andere de Kamer van Koophandel. "Ik ben er voorstander van om zo'n databank op landelijk niveau in te voeren", zegt Kool. "Als het in de ene gemeente wel kan en in de andere niet, beperk je toch het mkb. Mocht het landelijk niet haalbaar zijn, dan wil ik het hier in Den Haag invoeren."

Daarnaast mag de prijs minder heilig worden als het aan hem ligt. "Mijn ervaring is dat een lage prijs heel doorslaggevend is, maar dat dit tegelijkertijd onverstandig is." Den Haag werd daarmee geconfronteerd toen vanuit de Wet Voorzieningen Gehandicapten het taxi-transport moest worden aanbesteed. Vijf jaar lang had het prima gefunctioneerd met een lokale leverancier. Bij openbare mededinging bleek een aanbieder uit Rotterdam een miljoen euro goedkoper en haalde zo de buit binnen. Kool: "Dat is een ramp geworden. We hebben onvoldoende naar de kwaliteit gekeken." Zo werd het gehandicaptenvervoer van

uit Rotterdam door Rotterdammers bemand, die geen stratenkennis van Den Haag hadden. Door de bonus/malusregeling en de opeenstapeling van fouten, ging het bedrijf na anderhalf jaar failliet en zat Den Haag met de schade. "We moesten toen van de ene op de andere dag iets anders verzinnen en goedkoop werd zo duurkoop."

NETWERKEN

Wethouder Kool beseft dat aanbestedingen voor veel kleine ondernemers een gecompliceerde aangelegenheid zijn. Daarom wil hij cursussen aanbesteden organiseren. "Dat is ook in mijn eigen belang. Als bedrijven goed functioneren betekent dat linksom of rechtsom werkgelegenheid."

Eén tip heeft hij alvast: "Netwerken is héél belangrijk. Laat je dus zien op bijeenkomsten, zoals het ondernemersontbijt. Je kunt pas iets gaan doen als mensen je ook kennen. Dan hoor je ook wat er speelt en kun je vooruitlopen op projecten die er aan zitten te komen."

Ook een kleinere gemeente als Baarn heeft een eigen inkoop- en aanbestedingsbeleid met soortgelijke regels als in Den Haag. Directeur bedrijfsvoering Sascha Vrebalov acht kleinere ondernemers het meest kansrijk in de categorie projecten tot € 50.000. Bij deze meervoudige aanbestedingen worden in Baarn standaard drie offertes gevraagd. "Met een bepaalde omzet als één van de eisen kunnen sommigen helaas niet aan een Europese aanbesteding meedoen. Ik zou als mkb'er daarom strategisch denken en mij niet richten op de premier league. In de eredivisie is meer te scoren."

Viertrapsraket

Er zijn op dit moment grofweg vier manieren waarop overheden opdrachten voor leveringen en diensten geven.

- 1 Enkelvoudige aanbestedingen, meestal bij opdrachten van tussen de nul en € 10.000. Er wordt dan doorgaans één offerte gevraagd.
- 2 Meervoudige onderhandse aanbestedingen bij opdrachten van tussen de € 10.000 en (over het algemeen) € 50.000. Dit drempelbedrag kan nog per gemeente, provincie of departement verschillen. Hiervoor worden minimaal drie offertes gevraagd.
- 3 Nationale aanbestedingen bij gemeentelijke en provinciale projecten van tussen de circa € 50.000 en € 206.000. Bij deze vorm gelden vooralsnog de eigen spelregels van de aanbestedende dienst, maar kan wel iedereen meedingen.
- 4 Europese aanbestedingen. Alle ondernemers uit de Europese Unie kunnen meedingen. Deze wijze van aanbesteden is verplicht boven een bedrag van € 206.000 bij gemeentes en provincies en al bij een bedrag hoger dan € 133.000 voor rijksinstellingen.*

*Voor nutsbedrijven geldt € 412.000 als ondergrens. Voor de categorie 'werken', zoals wegenbouw, ligt het drempelbedrag altijd op € 5.150.000.

CITROEN