

# Gemekker over de regels helpt niet

Inkopen en aanbesteden als stiefkind van de gemeentelijke politiek

Aanbesteden blijft een bron van ergernis voor veel raadsleden en bestuurders. Maar het zijn niet de regels die vervelende effecten hebben, het is de manier waarop er mee wordt omgegaan. Terwijl tenminste 40 procent van de gemeentelijke begroting wordt ingekocht, zijn er nog maar heel weinig professionele inkopers actief in gemeenten. Daar komt nog bij dat er maar weinig bestuurders zijn die adequaat met inkoop om weten te gaan. Mekkeren over de regels helpt dan niet.

door Jan Telgen

Prof. dr. J. Telgen is hoogleraar Besliskunde en Inkoopmanagement aan de Universiteit Twente en partner bij Significant, adviesbureau voor Inkoopmanagement en Aanbestedingen in de publieke sector.

In *Bestuursforum* van januari 2003 doet Martine Visser haar beklag over een aanbesteding van reïntegratietrajecten waarbij de bekende lokale leverancier (een gesubsidieerde instelling nota bene) buiten de boot valt. Dat kan toch niet de bedoeling van de aanbesteding zijn. Is dat landelijke integratiebedrijf met die scherpe prijs werkelijk de beste keus voor de lokale problematiek?

En is de lokale expertise, *feeling* en betrokkenheid van een kleiner bedrijf niet veel belangrijker?

En kun je wel net zo met reïntegratietrajecten omgaan als met de aankoop van potloden? Allemaal heel terechte vragen.

In haar geval speelde ook nog dat het college deze aanbesteding op eigen houtje had uitgevoerd als onderdeel van haar uitvoerende taak. Een verwijzing naar het aanbestedingsbeleid hielp ook niet om dat te verantwoorden: dat ging toch over potloden?

## Herkenbaar

Dit is een heel herkenbaar probleem. Maar de juiste reactie is niet: die aanbestedingsregels van de overheid of de Europese Unie zijn heel erg vervelend en die moeten we maar vergeten of afschaffen of opheffen. In de eerste plaats kan dat wettelijk gezien niet, maar in de tweede plaats moeten we daar het eigenlijke probleem niet zoeken.

Er is veel onbegrip over de aanbestedingsregels. Uitleg hoe ze precies werken (zie bijvoorbeeld *Bestuursforum* van februari 2003) wordt - hoe nuttig ook - al snel ervaren als saai en alleen bestemd voor de juridisch geïnteresseerden. Maar ook bestuurders moeten de principes kennen om er adequaat mee om te kunnen gaan.

Er zijn namelijk ontzettend veel keuzes mogelijk binnen die aanbestedingsregels en zonder te weten hoe je alles nu precies moet formuleren kun je (en moet je) als bestuurder wel aangeven wat je wilt:

- Het is absoluut niet noodzakelijk om de opdracht te gunnen aan de leverancier met de laagste prijs, maar dan moet je wel van te

voren aangeven waarop je de winnaar dan wel gaat selecteren;

- Je kunt eerdere ervaringen met leveranciers best op verschillende manieren laten meertellen in de beoordeling van leveranciers en offertes;
- Je mag best laten meewegen dat je met sommige potentiële leveranciers als gemeente ook een andere relatie hebt (bijvoorbeeld als gesubsidieerde instelling, denk aan sw bedrijven);
- Je mag een aanbesteding van reïntegratiediensten best anders inrichten dan een aanbesteding van potloden of rioolbuizen.

## Kennis van zaken

Om de bovenstaande keuzes goed te kunnen voorbereiden en maken is kennis van zaken en niveau nodig en dat ontbreekt veelal. Die kennis en dat niveau ontbreekt bij de 'potloden-inkopers' die in veel gemeenten nog voorkomen (met schaal 8 of 9 heb je niet het vereiste niveau in huis gehaald).

Die kennis ontbreekt ook bij de vele beleidsmedewerkers en stafambtenaren die als 'deeltijd-inkopers' een aanbesteding uitvoeren. En wetende dat circa 40 procent van iedere gemeentebegroting wordt ingekocht (30 procent salarissen en 30 procent overdrachtsuitgaven is een normale verdeling) mag dat best een treurige situatie worden genoemd.

Maar de kennis ontbreekt ook bij bestuurders en raadsleden die over aanbestedingen en inkopen beslissen. Het pleidooi van Martine Visser is volkomen terecht om eens goed na te denken en desnoods een politiek debat te voeren over de verdeling in kavels (in welke mate geven we het midden- en kleinbedrijf een kans bij deze aanbesteding?) of de gunnings- en selectiecriteria (Wat vinden we nu echt belangrijk aan het contract dat we gaan sluiten?). Waar gaan we echt het succes aan afmeten? Dergelijke dingen kunnen niet in een algemeen aanbestedingsbeleid geregeld worden. Die zaken vereisen adequate sturing van bestuurders en zo nodig raad.

Als met inkoop zo veel geld is gemoeid en als er zo belangrijke inhoudelijke beslissingen worden genomen in het inkooptraject, dan wordt het tijd voor echte aandacht voor Inkoopmanagement op bestuurlijk niveau. Gemekker over de regels helpt niet.

Aanbevolen literatuur:

Harink, Telgen en Streefkerk, Inkoopmanagement in gemeenten, Samsom (1999).