

Aanbesteden: ga vernieuwen

AANBESTEDING • 09.03.16

Het aanbesteden van de catering is niet alleen lastig en tijdrovend, het biedt ook kansen. Kansen om de catering eens flink op te schudden en te kiezen voor een andere aanpak, zeggen Wim van der Meer en Anton Daamen van Sense FM, die ingaan op de nieuwe aanbestedingswet.

In de wandelgangen klinken geluiden over aanbestedingen die te 'te technisch' zijn en de creativiteit van deelnemende cateraars zwaar aan banden leggen. Een van de adviesbureaus die zich met aanbesteden bezig houden is Sense FM. Hoe ingewikkeld, mistig en tijdrovend zijn aanbestedingen eigenlijk, vragen we aan Wim van der Meer en Anton Daamen.

Wat Van der Meer betreft is de duidelijkheid over aanbesteden toegenomen. Hij verwijst naar Pianoo.nl. 'Daar vindt je alles over Europees aanbesteden. Als er sprake is van overheidsfinanciering zul je je aan Europese richtlijnen moeten houden.'

Nieuwe aanbestedingswet

Ook als het gaat om catering. Maar catering is een 2B dienst tot het ingaan van de nieuwe aanbestedingswet per april 2016. Daarna vallen hotel- en restaurantdiensten onder een aparte bijlage, waarvoor een eenvoudigere procedure mogelijk is.

Ook zijn er andere mogelijkheden zoals het aangaan van een concessie overeenkomst, het verhuren van ruimte. 'Je mag zelf de partijen kiezen, je bent wat vrijer in de termijnen die je hanteert en het scheelt papierwerk. Daar zijn opdrachtgever en cateraar bij gebaat, zodat er meer aandacht komt voor het inhoudelijke aspect in plaats van proces en procedures.'

Bewegingsvrijheid

Vraag is waar die vernieuwing toe gaat leiden. Worden de regels eenvoudiger? Daamen: 'Aanbestedende diensten – die term staat onder meer voor overheden en semi overheden - krijgen straks wat meer mogelijkheden om onderhands te gaan inkopen. Daar zijn veel partijen blij mee. Het biedt wat meer bewegingsvrijheid bij de selectie van bedrijven.'

Straks dus minder klachten over die 'enorme papierwinkel'? Van der Meer relateert: 'Het hangt er van af wie je spreekt. Cateraars klagen over de papierwinkel. Vervolgens krijg je van zo'n cateraar een offerte terug die nog twee keer zo groot is als het pakket aanbestedingsdocumenten. Omdat de cateraar zich graag wil onderscheiden. Opdrachtgevers zien daarentegen liever concrete voorstellen en toegespitst op de eigen situatie.'

Beperkt pve

Programma's van eisen worden bij aanbestedingen tegenwoordig zoveel mogelijk beperkt, zegt Van der Meer. 'Het ondernemerschap en de creativiteit van de inschrijvers worden geprikkeld.'

'Maar in een aantal gevallen kom je niet uit onder het Europese aanbestedingsdocument. Daar zul je doorheen moeten. Naarmate je daar meer routine in krijgt, wordt dat makkelijker. Nieuwe partijen moeten wennen aan dergelijke procedures.'



Anton Daamen (l) en Wim van der Meer: 'Het ondernemerschap wordt geprikkeld.'

Gelijke kansen

Het is de vraag of opdrachtgevers voldoende mogelijkheden hebben om cateraars te selecteren op basis van creativiteit en ondernemerschap. Daamen: 'Die mogelijkheden liggen er. De regels van het Europees aanbesteden zijn onder andere gericht op het tegengaan van discriminatie en het bieden van transparantie zodat iedere partij gelijke kansen krijgt. Als de opdrachtgever creativiteit en ondernemerschap of wat anders belangrijk vindt kan hij dat benoemen. Dan komt dat bij de aanbesteding ook tot zijn recht.'

Kunstje

Het aanbesteden wordt vaak als een kunstje gezien, zegt Van der Meer. 'Je hebt een aantal uitgangspunten en daarmee ga je de markt op. Terwijl de aanbesteding ook kansen biedt om eens wat verder te kijken. Ga na of het concept nog bij je organisatie past. Sta stil bij de trends en de ontwikkelingen die er zijn, speel daar desgewenst op in.'

Een adviesbureau zoals Sense FM kan daarbij een rol spelen. Daamen: 'Omdat wij op veel plaatsen in verschillende branches komen, weten we wat er speelt. Onderwijs is vaak een voorloper, maar in toegepaste vorm kunnen bepaalde zaken ook prima werken in een bedrijf of in de zorg.'

Beleving

In de onderwijs catering zijn de contractvormen commerciëler dan bij de bedrijven. De schaalgrootte speelt hierbij een rol. Opdrachtgevers subsidiëren niet meer in het onderwijs, aldus Van der Meer. 'Deze trend wordt langzaam doorgezet naar het bedrijfsleven. De overheid volgt. De kennis die we in het onderwijs opdoen kunnen wij benutten in de andere branches.'

Beleving is belangrijker geworden. Daamen daarover: 'De grote cateraars hebben daar nog wat meer moeite mee. Die zijn ooit gestart met het overnemen van dienstverlening binnen organisaties en moeten zich nu als commerciële partij staande gaan houden. Ze zitten in een transitieproces en hebben tijd nodig.'



'De universiteit is een verlengstuk van de stad.'

Starbucks

'Een aantal cateraars kiest ervoor om aan de slag te gaan met sterke concepten uit de markt, zoals Starbucks, Subway en Domino's', vervolgt hij. 'Die nemen ze in licentie. Is dat heel erg vernieuwend? Nee. Zit de markt daarop te wachten? Dat is de vraag.'

Daamen ziet de universiteit en de hoge school als verlengstukken van de stad. 'In een stad wordt op foodgebied van alles aangeboden. Daar vraagt de doelgroep om. Zo is het ook op hoge scholen en universiteiten.'

Voorzieningen belangrijker

Studenten zijn terecht kritisch op het aanbod, vervolgt hij. 'De rol van studenten binnen onderwijsomgevingen wordt belangrijker en krijgt meer aandacht van het bestuur. Voorzieningen worden ook belangrijker in de keuze voor een onderwijsinstelling. Dat zorgt ertoe dat onderwijsinstellingen volop investeren om studenten aan zich te binden. Dit blijkt ook uit De Contract Management Monitor Catering (CMMC), een eigen onderzoek van Sense FM.'

Lokale partijen

Universiteiten maar ook hbo's en roc's zoeken aansluiting bij lokale partijen, aldus Daamen. 'Dat is deels een gevolg van ontwikkelingen zoals maatschappelijk verantwoord ondernemen. In zee gaan met lokale partijen voorkomt waste en je beperkt het aantal vervoersbewegingen.'

Specialisten

Opdrachtgevers kiezen meer dan vroeger voor specialisten. Je ziet retailconcepten opkomen op onderwijslocaties. 'Niet alleen supermarkten, maar ook nieuwe concepten, zoals Bikes & Coffee waar je je fiets laat repareren terwijl je koffie drinkt. Dat soort combinaties ga je steeds meer zien.'

Ook in de steden, waar de grote retailers verdwijnen, zullen meer combinaties van horeca en retail te zien zijn, aldus Daamen.

Foodhallen

Van der Meer: 'Dit speelt niet alleen binnen het onderwijs maar ook elders. Neem de opkomst van foodhallen en markthallen. Specialist die samen zorgen voor een aanbod dat interessant is voor een groot aantal doelgroepen. Voor ieder wat wils. Dat werkt.'