**Bijdrage Wim van der Maas, directeur Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra, aan Rondetafelgesprek MKB rond aanbestedingen en ziektekosten van de Vaste Commissie Economische Zaken van de Tweede Kamer der Staten-Generaal op woensdag 25 november 2015**

Aannemersfederatie Nederland Bouw en INFRA en MKB INFRA zijn nauw betrokken geweest bij de totstandkoming van de nieuwe Aanbestedingswet. Als 100% mkb-organisaties was en is onze motivatie ons maximaal in te zetten voor een gelijk speelveld, gelijke kansen, voor alle soorten en typen bedrijven. In ons geval bedrijven in de grond-, weg- en waterbouw. Een voorkeursbehandeling voor mkb-bedrijven via contingentering zoals in Duitsland wijzen wij af, omdat wij vrije en eerlijke concurrentie essentieel achten voor het bereiken van de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Maar dan moet wel aan alle voorwaarden zijn voldaan die een eerlijke concurrentie garanderen.
Tot de nieuwe Aanbestedingswet in werking trad, was van de zijde van de opdrachtgevers, voornamelijk overheden en semi-overheden, een lappendeken gegroeid van criteria en uitvragen waarin begrippen als objectiviteit, transparantie en uniformiteit langzaam maar zeker uit beeld waren geraakt. Meer en meer stond de vigerende aanbestedingspraktijk eerlijke concurrentie bij het verwerven van opdrachten in de weg en gold het recht van de sterkste.

Na enig politiek touwtrekken passeerde de wet de beide Kamers en Minister Kamp zegde toe de wet na twee jaar te evalueren. Het siert hem dat hij woord heeft gehouden. Voor de zekerheid houden we als AFNL en MKB INFRA zelf een halfjaarlijkse schaduw-evaluatie bij via USP die we met enig hangen en wurgen bij de EZ-evaluatie hebben kunnen inbrengen. Ook die periodieke monitoring heeft de Vaste Kamercommissie met enige regelmaat ontvangen, recent nog.
Wij zijn het met Minister Kamp eens dat we op dit moment niet moeten gaan sleutelen aan de wet zelf. Met het oog op de implementatie vanuit Europa zou dat ook dubbel ongewenst zijn. De wet biedt voldoende aanknopingspunten en ruimte om het bovenbeschreven doel te realiseren.
Wel blijken er nog de nodige problemen met de toepassing in de praktijk. Daartoe hebben we een viertal, wat wij noemen, kernwaarden gedefinieerd die we in het boekje “Contract op maat” hebben beschreven. Ook dit boekje hebt u onlangs ontvangen.
Ter voorkoming van doublures beperk ik mij tot de kernwaarden Clustering en Betalingsproblematiek. De heer Stuit neemt Contractvormen en -voorwaarden, waaronder EMVI, en Prestatiemeten voor z’n rekening.

**Niet onnodig clusteren**

De wetgeving bevat een regeling om onnodige clustering tegen te gaan. Onder meer onderzoek van USP toont aan dat nodeloos clusteren weer toeneemt. Wij achten een kritischer beschouwing van nut en noodzaak dringend gewenst. De huidige wet biedt daar op zichzelf voldoende mogelijkheden voor, met als basis de uitwerking in de Gids Proportionaliteit. Maar de praktijk behoeft een nauwkeuriger afweging. Wanneer we bijvoorbeeld kijken naar de implementatie van de aanbestedingsrichtlijn in onze Aanbestedingswet, zien we een uitbreiding op het thema “Centrale inkoop”. Daar schuilt een groot gevaar; dat van inkoopsamenwerking op grote schaal. Nu al smeden gemeenten samenwerkingsverbanden om deze inkoopfunctie te realiseren. Voor de goede orde: kennisdeling tussen aanbestedende diensten, mede in het kader van verdere professionalisering, ondersteunen wij van harte. Maar van kennisdelen naar clusteren is een kleine stap. Wij vrezen dat gemeenten zullen zwichten voor het kostengewin op de korte termijn. Allerhande sociale en maatschappelijke taken strijden op dit moment bij de gemeenten om voorrang en te hopen valt dat dit niet leidt tot een braindrain van kennis over bestekken en andere zaken die met infrastructurele zaken van doen hebben. Wanneer de trend die zich nu lijkt in te zetten van gemeenten die meer clusteren voortzet, zou dat de doodsteek voor het mkb zijn. Dat dit geen loze kreten zijn bewijst het groeiend aantal Inkoopbureaus dat optreedt namens een hele rits gemeenten en daarbij werkzaamheden aanbestedingstechnisch op één hoop veegt onder de noemer van inkoopsamenwerking. En dat, zonder dat nut en noodzaak van deze clusterpraktijk inzichtelijk wordt gemaakt. Waakzaamheid met de wet en de gids in de hand is hier geboden.

Dit geldt te meer omdat in die aanbestedingsrichtlijn al wordt gesproken over “Aankoopcentrale”. Die dreigt een verkeerde uitwerking te krijgen. Aankoopcentrale is een Europees fenomeen dat dreigt over te waaien naar Nederland. Niet alles wat uit Europa komt is ons welgevallig. EZ verklaart weliswaar dat het zo’n vaart hier niet lijkt te lopen, maar wat ons betreft kunnen we niet vroeg genoeg op onze hoede zijn. Dat overheden aanstalten maken of reeds doende zijn het aanbestedingsproces verder te professionaliseren, juichen wij van harte toe. Maar professionaliseren en clusteren zijn begrippen die een volstrekt andere lading dekken en zeker niet mogen worden verward.

**Geen voorfinanciering bedrijven**

Over het betalingsgedrag binnen de keten hebben we tijdens een vorige hoorzitting al het nodige opgemerkt. Wij konden ons toen vinden in het voorstel van het CDA, om bij aanzienlijke overschrijding van betalingstermijnen tot een boeterente te besluiten. Daar staan wij nog steeds volmondig achter; niet omdat wij een zwak hebben voor boetes, maar omdat het voor het mkb, zo weten wij uit langdurige ervaring, altijd handig is een stok achter de deur te hebben. Het is mijn rotsvaste overtuiging dat het mkb meer dan het grootbedrijf behoefte heeft aan corrigerende wetgeving die de scherpe kantjes van de vrije markteconomie afzaagt. Hier is zo’n typisch voorbeeld.
Maar mijn bijdrage vandaag gaat over het fenomeen Voorfinanciering door onze GWW-bedrijven. De regels die gelden voor onze sector achten wij niet meer van deze tijd. Als het een beetje tegen zit, beschikt de ondernemer in kwestie na een periode van tien weken na aanvang van de eerste werkzaamheden over de eerste aanbetaling. Zoals bekend kost voorfinanciering ondernemers veel geld, vreemd vermogen, na een periode waarin de eigen vermogenspositie van deze bedrijven vaak tot het nulpunt is geslonken. En vreemd vermogen is duur, zeker voor een sector die op weinig consideratie van vreemd vermogens verstrekkers hoeft te rekenen.
De overheid leent veel goedkoper, waardoor het netto resultaat van financiering en voorfinanciering voor alle partijen veel gunstiger uitpakt dan op dit moment. In het al eerder beschreven boekje “Contract op maat” gaan wij hier dieper op in.

Een laatste opmerking betreft de reductie van de administratieve lasten die samenhangen met het gebruik van de Eigen verklaring. Ook hier dreigt Europa roet in het eten te gooien. Met de implementatie van de Europese variant die meer bewijsvoering van de bedrijven vraagt dan voor onze nationale verklaring, zou met het kind wel eens het badwater kunnen worden weggegooid. Dus strijden wij tegen een Europese plus. Overigens lijkt die Europese Eigen verklaring alleen te worden verplicht voor werken boven de drempel. EZ heeft nog geen besluit genomen wat te doen onder de Europese drempel. Omdat daar het gros van de werken voor het mkb zit, onder de drempel gewoon onze Eigen verklaring in stand te houden.