

OBS, PIANOo- en VMS-congres en debat Aanbesteden in de schoonmaak: meedoen of niet?

Op 16 januari vond in de Brabanthallen in Den Bosch het congres plaats 'Aanbesteden in de schoonmaak: meedoen of niet?' over de zin en onzin van aanbestedingen in de schoonmaakbranche. De belangstelling voor dit congres – georganiseerd door de OSB, PIANOo en VMS – was groot: ruim 350 facilitair managers, inkopers, schoonmaakbedrijven en schoonmaakmakelaars. Een verslag van stellingen, lezingen en een debat. **PETRA DE BRUIN**

Ondernemersorganisatie Schoonmaak- en Bedrijfsdiensten (OSB), kennisnetwerk PIANOo (Professioneel en Innovatief Aanbesteden, Netwerk voor Overheidsopdrachtgevers) en stichting Van gecertificeerde Makelaars in Schoonmaakdiensverlening (VMS) hadden de handen ineen geslagen voor het congres *Aanbesteden in de schoonmaak: meedoen of niet?*

Dagvoorzitter was Inge Diepman, televisiepresentator, die zich voor dit congres had ingelezen: 'Mensen uit het buitenland, uit allerlei hoeken van de wereld, zijn hier neergestreken en werken in de schoonmaak. Hun verhalen fascineerde me en de passie voor het vak verraste me. Die passie is er ook voor aanbesteden en daarom dit congres.'

Congrespopulatie

Diepman legde de congresdeelnemers diverse stellingen en metingen voor, waarop zij konden reageren via stemkastjes. Daaruit bleek dat 70,9 procent van de congresdeelnemers man was en 29,1 procent vrouw, en dat de oudste

deelnemer de zeventig al was gepasseerd. Een inventarisatie van functie/beroep leverde een verrassend resultaat op: 9,3 procent FM'er, 9,3 procent inkoper, 18,1 procent schoonmaker, 9,3 procent schoonmaakmakelaar en maar liefst 54,2 procent overige. 'Zit u wel bij het goede congres?', vroeg dagvoorzitter Diepman zich af. Ja, want een directeur of communicatieman van een schoonmaakbedrijf kan zich immers niet scharen onder het beroep schoonmaker, en valt dus onder 'overige'.

Voorom uitglijders

De eerste spreker was Ruud Plu, directeur van Significant, het bureau dat in 2006 het onderzoek uitvoerde naar de praktijk van aanbestedingen. Plu koppelde de aanleiding van het onderzoek terug: schoonmaakonderhoud is voor opdrachtgevers geen hot issue, wederzijds wantrouwen leidt tot onnodige kosten en het verloop van de schoonmaakaanbesteding kan worden verbeterd. En er waren nog twee redenen voor het onderzoek, aan de aanbodzijde: de eisen die worden gesteld in de aanbodsopdracht laten weinig ruimte

tot onderscheid en de opdrachtnemer wordt tijdens de uitvoeringsfase niet strak aangestuurd. Hoe het tij te keren? Dat staat in de OSB-uitgave *Schoonmaakaanbestedingen, voorkom uitglijders*, dat als vervolg op het onderzoek is uitgegeven. Plu gaf



Significantdirecteur Ruud Plu en dagvoorzitter Inge Diepman: 'Voorom uitglijders, wees proactief en verdiep je in de aanbestedende dienst.'

een toelichting op dit boekje: 'Hoe kunnen schoonmaakbedrijven voorkomen de mist in te gaan bij aanbestedingen. Met name door proactief te zijn, tijdig te handelen en zich te verdiepen in de vraag van de aanbestedende dienst. 'Kortom, aanbesteden en inschrijven, het kan beter!', aldus de Significantdirecteur.

Stellingen

Na deze lezing bracht Diepman twee stellingen in. De eerste: bij dichtgetimmerde aanbestedingen is het voor schoonmaakbedrijven moeilijk om zich te onderscheiden. Het grootste gedeelte van de zaal kon zich hierin vinden: 78,1 procent was het eens met deze stelling.

Verwijzend naar het kort geding naar de kansen van inschrijvers en de adviezen van inkopers luidde stelling 2: het aanspannen van een rechtszaak is commercieel niet handig. De uitkomst: 61,7 procent was het hiermee eens.

Innovatief aanbesteden

Wouter Stolwijk, directeur van kennisnetwerk PIANOo, tevens medeorganisator van het congres, trad op als tweede spreker. 'Het leed dat aanbesteding heet; aanbestedingen is geen populair onderwerp', stelde Stolwijk. 'Inkopen en aanbesteden zijn een professie, dat wordt onvoldoende erkend.' PIANOo wil nadrukkelijk een kennisnetwerk zijn, omdat bij een kennis-

netwerk de kennis 'slechts' bij elkaar wordt gebracht. PIANOo draagt haar kennis uit via bijeenkomsten, portals en de de PIANOo-desk, het kroonjuweel zoals Stolwijk dit elektronisch discussieplatform omschrijft. Onderdeel van de desk vormt TenderNed, een groot ict-project dat PIANOo uitvoert in opdracht van het ministerie van Economische Zaken.

TenderNed is een onlinesysteem waar aanbestedingen volledig elektronisch worden afgehandeld. Het systeem heeft verschillende doelen: uniformiteit en professionalisering van aanbesteden, verkleining van de kans op fouten en eenmalige registratie van bedrijfsgegevens. Maar TenderNed moet ook bijdragen aan een lastenverlichting voor alle gebruikers. Stolwijk verwacht dat in 2010 alle overheidsinstanties gebruikmaken van dit systeem.

Het leed dat aanbestedingen heet

Stellingen

De presentatie leverde diverse stellingen op. De aanbestedingswetgeving moet de marktwerking verbeteren, in de praktijk blijkt het tegenovergestelde: 73,5 procent van de aanwezigen stemde voor en 26,5 procent tegen. Registratie van bedrijfsgegevens in TenderNed heeft alleen zin als gegevens gecontroleerd worden door een onafhankelijke instantie. Daar was 85,7 procent van de congresdeelnemers het mee eens.

De laatste stelling ging impliciet over TenderNed en mondde uit in een discussie. Schoonmaakbedrijven hechten er namelijk sterk aan dat de cijfers die bedrijven bij TenderNed registreren (van bijvoorbeeld ziekteverzuim) correct zijn en onafhankelijk worden gecontroleerd. Wie zou dat onafhankelijk instituut moeten zijn? De TenderNed-directeur zag niet direct de zin van die onafhankelijke controle in. Mogelijk kan de conclusie worden getrokken, dat de manier van aanbesteden in elke branche toch verschillend is.

Voorcalculeren?

Het derde en laatste congresonderdeel vormde een discussie over voorcalcula-



ties. Het onderwerp werd ingeleid met een film, waarin Wilma Toering als opdrachtgever de aanbesteding en voorcalculatie belichtte en Rob Toenburg als schoonmaakmakelaar. Aan het live-debat dat volgde, namen vier mensen deel: schoonmaakmakelaars André de Reus van ATIR en Wim Dingelstad van CSG als voorstanders van voorcalculatie, Jan Halfman van

Masterkey-Plus als tegenstander en Jetteke Bijlsma, juriste bij TeekensKarstens Advocaten en Notarissen. Voorstanders De Reus en Dingelstad belichtten wat wel en niet toelaatbaar is, en de toegevoegde waarde van een voorcalculatie in het primaire proces. 'Een schoonmaakbedrijf heeft recht op enige winst', concludeerden zij. Tegenstander Halfman vindt het een mooi systeem, voorcalculeren, maar wat te doen als de opdrachtgever goud wil maar blik kan betalen? 'De markt bepaalt waarvoor ze kan schoonmaken', aldus Halfman, die in het decembernummer van Service Management de toegevoegde waarde van een

(Advertentie)

DE STANDAARD IN MICROVEZEL

