



Column



Jessica van der Burg
Inschrijfexpert bij
Tenderwise

Schatgraven

In iedere organisatie is een scheidslijn tussen inhoud en commercie. De één doet te moeilijk en de ander belooft te veel. Tenminste, als je ze over elkaar mag geloven. Juist het verschil tussen beide expertises maakt dat het soms lastig is om goede input te krijgen voor een aanbesteding. Want iemand die met zijn mouwen opgestroopt in de materie zit, heeft heel andere ideeën over onderscheidend vermogen. Die vindt alles wat er gebeurt vaak logisch en normaal. Het is immers zijn dagelijkse werkelijkheid. Zo iemand is niet per se gewend om een externe vergelijking te maken en al helemaal niet op een hoger abstractieniveau. Toch is de kennis van juist deze mensen van onschatbare waarde voor het maken van een goede inschrijving. Economisch meest voordelig inschrijven kan niet zonder hun inhoudelijke input, kwaliteit moet je immers kunnen omschrijven. Hoe krijg je die informatie er dan toch uit?

a) Zorg dat je zelf zoveel mogelijk weet over de gang van zaken bij derden. Zo kun je sneller beoordelen wat er bij jullie anders en bij voorkeur beter gaat.

b) Houd ze inhoudelijke stellingen voor. Reageren is altijd makkelijker.

c) Vraag ze vooral om de processen die ze zelf doorlopen te beschrijven, niet de algemene processen. Waar hebben ze zelf allemaal mee te maken als er een nieuwe opdracht binnen komt? Of als er iets fout gaat?

d) Vraag eens of ze andere mensen kennen met hetzelfde werk bij andere organisaties. Vaak is het antwoord ja en weten ze daardoor ook details van die andere organisatie.

e) Vraag persoonlijker uit, dus meer naar wat ze zelf graag verbeterd zien (een mogelijke zwakte) en waar ze trots op zijn (een mogelijke sterkte). Het belangrijkste is moed te houden, te blijven zoeken naar manieren. Iedereen is weer anders, maar de schat is binnen handbereik.

Reageer op de column via mail of www.twitter.com/cobouwNL

Staatssteun bij verkoop vastgoed van het Rijk?

Onlangs heeft minister Blok bekendgemaakt te zullen onderzoeken op welke wijze hij leegstaand vastgoed van het Rijk het best van de hand kan doen.

De minister heeft het verzoek vanuit het parlement gekregen om bij de verkoop rekening te houden met maatschappelijke overwegingen en niet alleen de prijs bepalend te laten zijn. Dat is een concept dat in het aanbestedingsrecht onder emvi bekend staat: andere criteria dan alleen prijs mee laten tellen. In het aanbestedingsrecht is het stellen van sociale en duurzame criteria door de overheid niet alleen mogelijk, maar zelfs onder omstandigheden vereist. Daar zijn verschillende methoden voor, van WFS en VFM tot gunnen op waarde. Idealiter zouden die methoden ook gebruikt kunnen worden met extra criteria voor het af te stoten vastgoed van het Rijk: de nieuwe bestemming, de voorgestelde herinrichting, de wijze van gebruik etc. Met emvi gaan naast prijs andere factoren een rol spelen. Dat heeft als mogelijke consequentie dat de aanbieder met de beste prijs niet wint, ofwel dat het Rijk minder voor het vastgoed krijgt dan de beste prijs aanbieder. Op zich is dat niet erg en

zelfs de bedoeling van de voorstellen. Maar hier gaat het om verkoop en niet om aankoop door de overheid en dan zou er wel eens een addertje onder het gras kunnen zitten. Nederlandse of Europese regels voor de verkoop van overheidseigendommen bestaan niet. Het EU Werkingsovereenkomst bepaalt in art. 345 dat de regeling van het eigendomsrecht in de lidstaten door de verdragen onverlet wordt gelaten. Toch bevat het verdrag wel degelijk een beperking van de discretionaire ruimte van overheden bij de verkoop van eigendommen van de overheid, via het verbod op staatssteun. Staatssteun is ieder financieel voordeel in welke vorm dan ook. Staatssteunregels zijn gericht op het voorkomen van vervalsing van de mededinging door begunstiging - met staatsmiddelen bekostigd - van bepaalde ondernemingen. Is het puur financiële verschil tussen het beste bod en het via emvi geaccepteerde bod een financieel voordeel voor de winnaar en dus staatssteun? Een onderzoek naar de toepasbaarheid van emvi bij verkoop kent twee mogelijke uitkomsten. Enerzijds kan een potentiële koper die op basis van een aanbieding met inhoudelijke criteria wint, maar minder betaalt voor het vastgoed, de kans krijgen om uit te leggen dat hij de 'extra prijs' toch betaalt door de inhoudelijke aanbieder.

Dat kan gezien worden als een teken van de bereidheid om de sociale markteconomie te realiseren waarop de EU sinds 2009 juridisch gestoeld is. Anderzijds zou het onderzoek kunnen aantonen dat 'maatschappelijke waarde' op objectieve wijze in financiële termen uitdrukken onmogelijk is. Een dergelijke uitkomst zou ook dat onderdeel van het aanbestedingsrecht in een ander licht zetten. Als de minister deze juridische ontdekkingsreis uit de weg wil gaan heeft hij ook andere mogelijkheden. Zo kan hij de klassieke benadering van gunnen aan de hoogste bieder toepassen. Het extra geld dat hiermee wordt binnengehaald (ten opzichte van een emvi-verkoop) zou dan in andere sociale activiteiten kunnen worden geïnvesteerd. In de praktijk overigens nogal lastig om te bepalen hoeveel extra geld hij dan binnenhaalt, omdat je vastgoed nu eenmaal niet tegelijkertijd op twee manieren kunt verkopen. Weer een andere mogelijkheid is via wijziging van de bestemming de beoogde sociale inzet van het vastgoed regelen en pas daarna verkopen voor de hoogste prijs (binnen die nieuw vastgestelde bestemming). Ook dat is niet eenvoudig: omdat het Rijk dan zelf de nieuwe bestemming vaststelt, vindt er geen concurrentie op creatieve ideeën plaats. Maar ook de eerste ingeving - verkopen met emvi - is niet zonder risico's voor het Rijk. Zeker achteraf kunnen we dan zien wat het Rijk over heeft voor een inzet van het vastgoed als broedplaats voor kunstenaars tegenover studentenhuysvesting of een wijkcentrum. Expliciet weergeven van waardering van dergelijke opties in geld kan en zal maatschappelijke discussie opleveren. Wie durft die waardering te geven?

Elisabetta Manunza, Jan Telgen
Resp. hoogleraar internationaal en Europees aanbestedingsrecht Universiteit Utrecht en hoogleraar beslistkunde en inkoopmanagement Universiteit Twente, beiden verbonden aan het Public Procurement Research Centre (www.pprc.eu)

WAT BETEKENT HET EIGENLIJK?



Drempelwaarde

In de Aanbestedingswet zijn verschillende drempelwaarden vastgesteld waarboven verplicht aanbesteed moet worden. De drempelwaarden zijn anders voor werken, leveringen en diensten. De Europese Commissie stelt elke twee jaar nieuwe drempelwaarden vast.

Inbesteden

Inbesteden is het laten uitvoeren van een opdracht in

de eigen organisatie. Quasi-inbesteden is het gunnen van de opdracht aan een dochteronderneming. Een voorbeeld is een bv waarvan de aandelen in handen zijn van de gemeente en die verantwoordelijk is voor de vuilophaaldienst.

Deze rubriek wordt verzorgd door AMS Advocaten, specialist in (privaatrechtelijk) bouwrecht.

Strukton

Een gedeelde risicopot, wie durft het aan?

Ingeborg van den Ban
Tendermanager
Strukton Workspere
Projecten

Stel: u brengt uw auto naar de garage voor een kleine onderhoudsbeurt. De gebruikelijke kosten bedragen 200 euro. Door de recessie zijn mensen echter minder auto gaan rijden en dus heeft de garagehouder minder klanten. U kunt hem daardoor zover krijgen dat hij alles vervangt wat nodig is, maar u betaalt 'slechts' 200 euro! Iedereen voelt aan dat dit een heel vreemde situatie is. In de bouw lijkt het echter de normaalste zaak van de wereld te worden: aanbestedende partijen schuiven steeds meer risico's naar de inschrijvers. En ja, bedrijven

zijn hongerig en bereid iets in te leveren om hun mensen aan het werk te kunnen houden. Maar gaat het inmiddels niet veel en veel te ver? Kijk naar grote risicovolle projecten. Kijk naar de aanbesteders die maar blijven afwijken van de Gids Proportionaliteit zonder moverende redenen. Kijk naar de onredelijke voorwaarden in contracten. Kijk naar het aantal bouwbedrijven dat failliet ging de afgelopen jaren. Kijk naar het aantal combinaties dat wordt gevormd, omdat we de risico's als partij alleen niet meer aandurven. De marges in de

bouw zijn zo laag, dat een onvoorzien risico bijna niet meer op te vangen is. Maar de maat lijkt vol te zijn. Inschrijvers beginnen zich (collectief) terug te trekken bij een onredelijke verdeling van de risico's. Hoe komen we terug naar een gezonde situatie waarbij inschrijvers gezonde percentages onder hun aanbieding kunnen schrijven? Er zijn meer wegen naar Rome, een voorbeeld is een gezamenlijke pot voor onvoorzien risico's. Dus opdrachtgevers en opdrachtnemers: ga met elkaar om tafel en zet samen die eerste stap!



Reageer op de column via mail of www.twitter.com/cobouwNL