

Overheidsopdrachten? Vergeet het maar!

Onderzoek naar praktijkervaringen met overheidsopdrachten

VNO-NCW

VNO-NCW is de grootste centrale ondernemingsorganisatie van Nederland. Zij behartigt de gemeenschappelijke belangen van 175 brancheverenigingen met hun ruim 115.000 aangesloten ondernemingen. De vijf bij VNO-NCW aangesloten regionale werkgeversverenigingen en Jong Management vertegenwoordigen 8.500 persoonlijke leden.

VNO-NCW representeert 90 procent van de werkgelegenheid in de marktsector.

Postbus 93002, 2509 AA Den Haag

Telefoon 070 349 03 49

Fax 070 349 03 00

Antwoordnummer VNO-NCW 070 349 03 66

(telefonische vraagbaak voor leden)

Internet <http://www.vno-ncw.nl>

INHOUD

Inleiding	5
Samenvatting in VNO-NCW-opinieblad Forum	7
Uitwerking onderzoek per vraag	13

Inleiding

Het onderzoek naar de mening van ondernemers over de manier waarop overheidsinstanties opdrachten verstrekken en aanbestedingen doen, is uit gevoerd door de redactie van het VNO-NCW-opinieblad *Forum*. Een samenvatting van de resultaten is gepubliceerd in *Forum* van 4 augustus 2005.

Het onderzoek is gehouden middels een enquête die op de website van VNO-NCW was geplaatst van eind juni tot medio juli 2005. Via een e-mailbericht zijn ruim 5.300 leden van regionale verenigingen van VNO-NCW (gespreid over het land) uitgenodigd de enquête in te vullen. Dit (éénmalige) verzoek is door 948 respondenten ingewilligd. Respons: 18 procent.

Dit verslag bevat een samenvatting van de onderzoeksresultaten zoals deze in *Forum* zijn gepubliceerd en een analyse van de onderzoeksresultaten per vraag. Meestal zijn de antwoorden weergegeven voor de volledige steekproef (N=948); in een aantal gevallen zijn uitsplitsingen gemaakt naar grootte van bedrijven (zeer kleine bedrijven en zeer grote bedrijven) en naar branchegroep (industrie, bouw/installatie en dienstverlening).

Onder zeer kleine bedrijven verstaan we in dit geval bedrijven met een personeelsomvang (uitgedrukt in voltijdbanen) van minder dan 10. Onder zeer grote bedrijven verstaan we in dit geval bedrijven met een personeelsomvang van 500 voltijdbanen of meer.

De gehanteerde samenstelling naar branchegroepen is als volgt:

Industrie (N = 139)

Voedingsmiddelenindustrie
Textiel/lederwarenindustrie
Houtindustrie
Bouwmaterialenindustrie
Papierindustrie
Uitgeverij/drukkerij
Chemie en kunststofindustrie
Basismetale
Metaalproductenindustrie
Machine-industrie
Transportmiddelenindustrie

Bouw/installatie (N = 176)

Bouw
Installatiebedrijven/elektrotechniek

Dienstverlening (N = 315)

Wegtransport
Post en communicatie
Banken/verzekeringen
Ingenieursbureaus
Reclamebureaus
Automatiseringsdiensten
Communicatieadviesbureaus
Arbodiensten/reintegratiebedrijven
Beveiligingsbedrijven
Groenvoorzieners/hoveniers
Organisatieadviesbureaus
Accountants

Samenvatting in VNO-NCW-opinieblad Forum

Ergernis over janboel rond overheidsopdrachten Overheid houdt veel ondernemers buiten de deur

Overheidsinstanties stellen onredelijke selectie-eisen aan bedrijven die in aanmerking willen komen voor overheidsopdrachten, vindt tweederde van de ondernemers. Door die eisen – en door de vele papieren rompslomp – hebben veel bedrijven de overheid als opdrachtgever vrijwel afgeschreven. Dit blijkt uit een onderzoek van Forum.

“Absurde selectie-eisen”, “een administratieve rompslomp, die meer tijd en inspanning vraagt dan het werk zelf”, “wie niet in het circuit verkeert, kan het wel vergeten”, Het zijn zomaar een paar kanttekeningen van deelnemers aan het Forum-onderzoek, maar ze maken wel precies duidelijk waarom veel ondernemers boos zijn.

De emoties lopen hoog op bij het invullen van een simpel enquêteformulier. “Het is wrang dat je na jaren van goed functioneren nu ineens buitenspel wordt gezet vanwege de eisen die plotseling aan het bedrijfsleven gesteld worden.” Een ander doet een klemmend beroep op VNO-NCW: “Ik hoop dat jullie de overheid in de goede richting kunnen bewegen, zodat we ook in de toekomst bestaansrecht houden.”

Het irriteert ondernemers dat overheidsinstanties met de mond belijden dat ze het goed voor hebben met het bedrijfsleven, maar dat ze daar in de praktijk weinig van merken: “Het midden- en kleinbedrijf is goed om allerlei plaatselijke gebeurtenissen te sponsoren; de overheid laat echter steeds meer blijken hiervoor geen enkele waardering te hebben.”

Uit het onderzoek onder 948 ondernemingen komt als hoofdconclusie naar voren dat 67 procent van de ondervraagde bedrijven vindt dat overheidsinstanties te hoge selectie-eisen stellen aan bedrijven die meedingen naar opdrachten voor het uitvoeren van bouwwerken, het leveren van producten of het uitvoeren van diensten. Ruim 20 procent vindt de overheidseisen zelfs véél te zwaar. Een minderheid (26 procent) vindt de overheidseisen precies goed, terwijl 7 procent ze als 'te licht' of 'veel te licht' beoordeelt.

Daarbij gaat het om eisen aan de onderneming zélf (omzet en andere financiële gegevens) en om de eisen op het gebied van technische bekwaamheid en ervaring. Door dit soort eisen te stellen hopen overheidsinstanties zekerheid te krijgen over de soliditeit en kwaliteit van potentiële zakenpartners.

Veel ondernemers vinden echter dat die eisen een hoeveelheid papierwerk tot gevolg hebben, die in geen verhouding staat tot het werk zelf. “Het wordt steeds complexer en diffuser. De aanbesteding van de Westerschelde was een bestelbusje vol met mappen”, zegt een directeur van een groot bouwbedrijf.

En in de praktijk zouden deze voorwaarden nogal eens leiden tot het bevoordelen van een beperkt aantal ondernemingen. “Onzinnig zware eisen houden vaak enkele bekende bedrijven in het zadel”, zegt de directeur van een opleidingsinstituut met tien man personeel. “We schrijven zelden. Niet vanwege de zwaarte van de eisen, maar vanwege de enorme administratieve poppenkast die erbij komt kijken”, zegt een ondernemer met vijftien werknemers.

Maatregelen

Aanleiding voor het onderzoek zijn de toenemende klachten van ondernemers over de dagelijkse praktijk bij overheidsopdrachten. De bestaande regels voldoen niet. Voor grotere bouwwerken, leveringen en diensten geldt dat deze Europees moeten worden aanbesteed. Het merendeel van de overheidsinstanties blijkt zich niet te houden aan de regels, die bovendien veel ruimte laten voor eigen interpretaties van ambtenaren. Voor 'kleinere' opdrachten (bijvoorbeeld een dienst van minder dan een paar ton in euro's) mag elke overheidsinstantie zelf uitmaken welke regels van toepassing zijn. Hier gelden de wetten van de jungle.

Het kabinet studeert op maatregelen om de aanbestedingspraktijk doelmatiger te maken, aanbieders meer gelijke kansen te geven en hun administratieve belasting te verminderen.

De kabinetsplannen gaan ondernemingsorganisaties echter lang niet ver genoeg. Reden voor Forum om ondernemers te vragen naar hun concrete ervaringen met overheidsopdrachten. We deden dat eind juni, begin juli via een enquête die digitaal kon worden ingevuld. Deelname was anoniem. In totaal werden gespreid over heel Nederland ruim 5.300 merendeels directieleden van ondernemingen benaderd; het gaat hierbij om leden van regionale ondernemersverenigingen die zijn aangesloten bij VNO-NCW.

Van hen vulden er 948 de internet-enquête in. Een respons van 18 procent, goed gespreid over grote, middelgrote en kleine bedrijven. Gemiddeld hebben de deelnemende bedrijven een omvang van ruim 500 man personeel. De meeste sectoren uit de Nederlandse economie zijn in de steekproef vertegenwoordigd, met een zwaar accent op bouw- en installatiebedrijven, ingenieursbureaus, hoveniersbedrijven en automatiseerders, die relatief het meest te maken hebben met problemen rond overheidsopdrachten.

De ondervraagde bedrijven halen gemiddeld naar schatting 25 tot 30 procent van hun omzet uit overheidsopdrachten, maar er is een grote spreiding rondom dat gemiddelde. Ongeveer 46 procent is voor minder dan tien procent afhankelijk van overheidsopdrachten; bij ongeveer 18 procent is de afhankelijkheid groter dan vijftig procent. De zeer grote bedrijven (meer dan 1.000 werknemers) werken aanzienlijk méér voor overheidsinstanties dan zeer kleine ondernemingen (minder dan 10 werknemers). Dat verschilt trouwens ook sterk per branche: de groep bouw- en installatiebedrijven is voor gemiddeld 30 tot 40 procent van de omzet afhankelijk van overheidswerk, in de groep dienstverlening is dat een fractie minder, terwijl de industrie het zeer beperkt (10 tot 15 procent) van de overheid moet hebben.

Schaamlap

Kleinere bedrijven oordelen harder over de overheidseisen dan grote bedrijven, maar in beide categorieën is men het erover eens dat de eisen te zwaar zijn in verhouding tot de aangeboden opdracht en dat ze teveel papierwerk tot gevolg hebben.

De eisen die gesteld worden aan de financiële of economische draagkracht van het bedrijf worden door 51 procent van de ondervraagden als een probleem ervaren. De eisen op het gebied van technische bekwaamheid (ervaring, vakkundigheid, capaciteit en technische uitrusting) door een iets kleiner deel (45 procent). Bijna eenderde vindt

de eisen overigens op beide onderdelen te zwaar. Daarbij komt volgens veel ondervraagden dat overheidsinstanties geneigd zijn verschillende opdrachten te ‘clusteren’ tot grotere eenheden, waardoor de kansen voor het midden- en kleinbedrijf afnemen.

“Vaak wordt gevraagd naar ervaring/omzet in overheidsopdrachten. Dergelijke eisen maken het lastig voor nieuwkomers”, zegt de directeur van een groot ict-bedrijf. “Heb je geen ervaring met het bouwen van een school (toch een simpel gebouw met simpele installaties), dan zal je er ook nooit een gáán bouwen”, aldus de directeur van een installatiebedrijf met enkele honderden medewerkers. En zo wordt het van kwaad tot erger, meent een middelgroot ingenieursbureau. “Omdat de eisen vaak niet in overeenstemming zijn met het werk dat wordt aanbesteed, ontstaat juist minder in plaats van meer concurrentie. Het is een spiraal naar beneden: meer eisen, minder opdrachten, minder referenties en het wordt steeds moeilijker om nog geselecteerd te worden.”

Een ander komt met een recent voorbeeld: de bouw van een brandweerkazerne in een provinciale stad. “Alleen als in de afgelopen jaren minimaal drie brandweerkazernes, politiebureaus of ambulanceposten van een bepaalde omvang zijn gebouwd, kun je als bedrijf in aanmerking komen. Ze kunnen net zo goed meteen de vijf of zes grootste bouwbedrijven van Nederland uitnodigen.”

Gek

En dan al die verschillende overheidsinstanties die allemaal andere eisen stellen. “Wij worden soms gek van de steeds wisselende eisen die worden gesteld door de verschillende afdelingen van Rijkswaterstaat, provincies en gemeenten”, zegt een directielid van een groot bouwbedrijf.

Ondeskundigheid van ambtenaren die mogen beslissen over opdrachten, is een grote bron van ergernis. “Vaak geven de eisen geen blijk van de nieuwste ontwikkelingen op een vakgebied en dan is het moeilijk de ambtenarij te overtuigen van de kwaliteiten van het gebodene”, zegt een ondernemer die transportmiddelen produceert.

“Overheidsinstanties staan niet bekend om een kritische evaluatie”, meent een ondernemer met een klein bedrijf in de zakelijke dienstverlening. “Loopt een project mis? Jammer! Ze vragen zich nooit af of een andere partij de klus misschien beter geklaard zou hebben. Ze leren niet van foute beslissingen en doen het volgende keer dus precies zo.”

En dan heb je ook gemeenten die voortdurend dezelfde vragen stellen tijdens aanbestedingen of bijna dezelfde vragen als andere gemeenten, maar dan nét even anders geformuleerd. “Er moet een centraal digitaal depot komen waar je dergelijke standaard-informatie kunt vastleggen en updaten”, zegt de directeur van een grafisch bedrijf met 75 man personeel. “Op die manier heb je er niet tig keer per jaar werk van.” Een collega uit dezelfde sector, met een iets grotere onderneming, lijkt zijn buik ervan vol te hebben: “Er worden absurde eisen gesteld, je moet cv’s van medewerkers opsturen, continu bankgaranties kunnen overleggen, jaarrekeningen van de laatste drie jaar meesturen, gegevens leveren over balansratio’s, winst en ziekteverzuim (die vervolgens weer worden benut om kortingen te bedingen).”

De drukkerij heeft de ervaring dat de meeste aanbestedingen als “schaamlap” gebruikt worden omdat de echte keuzes toch al zijn gemaakt. Soortgelijke beschuldigingen van schijnvertoningen worden door veel meer ondernemers geuit. “Vaak spreekt de

overheid al een voorkeur uit voor een bepaalde organisatie en dan kom je er niet meer tussen”, is de ervaring van een accountancybedrijf. “De overheid beperkt zich tot een aantal vaste toeleveranciers die de koek verdelen”, zegt een ander. “De eisen zijn bewust zo opgesteld dat alleen grote ict-leveranciers zich kunnen kwalificeren.” Een directeur van een bedrijf met enkele honderden medewerkers, dat in verschillende sectoren actief is, formuleert het nog venijniger: “De eisen met betrekking tot financiële draagkracht van de onderneming gelden niet voor gemeentelijke bedrijven die concurrerende offertes uitbrengen. De eisen op het gebied van bekwaamheid en ervaring gelden niet voor bedrijven die zijn opgericht door voormalige gemeenteambtenaren.”

Stel dat het paradijs aanbreekt en overheidsinstanties gaan hun eisen drastisch verlagen, wat betekent dit dan voor bedrijven? Ruim de helft voorziet dan een omzetstijging, 21 procent voorziet zelfs een “zeer sterke” omzetstijging. De bedrijven die verwachten te kunnen profiteren van lagere overheidseisen, halen nu 25 à 30 procent van hun omzet uit overheidsopdrachten en verwachten dat dit kan oplopen tot 35 à 40 procent.

Daar staat tegenover dat natuurlijk ook bedrijven schade zullen lijden als de overheid de teugels laat vieren. “We zitten niet te wachten op nog meer concurrentie”, aldus een groot bedrijf in de sector grond-, weg- en waterbouw, die sterk leunt op overheidsopdrachten. “Die concurrentie is al moordend in de infrastructuur. Het verlagen van de eisen zou alleen maar meer prijsvechten betekenen en dat zou de kwaliteit niet ten goede komen.”

Mislopen

Uit het Forum-onderzoek blijkt dat een groot aantal bedrijven al besloten heeft zo min mogelijk voor de overheid te werken. Maar er zijn er ook die het blijven proberen. Van de ondervraagden zegt éénderde wel eens een concrete overheidsopdracht te zijn misgelopen omdat niet werd voldaan aan de eisen voor financiële draagkracht of technische bekwaamheid. In de helft van de gevallen ging het daarbij om een dienst, in 40 procent van de gevallen om een werk en in 10 procent om een levering. Met de misgelopen opdracht was gemiddeld 3 miljoen euro gemoeid (met een maximum van 100 miljoen en een minimum van 4.500 euro). Maar liefst 92 procent van de afgewezenen vindt dat de geschiktheidseisen te hoog waren en dat ze de opdracht – zonder die eisen – prima en “naar tevredenheid van de opdrachtgever” hadden kunnen uitvoeren.

Van de bedrijven die buiten de boot vielen, klaagde slechts 45 procent bij de opdrachtgever over de geschiktheidseisen. Zeer grote bedrijven (meer dan 1.000 werknemers) zijn eerder geneigd te klagen dan kleine ondernemingen. Waarom trekken bedrijven niet aan de bel als ze de indruk hebben dat overheidsinstanties hun eisen onredelijk hoog opschroeven? Ten eerste om praktische redenen: “Het brengt de order niet dichterbij, die is toch al vergeven.” Maar “angst voor represailles”, zoals één van de ondervraagden het uitdrukte, speelt ook een rol. “Om de goede relatie niet te bederven. Don’t bite the hand that feeds you”, zegt de directeur van een groot ingenieursbureau. “We willen de persoon die ook in het vervolg de beslissingen neemt, niet voor het hoofd stoten”, zegt één van zijn collega’s. “Rijkswaterstaat staat niet open voor dit soort zaken”, is een harder oordeel. “Ambtenaren horen alleen hun eigen verhaal.”

Wie vindt dat overheidsinstanties verkeerde eisen stellen, kan ook naar de rechter stappen en in de bouw vroeger ook naar de Raad van Arbitrage. Maar doen bedrijven dat? Van alle bedrijven die uit de boot vielen en ontevreden zijn over de overheids-eisen, stapte slechts 3 procent naar de rechter of naar de Raad van Arbitrage. Van degenen die dat wél deden werd iets minder dan éénderde in het gelijk gesteld.

Wat zijn de spelregels?

Voor de manier waarop overheidsinstanties moeten handelen als ze een bouwopdracht geven, een product kopen of een dienst afnemen geldt een wirwar van regels. Gaat het om een bouwwerk van meer dan 5.923.624 euro, dan gelden in principe Europese richtlijnen waaraan ambtenaren die een opdracht te vergeven hebben, zich moeten houden. Voor diensten en leveringen ligt deze grens op 154.014 euro voor de centrale overheid en op 236.945 voor alle andere overheidsinstanties.

Dat lijkt overzichtelijk. Het eerste probleem is dat de meeste overheidsinstanties deze regels aan hun laars lappen. Alleen de Haagse ministeries houden zich in meer dan de helft van de gevallen aan de regels, bij de provincies doet maar een kleine 30 procent dat en bij de andere overheidsinstanties (gemeenten, hbo-instellingen, musea en waterschappen) nog geen 10 procent.

Een ander probleem is dat de Europese regels behoorlijk wat ruimte bieden voor eigen interpretaties. Zo mogen overheidsinstanties op grond van de Europese regels best stevige eisen stellen aan bedrijven die meedingen naar opdrachten, zolang deze eisen maar 'proportioneel' zijn, met andere woorden: in verhouding tot de opdracht waar het om gaat. Maar wie bepaalt wat proportioneel is?

En dan hebben we het nog over de redelijk overzichtelijke Europese regels. Voor alle opdrachten die kleiner zijn – en er dus niet onder vallen – geldt: vrijheid blijheid. En juist op dit speelveld voltrekt zich het merendeel van de aanbestedingen. Alleen de zogeheten bouwministeries (VROM, Defensie, Verkeer en Waterstaat, Landbouw, Natuurbeheer en Visserij) vormen een uitzondering. Zij hanteren ook voor bouwwerken ónder de Europese regels in het algemeen een redelijk duidelijk reglement, het zogeheten Aanbestedingsreglement Werken 2004.

Heel anders ligt dat bij gemeenten. Er zijn gemeenten die bij opdrachten vanaf 100.000 euro overgaan tot openbaar aanbesteden, maar er zijn er ook die dat pas doen bij 500.000 euro. Sommige gunnen opdrachten direct aan één bedrijf, andere hanteren onderhandse procedures (bijvoorbeeld drie bedrijven wordt gevraagd een offerte in te dienen) en weer andere volgen ook voor het relatief kleinere werk een procedure die lijkt op de Europese. En dan de eisen zelf; terwijl de ene gemeente voor een bepaalde klus een bedrijf wil hebben dat minimaal 5 miljoen euro als jaaromzet heeft, hanteren andere gemeenten zo hun eigen, heel andere criteria.

Wat wil het kabinet?

De plannen van het kabinet ogen niet verkeerd. Er moet een “uniform juridisch kader” (zeg maar: nieuwe wetgeving) komen voor alle aanbestedende diensten, de naleving moet worden verbeterd, er moeten maatregelen genomen worden om de administratieve lasten te verminderen en de professionaliteit van de aanbesteders (de ambtenaren die opdrachten vergeven) moet omhoog. VNO-NCW en MKB-Nederland

zijn echter nog allerm minst te spreken over de vorderingen die gemaakt worden, zo lieten ze begin juli weten in een brief aan de hoogste ambtenaren van de verschillende ministeries.

Dát het kabinet iets moest doen, lag voor de hand. Naar aanleiding van de parlementaire enquête naar de bouwfraude is de wens ontstaan om meer aandacht te besteden aan integriteit bij het aanbesteden van bouwwerken. Daarnaast is uit onderzoek gebleken dat het overgrote deel van de overheidsinstanties zich niet aan de regels houdt en dat er in de dagelijkse praktijk veel problemen zijn. Het wemelt van de meest uiteenlopende selectie-eisen, die bovendien vaak in geen verhouding staan tot de omvang van een opdracht.

VNO-NCW en MKB-Nederland pleiten voor proportionele eisen in aanbestedingsprocedures en voor transparantie. Overheidsinstanties moeten inzichtelijk maken waarom ze in het kader van een bepaalde opdracht een bepaalde selectie-eis stellen. Beide ondernemingsorganisaties hebben het oog vooral gericht op de overheidsopdrachten ónder de Europese drempel; immers dat is in aantal 80 procent van de markt.

In een zogeheten Visiedocument dat de ministerraad medio vorig jaar vaststelde, werden nog maar weinig concrete maatregelen voorgesteld en in april 2005 kwam minister Brinkhorst van Economische Zaken nog niet veel verder dan de mededeling dat een goede regeling van een aanbestedingspraktijk onder de Europese drempelwaarde inderdaad belangrijk is. Maar voorlopig lijkt het er niet op dat er voor dit deel van de markt inderdaad uniforme regels komen; daartegen verzetten met name de gemeenten zich. Ook de plannen van het kabinet om iets te doen aan de ondeskundigheid van uitvoerende ambtenaren geven de beide organisaties “grote zorgen”. Ook vinden ze het spijtig dat op dit gebied fatsoenlijk, onafhankelijk toezicht ontbreekt.

Uitwerking onderzoek per vraag

1. Welk gedeelte van de omzet van uw onderneming is naar schatting afkomstig van overheidsopdrachten?

De 948 ondervraagden halen gemiddeld 25 tot 30 procent van hun omzet uit overheidsopdrachten. Voor een zeer groot gedeelte (46 procent) is het aandeel uit overheidsopdrachten minder dan 10 procent.

Er is een behoorlijk verschil tussen de zeer grote bedrijven (>500) en de zeer kleine bedrijven (<10). De zeer grote bedrijven halen gemiddeld 35 tot 40 procent van hun omzet uit overheidsopdrachten, bij de zeer kleine bedrijven is dit gemiddeld nauwelijks 25 procent.

Ook zijn er wat dit betreft verschillen tussen de branches. Van de drie onderzochte branchegroepen wordt door de bouw/installatiebedrijven het meest gewerkt voor de overheid: gemiddeld 30 tot 40 procent van de omzet. Bij de dienstverleners is dat een fractie minder, terwijl industriële bedrijven hooguit 10 tot 15 procent van hun omzet halen uit overheidsopdrachten.

Bij de groep bouw/installatie en bij de groep dienstverlening is de afhankelijkheid van overheidsopdracht ook veel groter. Van de bouw- en installatiebedrijven is 21 procent voor meer dan de helft van zijn omzet afhankelijk van overheidsorganisaties, in de sector dienstverlening is 23 procent voor meer dan de helft afhankelijk van de overheid, terwijl dit in de industrie slechts voor 4 procent van de bedrijven geldt. Voor alle respondenten geldt dat 18 procent van de bedrijven voor meer dan de helft van overheidsopdrachten afhankelijk is.

	<u>Totaal</u>	<u>≥500</u>	<u><10</u>
	Abs.		
- Minder dan 10 procent	438	43	76
- 10 tot 20 procent	138	20	15
- 20 tot 30 procent	91	18	9
- 30 tot 40 procent	72	18	5
- 40 tot 50 procent	38	6	9
- 50 tot 60 procent	35	6	6
- 60 tot 70 procent	32	5	5
- 70 tot 80 procent	43	12	3
- 80 tot 90 procent	30	4	3
- Meer dan 90 procent	31	8	3
	---	---	---
	948	140	134

	<u>Industrie</u>	<u>Bouw/installatie</u>	<u>Dienstverlening</u>
- Minder dan 10 procent	93	54	122
- 10 tot 20 procent	25	26	51
- 20 tot 30 procent	8	27	26
- 30 tot 40 procent	5	19	32
- 40 tot 50 procent	2	12	13
- 50 tot 60 procent	1	8	12
- 60 tot 70 procent	1	5	18
- 70 tot 80 procent	2	13	18
- 80 tot 90 procent	1	6	14
- Meer dan 90 procent	1	6	9
	---	---	----
	139	176	315

2. Wat vindt u in het algemeen van de algemene eisen (op het gebied van financiële of economische draagkracht of technische bekwaamheid) die overheidsinstanties stellen aan bedrijven die in aanmerking wensen te komen voor overheidsopdrachten?

Van de 948 ondervraagden vinden 637 de eisen 'veel te zwaar' of 'te zwaar' (67 procent). Slechts 63 (7 procent) vinden de eisen 'te licht' of 'veel te licht'. Van de ondervraagden vinden 248 de eisen 'precies goed' (26 procent).

De kleinere bedrijven (<10) oordelen het hardst over de eisen: 72 procent vindt ze 'veel te zwaar' of 'te zwaar'. De grootste bedrijven (>500) zijn milder: slechts 52 procent vindt ze 'veel te zwaar' of 'te zwaar'

De scores van branchegroepen wijken niet wezenlijk af van het gemiddelde. In de bouw/installatiesector vindt 69 procent de eisen te zwaar of veel te zwaar, in de industrie is dat 60 procent en in de dienstverlening 71 procent.

	<u>Totaal</u>	> 500	<10
	Abs.		
- Veel te zwaar	203	18	47
- Te zwaar	434	55	49
- Precies goed	248	49	34
- Te licht	51	16	3
- Veel te licht	12	2	1
	----	----	----
	948	140	134

	<u>Industrie</u>	<u>Bouw/inst.</u>	<u>Dienstverlening</u>
- Veel te zwaar	31	31	77
- Te zwaar	52	91	148
- Precies goed	46	39	71
- Te licht	7	12	17
- Veel te licht	3	3	2
	----	----	----
	139	176	134

3. U vindt de eisen van overheidsinstanties te zwaar. Doelt u hierbij op de eisen die gesteld worden aan bedrijven die een werk willen uitvoeren, een product willen leveren of een dienst willen uitvoeren? (Meerdere antwoorden mogelijk).

Van degenen die de eisen van overheidsinstanties te zwaar vinden, doelen de meesten op de eisen die gelden voor diensten. Ook hier zijn verschillen tussen de branchegroepen.

Totaal

	Abs	Perc.
- een werk	260	$260/948 = 27$ procent
- een levering	204	$204/948 = 22$ procent
- een dienst	415	$415/948 = 44$ procent

Van degenen die de eisen van overheidsinstanties te zwaar vinden en antwoord geven op vraag 3, vullen er 178 meer dan één optie in.

64 ondervraagden vinden de eisen voor werken, leveringen en diensten te zwaar, 18 ondervraagden vinden de eisen voor werken én leveringen te zwaar, 49 ondervraagden vinden de eisen voor werken en diensten te zwaar en 47 ondervraagden vinden de eisen voor leveringen en diensten te zwaar.

Per branchegroep

	Industrie	Bouw/install.	Dienstverlening
Een werk	26 %	60 %	22 %
Een levering	46 %	13 %	18 %
Een dienst	23 %	18 %	63 %

4. Welke eisen vindt u precies te zwaar?

Bij deze vragen waren drie antwoordmogelijkheden gegeven:

- a) De eisen op het gebied van financiële of economische draagkracht van het bedrijf.
- b) De eisen op het gebied van technische bekwaamheid (ervaring, vakkundigheid, capaciteit in menskracht en technische uitrusting).
- c) Beide.

Geantwoord werd als volgt:

Eisen op het gebied van financiële of economische draagkracht van het bedrijf.

Abs: 189. Percentage: 189/948 antwoorden = 20 procent

Eisen op het gebied van technische bekwaamheid.

Abs: 134. Percentage: 134/948 antwoorden = 14 procent

Beide.

Abs: 294. Percentage: 294/948 antwoorden = 31 procent.

Op grond van deze antwoorden, kunnen de volgende berekeningen gemaakt worden:

De eisen van overheidsinstanties op het gebied van financiële of economische draagkracht van het bedrijf worden door $294 + 189 = 483$ ondervraagd als een probleem beoordeeld. In procenten: $483/948 = 51$ procent.

De eisen van overheidsinstanties op het gebied van technische bekwaamheid worden door $294 + 134 = 428$ ondervraagd als een probleem beoordeeld. In procenten: $428/948 = 45$ procent.

Per branchegroep

	Industrie	Bouw/installatie	Dienstverlening
Fin./econ.	19 %	17 %	25 %
Techniek	12 %	25 %	12 %
Beide	27 %	56 %	32 %

Onderstaand de toelichtingen die bij dit antwoord werden gegeven (concrete verwijzingen naar mogelijk herkenbare, bestaande situaties zijn door de redactie verwijderd):

Opvallend is dat alles tot in detail gedocumenteerd moet worden bij een proposal. Dit kost zoveel tijd dat het voor kleinere partijen (misschien wel betere partij dan grote ondernemingen) economisch niet haalbaar is.

Financiële eisen:- er worden eisen gesteld in de vorm van knock-out criteria over bijvoorbeeld financiële ratio's. In sommige bedrijven is de financiële structuur zodanig dat hieraan niet kan worden voldaan, ondanks dat de financiële situatie toch goed is. - Daarnaast wordt vaak gevraagd naar ervaring/omzet in het overheidsegment specifiek. Dergelijke eisen maakt het lastig voor nieuwkomers. - Eisen rond minimale omzet, maar het lastig voor MKB om overheidsopdrachten te winnen.

Niet alleen financiële en economische eisen zijn te zwaar, ook juridische eisen zijn vaak buitenproportioneel. Bovendien is de wijze waarop in een aanbesteding hiermee wordt omgegaan (botweg in begin van de procedure formuleren als knock out eis) zeer onbevredigend en disproportioneel.

De gestelde eisen door de overheid zijn zwaar onderhevig aan steeds veranderende wet en regelgeving die steeds complexer en diffuser wordt. De aanbesteding van de Westerschelde was een bestelbusje vol met mappen.

Vaak zijn gestelde eisen te zwaar in vergelijking met de uiteindelijk te leveren dienst. Het komt ook regelmatig voor dat er eisen gesteld worden, die in de latere dienstverlening niet terugkomen. Dit leidt tot inefficiency en heeft een prijsopdrijvend effect of leidt tot mindere kwaliteit dienstverlening.

Met name extreme en onrealistische inkoopvoorwaarden ervaren wij als buiten proportioneel, zoals onbeperkte aansprakelijkheid, intellectuele eigendomsrechten etc.

Heel veel overbodige papieren vooraf. Beter vooraf marginale toetst en bij definitieve gunning meer in de diepte 1) financieel-economische draagkracht -> er wordt veel info gevraagd terwijl daar veelal/altijd (zo blijkt uit evaluaties) niets mee gedaan wordt. Beter is het als ze een eigen verklaring opvragen waarin wordt geëist om te verklaren DAT de draagkracht er is met achteraf desgewenst alsnog een check. Gelukkig zien we dat ook en dat scheelt weer werk/kosten - overheden denken vaak niet goed na over offerte aanvragen. Ze kopiëren graag van andere overheden, vooral als het om dezelfde dienst gaat. Zo zie je regelmatig dat kleinere gemeenten een programma van eisen van een (hele) grote gemeente 1 op 1 kopiëren. Dat zorgt voor zeer veel info die moet worden aangeleverd (inhoudelijk) terwijl het lang niet altijd van toepassing is. Ook grote gemeenten schieten regelmatig (ver) door in info opvragen (veelal gestimuleerd door zeer actief meedenkende inkoopadviseurs).

Vaak spreekt de overheid al een voorkeur uit voor een bepaalde organisatie (bij LNV is dit vaak LTO of DLV omdat die van vroeger uit gelieerd waren aan het ministerie) en dan kom je er niet meer tussen.

De eisen en regelingen zijn sinds "de bouwfraude" alleen maar toegenomen; een discussie over prijs versus kwaliteit, gecombineerd met deregulering, ontbreekt nog steeds.

Criteria liggen vaak teveel op het zelf gemaakt hebben van specialistische onderdelen in plaats van het zelf gemanaged hebben. Er meer gevraagd dan noodzakelijk is. En daarmee is de natuurlijk geen middel al een aanzienlijke voorinvestering.

Het afkopen van risico's bij diensten en werken is vaak moeilijk in een reëel bedrag te vertalen, waardoor vergelijking van offertes niet altijd op de juiste manier kan geschieden.

Men vraagt vaak om aan eisen te voldoen die niet passen bij de aard van het project, wellicht omdat men zelf niet goed weet welke expertise nodig is.

Onbeperkte aansprakelijkheid is niet te verzekeren.

Niet zozeer de eisen zelf, alswel de omstandige rapportage die hieromtrent moet geschieden.

Als voorbeeld: voor aanbestedingen voor accountantsdiensten aan gemeenten e.a. overheidsorganen is één van de eisen dat tenminste ervaring door een referentielijst van 3 gelijksoortige (qua omvang) opdrachten moet kunnen worden aangeleverd. Het daaraan niet kunnen voldoen, ook indien het kantoor bereid is te investeren in kennis, kunde, ervaring en toch altijd de eigen naam hoog heeft te houden, hetgeen een garantie moet zijn voor kwaliteit.

Bergen papier in bureaucratische molen! Het is niet de eis op zich, maar vooral de manier waarop het geïnterpreteerd wordt.

Ambtenaren van een laag niveau beslissen en beïnvloeden de te maken keus. Echt objectief zijn ze nimmer. "als het maar gaat naar de door hen beoogde opdrachtgever".

Van een groot, gerenommeerd bureau worden voor projecten o.a. jaarverslagen, bankgaranties, door accountants goedgekeurde omzeteisen e.d. gevraagd. Ook Europese selecties zijn veel te omslachtig en tijdrovend.

Vaak is het juridisch deel aan vragen niet in verhouding met de opdracht. Je hebt de contracten maar te slikken en die eisen staan niet in verhouding tot het aanbestede.

Ervaring referenties dat men soortelijk werk al meerdere malen heeft verricht zorg ziekenhuizen theaters etc dit wordt dikwijls overdreven.

Er wordt nogal eens geschermd met de kennelijke noodzaak van toepassing van Europese aanbestedingsregels. Daarbij opereren respectievelijke gemeenten zeer divers.

Met name de administratieve werkzaamheden/last om bijvoorbeeld te pre kwalificeren vragen zeer veel tijd.

Overdreven gedetailleerde en uitgebreide opgaves.

Veelal wordt ervaring geëist voor de te leveren dienst die alleen bestaande leveranciers (kunnen) hebben (omdat deze reeds leveren). Bijvoorbeeld de eis: tenminste x jaar ervaring met accountantscontrole bij gemeenten. Toetreders worden zo uitgesloten (discriminatorische eisen).

Met name omdat er veelal geen enkele mogelijkheid bestaat om in onderling overleg tot compromissen te komen; de aard van het aanbesteden is er derhalve de reden van, dat de eisen als buitengewoon zwaar worden gekwalificeerd.

Te veel vragen zijn gebaseerd op ervaring en financiële kracht en er is te weinig aandacht voor vernieuwende oplossingen en flexibiliteit.

Geen mogelijkheid voor nieuwkomers op de markt op basis van ervaringseisen.

De gestelde eisen worden telkens indirect opgelegd door middel van garanties, de mate waarin aansprakelijkheid gedragen dient te worden en niet zelden boetes voor van alles en nog wat. Let op garanties en boetes zijn altijd uitgesloten van verzekering. In theorie zou de leverancier dit potentieel financieel nadeel (voor een gedeelte) dienen te voorzien.

De uitvoerigheid die op veel gebieden gevraagd wordt (documentatie, procedures, etc.) is vaak zodanig, dat daardoor sommige bedrijven al spontaan afhaken.

Techniek is techniek. Referenties doen slechts een vermoeden van bekwaamheid geven, niet een garantie!

De werken worden in het algemeen te groot gemaakt terwijl een splitsing in kleinere eenheden best mogelijk is en soms zelf beter. Ook is er dan kans voor meerdere bedrijven.

Met name de gevraagde bewijsvoering: de administratieve ballast van beantwoording van aanbestedingen wordt zo onevenredig zwaar

De eisen met betrekking tot financiële draagkracht worden niet gesteld aan de gemeentelijke bedrijven die concurrerende offertes uitbrengen. De eisen op het gebied van bekwaamheid en ervaring worden niet gesteld aan bedrijven die zijn opgericht door voormalige gemeenteambtenaren

De papieren rompslomp die er bij komt kijken en de dikwijls niet effectieve randapparatuur welke gewenst wordt. Het is geen kwestie van moeilijk maar afwijkend en vreemd en daarom een hoop werk.

Met name de energie die er in gestoken moet worden om dit kenbaar te maken of op de preferred suppliers list te komen

Soms staan de technische eisen niet in verhouding met het uit te voeren werk. Soms is de drempel zo hoog dat je er niet aan kunt meedoen en daardoor kun je als bedrijf ook niet groeien. Bij elk werk opnieuw wordt alles herhaald. Je zou een soort certificaat met een bepaalde geldigheidsduur moeten hebben waarop alle eisen en kwaliteiten van de onderneming staat vermeld.

Met name de meetbare prestaties van diensten zijn soms onrealistisch. Bijvoorbeeld te behalen taalniveau bij inburgering.

Vaak geven de eisen geen blijk van de nieuwste ontwikkelingen op een vakgebied en dan is het moeilijk de ambtenarij te overtuigen van de kwaliteiten van het gebodene.

Het gevraagde omzetvolume van de toegelaten aanbestedende partij wordt soms zo hoog ingezet dat maar enkele potentiële leveranciers overblijven

Naast bovenstaan de punten ook de risicoverdeling. Dit betreft met name bij de aanbestedingen op het gebied van verzuimbegeleiding

Er moeten zeer veel bescheiden aangeleverd worden waarvan ik mij afvraag of ze wel ingezien worden

Eisen met betrekking tot financiële historie van bedrijf maakt het erg lastig voor nieuw bedrijf om te kunnen leveren. vereiste inhoudelijke specificaties om te kunnen leveren zijn vaak niet realistisch.

De aanvragen worden te vaak onderhands doorgespeeld (het betreft hier levering van technische producten).

De eisen zijn niet in verhouding met de te vergeven opdracht

Veelal geldt een referentie-eis gericht op een specifiek project waarbij grotere concern projecten uit het hele land meenemen. Uiteindelijk voert een rayonkantoor uit met vaak een minder ervaring.

Er worden vaak allerlei eisen gesteld en documenten gevraagd, die niet echt beoordeeld worden en ook niets zeggen over de bekwaamheid van de inschrijver. Aanbestedende diensten zouden veel beter moten kijken welke informatie echt nuttig en nodig is om te beoordelen of iemand in aanmerking komt voor een opdracht. Op dat punt ontbreekt het vaak aan kennis en kunde. In sommige gevallen, waarbij men beseft dat de eigen kennis onvoldoende is, worden inkoopbureaus ingeschakeld, die hebben echter veelal wel verstand van inkopen (laagste prijs) maar niet van de materie die wordt ingekocht, zodat een erg onevenwichtige aanbesteding ontstaat.

Het is voor ons bedrijf niet mogelijk om in nieuwe segmenten opdrachten te verwerven. Voorbeeld, onze kennis en ervaring is de afgelopen jaren sterk gegroeid en wij achten ons in staat om een hoofdbureau van politie te realiseren, dit is niet mogelijk omdat als ervaringseis verwacht wordt dat je dit al eens eerder gemaakt moet hebben, of een specifiek onderdeel ervan. Hierdoor kun je nooit een start maken en daar door komen de opdrachten altijd bij dezelfde terecht. De overheid dient zich te realiseren dat wij (en andere) voor het bedrijfsleven dagelijks installaties maken die we nooit eerder gemaakt hebben, dit is altijd goed gekomen, ook binnen te tijd en de specs. Hierdoor hebben wij ons als bedrijf kunnen ontwikkelen tot wat wij nu zijn.

Drempels veel te hoog of eisen veel te specifiek. Voorbeeld: heb je geen ervaring met het bouwen van een school (simpel gebouw met simpele installaties) dan zal je er ook nooit een gaan bouwen. Je komt simpelweg onvoldoende specifiek ervaring aantonen.

De overheid stelt idiote criteria bij de aanbesteding van werken (m.n. wegenbouw die voor de uitvoering van het werk lang niet allemaal relevant zijn en die er toe leiden dat steeds minder bedrijven in aanmerking komen voor grote opdrachten omdat niet aan alle vereisten kan worden voldaan.

Binnen mijn segment [grote bouw opdrachten] liggen de eisen hoog en nemen de verantwoordelijkheden toe ter compensatie van de afnemende 'kunde' aan de zijde van de overheid.

Elke overheidsinstelling hanteert andere criteria (zelfs voor exact dezelfde of grotendeels vergelijkbare leveringen). Daarnaast worden absurde eisen gesteld aan garantie bepalingen, levertijden, responstijden etc.

Teveel effort moet gestoken worden in een aanbieding met onzekere uitkomst.

Een ongemotiveerde keuze voor altijd de zelfde dienstverleners. De administratie bij de (voorinschrijvingen voor) offerte is te zwaar; de eisen zelf meestal niet.

Heel veel kwalificaties worden gevraagd terwijl er op prijs wordt geselecteerd.

Hoge eisen mag, maar ze moeten wel in verhouding zijn tot het geen wat er gevraagd wordt.

Eisen ten aanzien van financieel draagvlak en/of technische bekwaamheid zijn vaak buitenproportioneel t.o.v. te leveren dienst. Vergaande eisen in voortraject met betrekking tot aantoonbaarheid leidt tot kostenverhoging

Het gaat mij vooral om de procedurele insteek daarbij, die vind ik te zwaar. Nadruk op regels en procedures maakt leren en opleiden over leidinggeven lastig. Er wordt vaak overvraagd. Hierdoor zullen nieuwe toetreders (of nieuw vakgebied voor dat bedrijf) nauwelijks kans krijgen.

Meer nog de vracht aan inlichtingen en rapportering.

De ervaringseis wordt vaak te hoog ingezet.

Met name de wijze van beoordelen of aan de eisen wordt voldoen is discutabel. Het wordt bovendien bijzonder lastig als je in vorm van maatschap opereert: naar mijn mening worden aanbestedingsprocedures vooral ingericht op gebruiken in de bouw

Vaak gaat het om hele hoge kwantiteiten in geld en capaciteit. Met kwaliteitseisen niet zoveel problemen. Overigens zijn die vaak algemeen gesteld.

Het complete uitbestedingsproces is veel te complex voor MKB bedrijven

Er worden voor werken vergelijkbare/gelijksoortige projecten opgevraagd. Dit is voor een middelgrote onderneming moeilijk te realiseren. De grote ondernemingen profiteren hiervan.

Meer op het gebied van het toegangsbeleid. Identiteitsbewijs is vaak niet voldoende, bewijs van goed gedrag is vaak verplicht, geldigheid hiervan 1 jaar.

In bepaalde gevallen wordt tijdens het offerte traject om een bankgarantie verzocht.

Niet alleen de eisen op zich zelf, maar door ongebreidelde (onnodige)clustering worden de eisen per definitie hoger en wordt mededinging uitgesloten. Bij veel aanbestedingen worden erg hoge eisen gesteld aan reeds uitgevoerde projecten zowel technisch als financieel. Door deze hoge eisen kom je nooit in aanmerking om je voor dit soort projecten te selecteren. Dit is een vicieuze cirkel.

Er vindt bundeling van inkoop plaats waardoor het volume geconcentreerd wordt en men gelijktijdig eisen stelt om risico's af te dekken, zoals back-up/uitwijk faciliteiten. Voor MKB-bedrijven, werkend vanuit één locatie, is het onmogelijk hierop te anticiperen. De draagkracht van multinationals of grote particuliere organisaties is uiteraard een veelvoud van de midden- en klein bedrijven. Deze laatste categorie kent veelal een gelijkwaardige dan wel hoogwaardiger kwaliteits- en dienstenniveau maar mist schaalgrootte om aan de norm voor draagkracht te voldoen. Daarnaast is het nog maar de vraag of de MKB-bedrijven het gebundelde (gecentraliseerde) volume kunnen verwerken.

Gestelde criteria wekken vaak de schijn van willekeur. Het MKB wordt zwaar gediscrimineerd door verhoogde eisen bij de vorming van combinaties.

Het systeem van preferred suppliers kwalificeert alleen in algemene zin, en belemmert daarna echte specialisten.

Referentie-eisen zijn zodanig dat zelfs gekwalificeerde bedrijven niet in deelsectoren toegelaten worden om dat ze bepaalde soorten gebouwen (ziekenhuizen, specifieke opleidingsinstituten) niet eerder gemaakt hebben.

Werken worden steeds meer geclusterd, waardoor alleen maar grotere bedrijven aan de gestelde criteria voldoen. Ook worden er werken van verschillende disciplines samengevoegd waardoor de criteria ook veranderen. Te zeer bestaat de neiging om zaken op papier te willen "dichttimmeren"; alsof daarmee het succes van het vervolg gegarandeerd is; hoge financiële eisen hebben vaak te maken met zware garantievoorwaarden en boetebepalingen: "als het fout gaat dan valt er een kip te plukken"; hieruit spreekt maar weinig vertrouwen en leidt tot een veel scherpere houding naar partners (soortement self-fulfilling prophecy: ik kan moeilijk doen want ze hebben voldoende draagkracht).

De eisen die in een aantal gevallen worden gesteld, zijn onvoldoende doordacht door gebrek aan deskundigheid van betrokkenen op het betreffende gebied vergelijking van werkzaamheden en aanneemsommen welke een meervoud zijn van het gevraagde werk in dienstverlening is het beter om gebruik te maken van kleine bedrijven uit de regio.

Als je geen referentie heb van een gevraagd product kom je nooit voor een opdracht in aanmerking De overheid zou eigenlijk het tegenovergestelde moeten promoten De kennis is zeker aanwezig bij ons. Alleen je krijgt de kans niet omdat "een boekhouder" bij de overheid bepaald of je voldoet???

In die zin dat nogal eens de indruk bestaat dat gericht wordt aanbesteed c.q. alleen "zware jongens" in aanmerking komen. Met name in tender situaties.

Er worden absurde eisen gesteld, bijv. ISO, alle cv's van medewerkers meesturen, continu opnieuw bankgaranties, betalingsverplichtingen sociale zekerheid, belastingen, etc, van de laatste 3 jaren jaarrekeningen meesturen, balansratio's en winsten die vervolgens bij winst tegen je gebruikt worden, ziekteverzuim% die vervolgens niet geaccepteerd worden cq. voor korting gebruikt worden, minimaal 3 of 4 gelijkwaardige opdrachten in de laatste 3 jaren, kleine ondernemingen komen gewoon niet aan bod door de veel te bureaucratische eisen die vervolgens niet bij de afweging gebruikt worden want alleen de laagste prijs is beslissend. De meeste aanbestedingen worden als schaamlap gebruikt, ze zijn meestal eenzijdig, geen verplichtingen voor de aanbesteder en extreem veel eisen aan de inschrijver, eenmaal gegund gaat de aanbesteding in de kast en wordt er geen opdracht gegund. Ook zijn de procedures ellenlang, door de kosten die moeten worden gemaakt kunnen kleine bedrijven niet serieus meedoen.

Een onderneming kan goed draaien, maar door een omstandigheid bijvoorbeeld een personele claim, schade etc. die wel gerapporteerd wordt in de boeken maar niet uitgelegd kan of mag worden geeft dit de over de onderneming een verkeerd beeld. Dit is in een aanbesteding niet te verwerken waardoor het bedrijf meestal afvalt. Jaarverslagen liegen immers niet maar de uitleg is niet goed te geven. Het bedrijf is eigenlijk gezond en van goede kwaliteit maar onvoorzien omstandigheden geven in een bepaald jaar een ander beeld.

Er worden vaak onzinnige (en tegenstrijdige) dingen gevraagd.

Selectiecriteria zijn onevenredig hoog in relatie tot de opdracht.

Men vraagt vaak ISO, alsof dat een garantie is voor goed werk i.p.v. goed geadmistreerd werk.

De belachelijke hoge eisen die gesteld worden aan de financiële hoogte van de reeds uitgevoerde werken, alsmede het verleggen van alle verantwoordelijkheid naar de aannemer met de daar aan gekoppelde schadeclaim cultuur. Hierdoor wordt het gehele midden- en kleinbedrijf buiten spel gezet. I.p.v. meer concurrentie wordt het enkel maar minder.

soortgelijke ervaring telt niet. het is altijd zeer exact omschreven. soms zijn er maar enkele bedrijven in Nederland die aan die eisen kunnen voldoen.

Door het formuleren van eisen op gebied van omvang van de onderneming (minimale omzet, etc.) worden automatisch kleinere inschrijvers geweerd.

Belangrijker is vaak nog het feit, dat overheden de schijn willen vermijden Nederlandse bedrijven opdrachten te gunnen, en daardoor naar het buitenland gaan!

Er wordt te vaak gevraagd om gerealiseerde werken met een veel hogere aanneemsom dan het werk zelf betreft. hierdoor alleen de hele grote bedrijven in aanmerking voor een uitnodiging. terwijl het werk zelf makkelijk uitgevoerd worden door een "kleiner" bedrijf.

De eisen maken het moeilijk voor startende of groeiende ondernemingen om te participeren. Door eisen te stellen op grond van zaken die uit het verleden dan wel de status quo van een onderneming blijken worden creativiteit, ambitie en originaliteit van proposities ondergewaardeerd. Toegevoegde waarde van dienstverlening zit deels besloten in het vermogen om de juiste vragen te stellen en minder in het vermogen om antwoorden te genereren. Door het delen van vragen in de aanbesteding met meerdere partijen wordt dit op onwenselijke wijze genivelleerd en onderscheidend vermogen teniet gedaan.

Vaak worden onevenredig grote omzetnormen gevraagd. De eisen die gesteld worden aan opleiding en kennisniveau van medewerkers gaan ver. Onjuiste beoordeling en vergelijk van de geboden kwaliteit. Mijn indruk is dat overheden te veel blijven hangen in de groep van bedrijven met juiste referenties en in mindere mate de bereidheid tonen om "nieuwkomers" met een solide trackrecord te selecteren.

Eigenlijk vind ik dat het onzin is om voor meerdere tenders steeds weer net iets andere vragen te krijgen terwijl ze zich baseren op dezelfde richtlijnen. Er moet een centraal digitaal depot komen waar je dergelijke standaardinformatie kunt vastleggen en updaten, zodat je niet tig keer per jaar er weer werk van hebt. De potentiële toekomstige opdrachtgever kan aan de hand van die informatie al checken of je door de preselectie heen komt. Dikwijls wordt VCA gevraagd, terwijl de opdrachtgever zelf de eisen niet kent, die worden gesteld aan de

opdrachtgever. Prijs/kwaliteitverhouding. De overheid wil voor onze branche (ICT) voor een dubbeltje op de eerste rij zitten!

Het aanbestedings- en gunningsbeleid 'smoort' de mogelijkheden van innovatieve, kleinere bedrijven.

ARBO VEILIGHEID VCA** overal voldoen we aan maar ZZP-ers e.d. kunnen gewoon hun gang gaan!!!! Het blijkt dat inkooporganisaties worden ingehuurd die in sommige gevallen onredelijke eisen stellen. Ook blijken ze vaak af te wijken (sterker nog, geen idee hebben van) van de Europese regels (als het gaat om een Europese aanbesteding). Vooral bij Europese aanbestedingen lijkt de gedachte te zijn: hoe kunnen wij zoveel mogelijk bedrijven buiten de deur houden. De gedachte zou moeten zijn: wat zijn de minimale eisen die voor de betreffende opdracht redelijk en relevant zijn.

Voorgescreven eisen zijn te overdreven.

Tevens te veel administratieve rompslomp en geen vergoeding voor offerteberekeningen.

Het zijn vaak grote opdrachten die via een vrij ingewikkeld of onbekend systeem worden aanbesteed.

Slechts de laagste prijs geldt als argument, terwijl de eisen t.a.v. de voorschriften op alle terreinen niet reëel meer zijn.

Toegang is moeilijk.

Vaak worden vooraf zo'n groot pakket van eisen gevraagd, wat veel tijd vergt en waarbij de kans dan ook zeer klein is dat het ook werkelijk opdracht kan worden. Vaak doen vele bedrijven hetzelfde werk terwijl er maar 1 het werk mag uitvoeren. Waarom wordt de aannemerij hier op voorhand mee opgezadeld?

Het heeft geen nut een omzettafzet neer te leggen, die voor een enkele onderneming haalbaar is. Waar is dan het beginsel van aanbesteding?

Financiële draagkracht zegt niets als een bedrijf dat een opdracht tegen bodemprijs aanneemt failliet gaat (en dat gebeurt meer dan eens) Met name de ervaringseisen staan vaak niet in verhouding tot het werk

Gunningscriteria worden disproportioneel verhoogd. Alleen bedrijven met veel omzet en werknemers voldoen vaak maar aan de eisen. Veelal onterecht, omdat er veel kennis en kunde is bij MKB bedrijven of een combinatie van bedrijven. Veel werkzaamheden worden trouwens door grotere bedrijven toch weer uitbesteed aan kleinere bedrijven.

Overheidseisen zijn vaak te rigide, m.a.w. er wordt bij de probleem oplossing te weinig gebruik gemaakt van kennis en kunde van de aanbodzijde.

De eisen druisen geregeld tegen arbo omstandigheden in en op gebied van financiën geregeld tegen alle normale gebruiken, zoals betalingstermijn, kortingspercentage, prijsaanpassing vanwege kostenstijgingen etc.

De bureaucratie rondom het invullen van al die formulieren en voldoen aan die uitgebreide rapporten waar ze vervolgens niets mee doen is té uitgebreid.

Bouwwerken van geringe omvang en moeilijkheidsgraad waarbij zeer hoge bedrijfsomzetcijfers en zeer grote referentieprojecten worden gevraagd.

Sommige bestekken gaan heel erg ver in de vraagstelling door overheden. Men kan zich afvragen of er een reële risico evaluatie aan ten grondslag ligt, of dat het onnodige werkverschaffing betreft. Er wordt vaak om ervaring binnen de overheid gevraagd wat eigenlijk niet relevant is, dit blijkt ook uit ervaring van mensen die wel via ons bij een overheidsinstantie werken.

Eisen worden gebruikt om oneigenlijke selecties mogelijk te maken.

Er worden eisen gesteld waarvan men de reikwijdte zelf niet kan overzien.

Het komt nogal eens voor dat aan de eisen die gesteld worden nooit kan worden voldaan omdat je de eisen allen op kan bouwen bij de overheid, die weer de eisen stelt. zo kom je nooit aan een eerset werk dat voldoet aan de criteria. (b.v. de bouw van cellen/gevangenissen).

Met name de eis van een garantie inzake aansprakelijkheid is in de dienstensector een probleem. Verzekeringen zijn vaak niet mogelijk of veel te duur.

Bij Europese aanbestedingen worden de financiële eisen vaak extreem hoog gesteld. De "lastenboeken" worden steeds dikker. Indekken is m.i. verheven tot een rage. Veelal raamovereenkomsten met landelijk organisatie. Regionale spelers met een specialisme vallen hierdoor buiten de boot.

Vriendjespolitiek door ambtenaren die een gering onderscheidend vermogen aan de dag leggen

In verband met bijvoorbeeld een inspanning om VCA gecertificeerd te worden of KOMO/BRL te halen blijkt dit een flinke investering t.o.v. een nog af te wachten geringe omzet toename. Het aanbestedingstraject duurt te lang en is veel te juridisch en geprotocolleerd. Daardoor een zwaar accent op legitimering en eventueel verantwoording indien procedures aanhangig gemaakt zouden worden. Te weinig ruimte voor ondernemen en gesprekken tussen opdrachtgever en mogelijke leveranciers. Soms ook zien wij balanstotalen die boven een bepaald bedrag moeten zijn. Mijns inziens voegt dat niets toe en is een manier om kleinere bedrijven geen kans te gunnen. Voor beknopte onderzoeken worden al zeer zware technisch administratieve eisen gesteld. Projectorganisatie onevenredig zwaar. Bij de opdrachten betreffende de leveringen in het kader van de WVG wordt het de wat minder grote bedrijven onmogelijk gemaakt mee te dingen bij de aanbesteding. Alleen de allergrootsten kunnen voldoen aan de financiële/economische eisen.

Kennelijk is het geheugen van overheidsinstanties kort. Telkens dienen vragenlijsten met dezelfde vragen doorgenomen te worden. een keer geselecteerd is geen garantie voor volgende keren.

Voor de vele bijkomende gegevens die overlegd moeten worden bij een offerte. Gegevens die weinig tot niets te maken hebben met de inhoudelijke vraag over onze dienstverlening, expertise etc. Er wordt er gewichtig gedaan over deze zaken terwijl het niets zegt over de kwaliteit van het geleverde. Certificering is een voorbeeld van zo'n wassen neus. Niet bij elke instantie of bij elke opdracht, maar het komt beide voor.

Niemand kan de goede vragen stellen laat staan beoordelen. De ervaring leert dat bestekken op een leverancier of systeem zijn geschreven, vaak al voorbesproken, en dat veel aanbiedingen vaak op onterechte of niet ter zake doende of onduidelijke argumenten worden afgeschreven. Bovendien, veelal zijn de aanbestedingen ook erg slecht te vinden en worden aan (met name) Europese aanbestedingen waanzinnige eisen gesteld (bestek in het Frans, verplicht bezoek over 2 dagen op een locatie in het buitenland, etc.)

Ook na de economische dip worden nog steeds omzet en winstgroei geëist. Daarnaast worden vaak zeer omvangrijke referentieprojecten gevraagd met een zeer specifiek karakter. Deze eisen maken dat je nooit precies voldoet aan de eisen. Vanaf dat moment ben je overgeleverd aan de willekeur van de aanbestedende dienst. Soms irrelevant hoge omzeteisen

De eisen zijn vaak niet in overeenstemming met de omvang van de aan te besteden dienst. Hierdoor wordt de concurrentie juist minder in plaats van meer. Het is een spiraal naar beneden: meer eisen, minder opdrachten, minder referenties, steeds moeilijker geselecteerd te worden!

De eisen worden zo hoog gesteld dat een lokale aanbieder er niet meer aan kan voldoen. Zo wordt gestuurd naar Europese aanbesteding dat te koste gaat van het lokale bedrijfsleven.

Bankgarantietermijn te lang.

Financieel zijn projecten het zwaarst, deze moeten bijna altijd voor gefinancierd worden, betaling pas volledig na oplevering en dan ook nog niet altijd binnen de gestelde betalingstermijn.

Alle kwaliteitssystemen die er inmiddels zijn en verlangd worden door de overheid zijn een behoorlijke investering dit is voor kleinere bedrijven niet meer op te brengen

De rijkswaterstaten bestede vroeger werken uit naar soort werk. Nu besteedt zij onderhoud van wegen uit. Dat betekent dat een klein bedrijf met een specialisme niet meer kan inschrijven. In de wegenbouw ziet men dat duidelijk terug dat slechts nog de grote karteljongens nog kunnen inschrijven. Het is heel simpel; hoe kom ik ooit in aanmerking voor een opdracht als ze me nooit in de gelegenheid stellen om ervaring op te doen? Dan krijgen jonge bedrijven of bedrijven die zich willen verbreden nooit de mogelijkheid van overheidswege!

Kleinere bedrijven lijken welhaast geen kans te hebben bij het uitvoeren van overheidsopdrachten. Er zou veel meer werk moeten worden uitbesteed aan kleinere bedrijven met b.v. veel kennis. Het kleine bedrijf kan dan als subcontractor fungeren, waardoor de economische afhankelijkheid van zo'n klein bedrijf afneemt en de kwaliteit van de levering toeneemt.

Eisen doorgaans specificaties en documentatie welke meestal usantieel zijn in de branche en waarvoor het mkb in vele gevallen onvoldoende is geëquipeerd.

Met name de tijd die tenders/aanbestedingen vergen. Het is een vorm van kapitaalvernietiging: doordat meerdere (met name als het om een groot aantal gaat) bedrijven op één opdracht inschrijven wordt er veel en veel teveel tijd gestopt in iets dat niets oplevert. Dat kan nooit goed voor de markt en ook nooit goed voor de economie zijn.

Met regelmaat dient de aannemer referentiewerken op te geven die 2 tot wel 3 maal groter zijn in waarde als het werk waar op ingeschreven moet worden. Ook wordt regelmatig gevraagd naar ervaring van de inschrijver ZELF op bepaalde deelgebieden, die gemakkelijk in onderaanneming uitbesteed kunnen worden. Te hoge omzet eis en te hoge omzet eisen ten aanzien van in het verleden gemaakte werken.

Kleinere/middelgrote bedrijven zijn doorgaans kansloos ten opzichte van grote aanbieders

Risico lijkt veelal voor de onderneming veel groter te zijn t.g.v. de omslachtigheid van de aanbesteding, dan voor de overheid.

De eisen lijken bewust zo opgesteld dat alleen de grote ICT bedrijven zich kunnen kwalificeren.

Voorwaarden en bijbehorende gevraagde documentatie niet in verhouding tot std. nodig en gevraagd door bedrijfsleven. Daarbij is de communicatie vaak ondoorzichtig en traag.

De absolute eis is vaak niet te zwaar. De mate van gegevensverstrekking is vaak zeer zwaar. Met name om op de lijst van de rijksgebouwendienst te komen moeten enorme hoeveelheden cijfers worden geproduceerd. Die heb je niet altijd zo bij de hand en die moeten dus met veel werk achterhaald/uitgesplitst worden. Daarnaast wordt zeer veel vertrouwelijke informatie gevraagd, waar de vraagsteller niets mee doet en/of niets aan heeft.

Er worden eisen gesteld die in praktijk gewoonweg niet haalbaar zijn. En bepalingen die er voor kunnen zorgen dat de continuïteit onder druk komt te staan.

De overheid stelt regelmatig oneigenlijke eisen. Eisen die niet ter zake doen in het kader van het project of gevraagde dienst. Selectie procedures zouden transparanter moeten zijn.

De vereisten ten aanzien van het kunnen melden van precies overeenkomstige referentie (projecten) doordat er steeds meer gemeenten samengaan worden de toelatingseisen dusdanig groot dat deze steeds meer de kleinere partijen op de markt uitsluiten terwijl deze toch gemakkelijk aan kunnen bieden en adequaat uit kunnen voeren. Vaak wordt uitgeweken naar de "grote" bedrijven.

Tevens verplichtingen van certificeringen.

Men moet aantonen dat men al eerder een project van dergelijke financiële omvang heeft uitgevoerd.

Er wordt veel te veel gewerkt met gevestigde bureaus/organisaties die op een erg ondoorzichtige manier steeds werk toegeschoven krijgen. Contractueel worden alle risico's naar de uitvoerder geschoven, zowel risico's, voortkomend uit externe, door de uitvoerder niet te beïnvloeden, factoren, als ook als gevolg van een wanprestatie van de opdrachtgever zelf. Er is zelden sprake van een evenwichtig contract.

Aanvullend: voor kleinere en jongere ondernemingen is het lastig binnenkomen bij de overheid.

Vaak worden (middels aanbestedingen) zulke hoge eisen gesteld dat het lastig is om als organisatie de kans te krijgen om een opdracht uit te voeren.

Als dit in de relatie wordt geplaatst met het budget wat beschikbaar wordt gesteld.

De gevraagde tarieven. Stellen overdreven, niet terzake doende, technische eisen.

Overheden hebben sterk de neiging om te kiezen voor grote bedrijven met een gevestigde naam (als vorm van zekerstelling van kwaliteit vermoeden wij)in plaats van naar de kwaliteit en de prijs/prestatieverhouding van het

daadwerkelijke aanbod te kijken. De financiële eisen die gesteld worden, houden vaak verband met de behaalde omzet over de afgelopen 3 jaren. MKB ondernemingen behalen niet altijd een omzet van 10 mln of meer. Daarnaast worden vaak eisen gesteld aan het opgeven van referenties. Het opbouwen van een track-record is door de te zware eisen vaak onmogelijk. Overheden denken soms meer zekerheid te kunnen ontleen aan "grote" bedrijven. Voor relatief "kleine" opdrachten worden soms complete jaarstukken gevraagd. Gebruikt als selectie?

Bij aanbesteding werken in de gww worden vaak veel te hoge eisen gesteld.

Ondanks de technische bekwaamheid van kleinere bedrijven worden opdrachten vaak automatisch aan instellingen als TNO of DLV verstrekt.

Ervaring als deskundige wordt gekoppeld aan het type project. Solvabiliteits voor adviesbureaus ligt hoog.

Men komt vaak met een accountantsonderzoek wat wij vinden dat niet kan!

Er worden o.a. referentieprojecten gevraagd van een (te) grote omvang.

Het gaat wat mij betreft meer om de eisen inzake certificeringen e.d.

Te veel (reclame)werk gaat naar de reeds bekende leveranciers. Nieuwkomers moeten zoveel bewijs leveren dat het haast onmogelijk wordt er doorheen te komen. Men kiest voor veiligheid van een grote organisatie.

De papierwinkel er om heen.

Met name de draagkracht eisen zorgen voor een zeer hoge drempel voor kleine bedrijven om hun meestentijds heel wat innovatievere producten te kunnen leveren. De overheid is daarmee de facto een markt voor grote ondernemingen, waar NL MKB geen serieuze kans heeft.

Te grote en te precieze omschrijving van eisen aangaande personele kwalificaties.

Jaarverslagen, accountantsverklaring en dat van meerdere jaren voor in ons geval soms minimale hoeveelheid oud papier welke wij dan kunnen weghalen.

Op financieel gebied wordt bijvoorbeeld een eis gesteld waarin de ondernemer en aanbieder van de dienst financieel soortgelijke opdrachten (evenveel of soms vraagt men zelfs meer omzet) bij andere overheidsinstellingen uitgevoerd moet hebben. M.a.w. de eerste keer komt nooit. Soms vraagt met ook bijv. tenminste 3 opdrachten met dezelfde omzet bij overheidsinstellingen in de afgelopen 2 jaar. tja.. Gestelde eisen in relatie tot de gevraagde diensten en de financiële vergoeding. Omzetcijfers van voorgaande jaren zeggen niets over de financiële stabiliteit van een onderneming. Vakmanschap kun je ook inkopen en via het projectteam uitwerken.

Als 'kleintje', met slecht 15 personeelsleden, kom je niet eens in aanmerking om mee te doen, terwijl onze personeelsleden qua opleiding, achtergrond, kennis en vaardigheden absoluut de 'groten' ver achter ons laten.

Criteriavereisten zijn over het algemeen waanzinnig hoog.

Het gaat met name al om de aanbesteding en de tijd en energie die daarin gaat zitten.

Kleine bedrijven krijgen geen kans, in ieder geval niet in eerste lijn ook als de kerncompetenties bij de kleinere bedrijven ligt (hetgeen veelal het geval is).

Onzinnige certificering geëist.

Voor sommige opdrachten wordt vereist dat je volcontinu een team ter beschikking houdt. Terwijl het werk niet vol continu is. Verder kost het invullen van allerlei zaken zeer veel (lees: onnodig veel) tijd. Tijd die je niet kunt doorberekenen.

Met name Europese aanbestedingen.

Door de eisen een niveau te geven wat vooraf is afgestemd met hun "willige" partners.

Als jonge organisatie heb je a.h.w. experts nodig om je hierin te ondersteunen. Tevens is de bureaucratie te groot. Wij zullen nooit een kans krijgen.

Er worden soms eisen gesteld in termen van omzet van eerder uitgevoerde opdrachten (referenties). Hierdoor worden kleinere bedrijven die wel ervaring hebben, maar met kleinere projecten bij voorbaat uitgesloten van de tender. Consequentie is soms dat er maar een of twee bedrijven zijn die wel aan de eisen voldoen.

Inschrijven op aanbestedingsprocedures is nagenoeg uitsluitend mogelijk via internet. Van enig persoonlijk contact is geen sprake meer, waardoor het steeds moeilijker wordt je te verdiepen in de behoeften en wensen van de overheid. Besluitvorming is mede hierdoor uitsluitend gebaseerd op prijsstelling: de laagste aanbieder wint, hetgeen niet altijd de beste dienstverlener is.

Ik vind met name de administratieve eisen bij het uitvoeren van RFI's en RFP's te zwaar. De eisen die daarbinnen gesteld worden als het gaat om het verschaffen van financiële informatie wisselen telkens en kosten veel tijd.

Ingewikkelde procedures met onduidelijke selectiecriteria.

Het criterium omvang komt diverse malen aan de orde: bij de omzet, bij de hoeveelheid personeel, bij het aantal referentieopdrachten. Dit leidt ertoe dat kleine ondernemingen bijna niet meer aan de bak komen.

Onzinnig zware eisen houden vaak enkele (bekende) partijen in het zadel.

Er is juist te weinig aandacht voor de bekwaamheid/kwaliteit. Kwantiteit/lage prijs is het enige criterium.

Beleid houdt kleinere, innovatieve bedrijven uit overheidsblikveld.

Het lijkt alsof bewust zulke eisen worden gesteld dat er nog maar 4 grote partijen in Nederland in aanmerking komen.

De overheid stelt dusdanig eisen voor deelneming aan een project, dat alleen bedrijven met meer dan 100 werknemers aan deze eisen kunnen voldoen. In de ICT branche zijn samenwerkingsverbanden aanwezig die ook een project kunnen uitvoeren, wellicht beter, sneller en goedkoper. Maar samenwerkingsverbanden worden door de Overheid niet serieus genomen, terwijl dezelfde Overheid samenwerken stimuleert!

In veel selecties blijkt de jaaromzet een belangrijkere drempel tot selectie dan het kwaliteitsaspect. Men beoordeelt hierop klinisch of je het kan of niet. Vakmatige professionaliteit is onbelangrijker kennelijk. Overheid doet voor advies en projectmanagement alleen zaken met grote Nederlandse adviesbedrijven en accountantskantoren, kleinere bedrijven moeten maar samenwerkingsverbanden vormen om in aanmerking te komen.

Om de order binnen te halen moet er te scherp geoffreerd worden.

Ervaring: als er alleen maar gehonoreerd wordt aan bedrijven met ervaring in opdrachten voor de overheid, waar doe je dan de ervaring op. Zolang je niet in het circuit verkeerd kun je het gewoon vergeten, hoef je de moeite niet te nemen. Vooral bij plaatselijke overheden die werken van mijn onroerendgoedbelastingen, stoort mij het bijzonder dat het werk wordt weggegeven aan veel te dure grote partijen.

Niet de overheid maar diegene die de overheid inhuurt (bouwmanagers) zijn debet aan de zware eisen. Financieel-economische draagkracht is eenzijdige en bovendien geen goede indicator voor de continuïteit en de kwaliteit van de organisatie.

Irrelevante gegevens, te weinig mogelijkheid innovatief te zijn.

Er worden eisen gesteld die voor kleinere bedrijven normaliter niet te verwezenlijken zijn. Zoals bijvoorbeeld de risico's, schade claims e.d.

Het kost veel tijd om hier aan mee te werken waarvan het maar zeer de vraag is of je wel krijgt deze lead.

Als kleine onderneming is het ondoenlijk mee te doen. Kost veel tijd en energie om de bescheiden gereed te maken en de financiële cijfers staan in schril contrast met de grote partijen. Het geeft een "Calimero-gevoel".

Met name kleine bedrijven krijgen weinig kansen terwijl zij vaak innovatief zijn en veel kunnen opleveren voor overheden.

Er worden te veel regels bedacht waarnaar "moet" worden gehandeld door de overheid. Het wordt tijd dat vertrouwen en betrokkenheid wordt meegewogen om het evenwicht te herstellen.

Procedure en werkwijze te dwingend waardoor innovatieve aanpak nooit tot opdracht leidt.

Aanbestedingsprocedures leiden tot onzekerheidsreductie en (risico)mijdend gedrag. Complexiteit van

aanvraagprocedure en financiële verslaglegging staat niet in relatie tot de te verwerven opdracht en de daaruit voortvloeiende inkomsten.

Kleinere deskundige bedrijven zijn vaak beter toegerust qua ambitie en specialistische kennis.

Veel te veel bureaucratische extra eisen aan kleinere bedrijven die men nooit aan zijn eigen kwaliteit stelt!! Met name bij de in sommige gevallen voor opdrachtgevers verplichte Europese aanbesteding zijn de eisen veel te zwaar.

Bij grote opdrachten is Europese aanbesteding verplicht. De afstand tussen opdrachtgever en opdrachtnemer wordt dan erg groot. Als het om de uitvoering van een werk gaat, zal dat niet zo'n groot probleem zijn. Bij mij gaat het om training en begeleiding en dan wil ik precies weten wat en hoe en voor wie.

Voor een klein adviesbureau dat (zeer) specifieke kennis levert, kan een opdracht van de overheid soms een groot deel van de omzet uitmaken. Hoe innovatief of goed je ook bent, je wordt dan afgewezen. Bovendien zijn de kosten van inschrijving zeer hoog; dit terug verdienen is vrijwel onmogelijk.

Bij overheidsopdrachten wordt voornamelijk gekeken naar de administratieve ordening niet naar het product waardoor kleine bedrijven vaak niet concurrerend meekunnen. En er wordt vastgehouden aan de eisen die door brancheorganisaties als bescherming zijn opgericht waardoor nieuwe innovatieve bedrijven weinig kans krijgen.

Voor kleine ondernemingen worden dikwijls enorme barrières opgeworpen die bovendien in het voordeel werken van de grotere, maar meer nog op het gebied van administratieve aard. Je hebt 3 ingevoerde mensen nodig om te kunnen voldoen aan de administratieve rompslomp.

Eisen die gesteld worden hebben vaak een algemeen karakter en zijn niet toegesneden op de betreffende levering van goederen of diensten. Het lijkt of in een algemene regel getracht wordt ieder risico voor welke vorm van dienstverlening dan ook, uit te bannen zonder na te denken waarover het precies gaat.

Bouwopdrachten zijn eisen niet in overeenstemming met prijsniveau.

Als opstartende ondernemingen heb je niet altijd de referenties die de overheid verlangd of kun je gezien de kosten niet aan alle kwalificatie voldoen.

Strak voorschrijven is een methode om alleen aan bestaande partijen te kunnen gunnen. Nieuwe partijen komen er zo niet tussen omdat ze en nog net geen specifieke (overheids)ervaring hebben.

Aanbestedingsprocedures zijn complex.

Als kleine onderneming kun je het vergeten, het MKB heeft geen kans.

Men vraagt meer dan eigenlijk nodig is. Verder laat men hoge kosten maken voor offertes, en is onzorgvuldig in de gunning. De overheid is onbetrouwbaar daar waar het gaat om meerwerk.

Met name eisen betreffende aansprakelijkheid.

Hoge mate van efficiency wordt van toeleveranciers verwacht, terwijl de dienst die verantwoordelijk is er naar ons oordeel zelf zeer ineffectief opereert.

De vereiste bankgaranties drukken zwaar op de liquiditeit van ons bedrijf.

Bij aanbesteding van wegen en met name bij private financiering worden er eisen gesteld die niet op de praktijk aansluiten en daardoor vertragingen veroorzaken die beslist niet nodig zijn.

In het kader van juridische dienstverlening ziet men vaak, dat overheden uitwijken naar landelijk opererende kantoren (uit m.n. de Randstad) waar superspecialisten zitten, daar waar dat lang niet voor alle dossiers strikt noodzakelijk is. Een groot aantal dossiers kan heel wel door regionale kantoren behandeld worden. Men schijnt te vergeten dat ook in de regio bekwame advocaten gehuisvest zijn.

5. Stel, de overheid verlaagt haar eisen aan bedrijven die overheidsopdrachten willen vervullen drastisch. Wat is uw taxatie: zou dit ertoe leiden dat uw bedrijf meer overheidsopdrachten zou binnenhalen?

Ja, dan zouden we meer overheidsopdrachten verwerven

Abs. 487. Perc. 487/948 = 51 procent

Van de bedrijven die vinden dat de overheid te hoge eisen stelt verwacht 70 procent meer overheidsopdrachten te verwerven als deze eisen worden verlaagd. Van de bedrijven die dat niet vinden, verwacht 13 procent meer opdrachten binnen te halen als de overheid deze eisen zou verlagen.

Nee, dan zouden we niet meer overheidsopdrachten verwerven

Abs. 461 Perc. 461/948 = 49 procent

Hier is sprake van een duidelijk verschil tussen de zeer grote bedrijven (>500) en de zeer kleine bedrijven (<10).

81 van de 134 kleine bedrijven (60 procent) verwachten meer overheidsopdrachten te verwerven, tegenover 44 van de 140 grote bedrijven (31 procent).

Er zijn geen opvallende verschillen tussen de onderzochte branchegroepen en de algemene trend.

Bij deze vraag werden de volgende toelichtingen gegeven (concrete verwijzingen naar mogelijk herkenbare, bestaande situaties zijn door de redactie verwijderd):

Als het haalbaar wordt om mee te kunnen doen met een aanbesteding, is de kans groot dat we er (zo af en toe) een opdracht aan overhouden.

Dan kunnen we ons kwalificeren op de zaken waar het echt om draait: de prijs/prestatieverhouding.

Het gaat om de aansluiting van de eis op de gewenste situatie. De eis moet verlaagd worden indien de praktijk daarom vraagt. Als dit zo is, scoren wij meer opdrachten.

Door de onrealistische inkoopvoorwaarden die vaak knock out criteria zijn, worden degelijke bedrijven vaak geselecteerd.

Wel minder kosten voor offertes. Nee, niet meer opdrachten. Wel minder tijd te besteden aan offerte aanvragen.

Overheden, zeker lokale beoefenen te veel vriendjespolitiek in de uitbesteding.

Eisen van technische aard worden (soms) te veel gepersonificeerd zodat een beperkte groep cq een enkele beslisser te bepalend is.

Maar wel veel minder kosten maken omdat de eisen in veel gevallen nauwelijks een relatie hebben met de aard en omvang van de gevraagde dienst en onevenredig veel vragen en informatie wordt gevraagd waardoor veel kosten moeten worden gemaakt. Daarnaast heeft elke overheid weer een ander format waardoor van standaardisatie nauwelijks spraken kan zijn. Kwaliteitscertificaten worden gevraagd maar na gunning niet gehandhaafd.

Nu wordt in eerste instantie ervaring bij de overheid vereist, terwijl relevante ervaring in het bedrijfsleven niet of onvoldoende wordt meegerekend.

Bij een RFI traject voor een ministerie zijn we niet geselecteerd, terwijl we bij twee andere ministeries de gelijksoortige RFP gewonnen hebben.

Lokaal meer kansen.nu dreigen buitenlandse grootheden ons de kaas van het brood te eten zonder de daar toe benodigde kennis van lokale markten.

Het zou alleen een hoop prékwalificatie- en offertekosten schelen.

Dan wordt het aanbod nog groter en onoverzichtelijker, En hoe bewaakt men nog de kwaliteit??

Een juist en uitgebalanceerde tweezijdige contract en leveringsovereenkomst zou de hoeveelheid frustraties en werk aanzienlijk kunnen verlagen.

Wij produceren niet het juiste type product voor de overheid.

Nu blijft het dikwijls bij een klein aantal zelfde aannemers.

Met grote stelligheid!

Het geldt voor alle zichzelf respecterende leveranciers: meer transparantie en minder eenzijdig door de overheid beklemmende regels.

We zouden wat opdrachten verliezen aan kleinere partijen, maar ook weer winnen van wat grotere bedrijven. Per saldo neutraal is mijn beste inschatting.

Waarschijnlijk niet, maar het zou de balans evenwichtiger maken in de verhouding "overheid als monopolist aanbesteder" en de private onderneming. In mijn optiek is de overheid de grootste monopolist en het grootste kartel van Nederland.

Niet van toepassing voor ons.

Wij richten ons op de industrie. Mijn kritiek komt voort uit 5 jaar ervaring "uit een vorig leven" nu 2 jaar geleden.

Als specialist passen we in dit systeem.

Dit is afhankelijk van het prijsniveau maar je hebt meerdere kansen en soms ligt het ene werk je beter dan het andere.

Maar als de administratieve onderbouwing (rompslomp) zou verminderen, zouden in ieder geval de kosten voor de aanbiedende bedrijven afnemen. Idee: een centraal register met vooraf goedgekeurde bedrijven, bijvoorbeeld bij VNO-NCW, dat jaarlijks wordt geactualiseerd.

Primair moeten aanbieders op de zelfde wijze worden beoordeeld.

Weet het niet. Hangt af van de insteek en de resultaten.

Vaak wordt teruggeselecteerd naar bijvoorbeeld 5 bedrijven. Soms (vaak) komen dan de bedrijven die de hoogste score hebben in aanmerking voor inschrijving. Voor mkb-bedrijven betekent dit dat de relatieve kans t.o.v. het grootbedrijf afneemt.

Vaak krijgen we door combinatie vorming met andere bedrijven we wel dat we voldoen aan de eisen van de overheid. Ik denk dat de eisen niet perse naar beneden moeten maar het al eerder genoemde certificaat moet voldoende zijn.

In onze sector zijn wij een flexibele, klantgerichte speler, die zeker in staat is de grote, logge concurrentie te slim af te zijn.

Reden is dat we nu afvallen omdat we niet willen of kunnen voldoen aan eisen.

Het aantal gegadigden zal toenemen waardoor de kans op een juiste inschrijving verkleint. Aan de ander kant kan er wel om meer projecten gestreden worden. Het totale resultaat zal derhalve in onze beleving weinig afwijken van het huidige.

Staat er los van.

Eisen verlagen voortgangsproces verbeteren.

Dan zouden we vaker meedoen, nu zijn de administratieve belastingen vaak zo hoog (in tijd en in papier) dat vaak de keuze gemaakt wordt dan maar niet in te schrijven.

Wij zouden ons absoluut vaker melden voor een project, of we deze zouden verwerven is natuurlijk een ander verhaal.

Meerdere collega's zouden in aanmerking komen. Ook collega's die de afnemende 'kunde' aan de zijde van de overheid niet kunnen compenseren.

Eigenlijk is dit een verkeerde vraag. Zolang de criteria voor iedereen gelijk zijn maakt het weinig uit. Het is vooral een enorme kostenpost om elke keer weer door een enorme brij aan voorwaarden heen te moeten. Graag een certificaat dat eens per jaar vernieuwd wordt en dat voldoende is om te kunnen leveren.

We zouden vaker mee kunnen doen aan aanbestedingen.

Dan zouden wij (zonder een tenderdesk) aanbieden en waarschijnlijk een betere prijs/kwaliteit bieden.

Overheid kijkt niet verder dan haar neus lang is. maar misschien willen bepaalde ambtenaren ook niet verder kijken. We zouden sneller genegen zijn om mee te doen aan de (nu dus veel te uitgebreide) inschrijvingen.

De verwervingskosten/inspanningen in het voortraject zouden dan beduidend minder en minder bureaucratisch zijn.

Ik weet dat niet zeker, dus twijfel tussen ja en nee. De behoefte aan procedurele zekerheid d.m.v. controle vooraf is immers een cultuurverschijnsel dat weinig ruimte laat voor onze specifieke aanpak. Ons bedrijf is dusdanig groot dat we meestal voldoen aan de gestelde eisen.

Bij de overheid zelf niet zoveel problemen wel bij het UWV.

Gezien percentage overheidsopdrachten is dit moeilijk. Wel zou er worden ingeschreven op wisselend soort werk.

We zouden in ieder geval eerder in aanmerking komen dan nu. Uiteraard heeft dat als bij effect dat dat voor meer organisaties zal gelden.

Het zou wel kosten verlagend (voor beide partijen) werken. Eventueel een landelijke regeling voor zowel overheid als particuliere sector.

Maar indirect wel, ons klantbestand die afhankelijk zijn van overheidsopdrachten zou groeien!

Omdat veel meer neer komt op de gunning, dus de feitelijke aanpak en offerte en minder op de selectie van de organisatie. Wij zijn innovatiever dan de grote ondernemingen en hebben voldoende robuustheid om grote opdrachten uit te voeren. Een mooi alternatief dus voor opdrachtgevers.

Om opdrachten te verweven speelt uiteraard het prijsmechanisme een rol. Voor de verwerving van opdrachten zal in ieder geval de mededingingsdrempel worden verlaagd.

Wanneer er intern bij de overheid wat meer deskundigheid zou bestaan, kunnen aanvragen sneller, meer concreet en gecontroleerd verlopen. Ja, nu moet ik namelijk een combinatie aangaan in plaats van het zelf totaal uitvoeren.

De kans dat we dan mee willen doen neemt toe, dus ook de succeskans.

Landelijke partijen lijken een voorkeur te hebben voor decentrale overheden.

Vaak zijn de drempelwaarde voor projecten veel te hoog voor vergelijkbare projecten. Deze drempel waarden zijn gebaseerd op hele dure opdrachten. In de praktijk kan dit veel goedkoper, zodat de drempel waarde onzinnig is. Bedrijven die dus goede producten tegen lage kosten leveren kunnen in principe dus nooit voldoen aan de veel te hoge drempel waarde.

Het werken voor of in opdracht van de overheid ervaren wij als niet zeer positief.

Onze onderneming zou er zelf meer aandacht aan besteden en een verwervingstraject inzetten,. Nu is de barricade veelal te hoog. In de aanbesteding wordt verder het antwoord teveel impliciet in de vraag besloten, hetgeen weinig ruimte laat voor inbreng en onderscheidend vermogen.

Ik verwacht dat we dan eerder tot inschrijving zouden besluiten. nu gebeurt het dat de verschillende onderdelen van de aanbesteding vaak te groot zijn om op in te schrijven. Daardoor wordt een te groot deel van de capaciteit in beslag genomen.

Nee, maar het is wel wenselijk om kosten te besparen.

Tevens is het hele aanbestedingstraject veel te stroperig! Als commerciële partij kunnen we onze mensen niet zes maanden vrij houden voordat een overheid heeft beslist.

Het zijn niet direct de eisen die de overheid stelt maar het risicomijdend gedrag voor met name de grotere aanbestedingen die ertoe leiden dat er nauwelijks ruimte ontstaat voor innovatieve bedrijven en oplossingen.

Er zijn sommige tenders waaraan we niet hebben kunnen meedoen vanwege een minimum omzeteis. Ik kan me nog voorstellen dat het een rol speelt in de totale weging, maar dan moet het "knock-off" karakter verdwijnen. Let wel: dit geldt slechts voor enkele tenders waarvan wij op basis van onze producten en diensten menen een prima propositie te hebben.

Drastisch verlagen is onzin. Meer vertrouwen op de zelfdiscipline van bedrijven. Anders er niet mee werken! Maar wel meer bouwteamwerk initiëren. Adviesbureaus en andere dure schakels voor traditionele projecten uitsluiten. Neem de bedrijven met 100 jaar ervaring!! Die kunnen meedenken in kwaliteit en aan de portemonnee!!!

Door onnodig zware eisen (bijvoorbeeld x referentieprojecten in de afgelopen 3 jaar met een minimale omvang van x) worden grote bedrijven automatisch bevoorreed.

Het zou het totale proces vergemakkelijken.

Ingewikkeld en onduidelijk aanbestedingssysteem.

Als duurzaamheid en bureaucratie worden aangepast aan die van het bedrijfsleven zouden we betere kans maken.

We zouden onze acquisitie meer op overheidsopdrachtgevers afstemmen.

Bij de overheid (gemeentelijk) moet ook de wil zijn opdrachten aan opdrachten aan anderen uit te besteden.

Wij hebben erg veel last van de zogenaamde en protectionistische raamcontracten die de overheid sluit met leveranciers. Vaak worden overheidsopdrachten ver weg van het "gebruiksgebied" aanbesteed, terwijl men "om de hoek" terecht kan. Over efficiency gesproken.

Als bedrijf ben je snel genegen om in te schrijven, doch de voorbereidingen en papierwinkel eromheen zorgt ervoor dat er inschrijvingen zijn die je als bedrijf maar laat gaan.

Onze producten worden niet in de diverse specificaties genoemd waardoor wij ook niet aangevraagd worden.

Dan zouden we meer kansen maken.

Nu gaat men veelal geheel voorbij aan bestaande relaties en contacten. De zogenaamde transparantie brengt alleen maar meer prijsverderf tot stand waardoor negatieve resultaten ontstaan en gewaardeerde contacten worden teniet gedaan.

In ieder geval meer kans maken en dus ook meer raak schieten.

Geldt voor ons bedrijf voor de Europese aanbestedingen. Doen reeds veel voor relaties gefinancierd door de overheid.

Het zou onze strategie niet veranderen. Afhankelijk van de marktomstandigheden en de economische ontwikkelingen van de regio

Vanwege de gedetailleerde vragen en de lengte van de procedures schrijven we sowieso op veel trajecten niet in. Dat zal dan gaan veranderen.

Los van het feit dat we reeds jaren tot tevredenheid van de klanten een product leveren worden we nu gepasseerd wegens de economische eisen.

Dan zijn de (verspilde) kosten lager, waardoor we wellicht vaker meedoen.

De bedrijfsgrootte is lang niet altijd bepalend voor de kwaliteit en professionaliteit van de producten en diensten.

Moeilijk te taxeren. In ieder geval zou het offertetraject dichter bij de realiteit komen te staan en zou het eerder zin hebben een offerte uit te brengen. Ik met de huidige ambtenaren en gestelde eisen niet door een deur kan.

Het zou wel aanzienlijk minder tijd kosten om een offerte op te stellen.

Wij zijn als middelgroot ingenieursbureau prima in staat om concurrerend te opereren op projecten die passen bij onze omvang.

Financieel en technisch voldoen we reeds aan eisen.

Terug naar het systeem van 15 jaar geleden. Overheid maakt de bestekken en houdt toezicht op het uitgevoerde werk. Het gaat erom dat de overheid zich openstelt voor nieuwe ideeën en zich meer concentreert op het doel dan op het middel.

Ons bedrijf is heel kennis intensief, maar die kennis wordt bij wat massalere projecten onvoldoende herkend. Men zou veel meer met referenties moeten werken en actief moeten controleren hoe goed een klein bedrijf werkelijk is.

Minder bureaucratisch tijdsbeslag.

In elk geval kan vaker meegedongen worden: meer kansen. Meer mogelijkheden tot inschrijven is meer kansen. Wij zouden in ieder geval meer kansen krijgen om in te schrijven.

Omdat we dan voor meer aanbestedingen in aanmerking komen i.p.v. op voorhand te worden uitgesloten.

Ja, want dan zouden we de moeite nemen om deel te nemen aan een aanbesteding.

Letterlijk is het voorgekomen dat wij niet meer (direct) mochten leveren omdat we geen 'mantelpartij' waren. De lopende contracten hebben we via een mantelpartij afgerond, nieuwe opdrachten bleven achterwege. Veelal huren de mantelpartijen ons evengoed in vanwege de specifiek expertise die wij wel hebben en zij niet.

Ik kan niet inschatten in hoeverre dat direct in onze markt van verpakkingsapparatuur tot omzet stijging zou leiden.

Het zou de markt in ieder geval toegankelijk maken voor bedrijven die nu niet eens aan de drempel eisen kunnen voldoen.

Momenteel schrijven wij niet meer in; hetgeen tevens geldt voor Europese aanbestedingen.

Wij zouden dan meer meedoen aan aanbestedingen, omdat wij dan de risico's bij de uitvoering kunnen overzien.

Nog meer toetreders dus nog minder kansen. Wij zijn in de eerste 3 jaar van ons bestaan op technische gronden (u bestaat nog geen 3 jaar, met daarbijbehorende jaarverslagen) uit een tender verwijderd, terwijl wij een uitstekende kans maakten.

Nu mogen we kosten die we maken voor het compleet aanleveren van een plan niet berekenen. Terwijl deze kosten al gauw tussen de 5.000 en 10.000 bedragen.

Het lijkt alsof de keuze vooraf al vastligt.

Wij werken meestal via hoofdaannemers die de eisen die aan hun gesteld worden niet ook aan ons stellen. M.a.w. het systeem wordt omzeilt door onderaanneming.

Het criterium "economisch meest voordelige oplossing" geeft de opdrachtgever voldoende speelruimte om de opdrachten toch te sturen richting individuele voorkeursleverancier.

Gekoppeld aan de expliciete doelstelling van de overheid om opdrachten te gunnen aan NL MKB-bedrijven teneinde een kansrijke omgeving te bieden voor innovatieve kleine bedrijven.

Verruiming leidt tot grotere kansen.

Naar mijn mening wordt een opdracht vaak 'toegeschreven' naar een of twee partijen. Beter en goedkoper telt niet.. Men zou vergelijkbare projecten buiten de overheid ook moeten meewegen en misschien zelfs wel zwaarder laten wegen. Ook vind ik het in dezelfde gemeente gehuisvest zijn een grote pre. In mijn gemeente wordt dit echter niet geteld. Het is een boeiende "bedrijfs"tak met talloze uitdagingen, kansen en mogelijkheden. Onze organisatie zal niet automatisch meer opdrachten verwerven. Verlaging van de eisen opent wel perspectief om succesvoller te acquireren.

Overheid blijft teveel in hetzelfde kringetje zoeken.

Omdat dit uit onze branche is.

Je krijgt nu niet eens een kans om je te profileren. Een bedrijf 'van naam' hoeft er nagenoeg niets voor te doen om vertrouwen te winnen. De naam is al voldoende.

En nog goedkoper ook, alleen het opstellen van de notitie van eisen en voorwaarden kost al manjaren van ambtenaren.

Ik heb altijd opengestaan voor overheidsopdrachten. De gestelde eisen zijn echter te zwaar voor een jong bedrijf met goede expertise. De drempel moet veel lager worden gesteld.

Op inhoudelijke gronden geloof ik dat wij ons op kwaliteit dan kunnen onderscheiden. een en ander is op dit moment zeer moeilijk in te schatten.

Overheid zal meer waardering hebben voor kwalitatief hoogwaardige dienstverleners, hetgeen doelrealisatie bij de overheid ten goede komt.

Probleem is dat de overheid weinig oog heeft voor kleine dienstverleners. Wij hebben de indruk dat die te vaak worden gepasseerd ten faveure voor de echte grote spelers.

We hebben veel kennis en ervaring met overheidsopdrachten.

Centralisatie van opdrachtverstrekking leidt tot afname van opdrachten provinciaal en regionaal. Bij instellingen die zich nog niet aan de aanbestedingsregels houden halen we volop opdrachten binnen. Totdat het criterium omvang een belangrijke rol ging spelen was dat ook bij andere overheidsinstanties het geval.

De administratieve lasten zijn te zwaar om nu mee te doen aan tenders. Kwaliteit wordt niet beloond, creativiteit wordt gestraft.

Op papier wijzigen is nog iets anders dan daadwerkelijk niet die eis stellen. Ambtenaren willen altijd risicoloos inkopen en betalen dan nog liever vier keer zoveel.

Indien de te verrichten inspanningen in verhouding staan tot de mogelijke opbrengsten dan spreekt het voor zich dat wij meer moeite zullen doen om hier orders binnen te halen. Verder geldt ook voor overheidsinstanties: financiële info is bij de bekende bronnen in te winnen, dit geldt ook voor ons.

Indien de Overheid accepteert dat bedrijven die in een samenwerkingsverband hebben, dezelfde mogelijkheden hebben en wellicht veel meer dan de grote jongens, kunnen wij als MKB bedrijven ook meer overheidsopdrachten verwerven. De Overheid moet niet alleen met de mond belijden dat MKB de motor is van de economie, laten zij nu ook eens de brandstof geven om deze motor draaiende te houden en meer toeren te geven, dan alleen een snelheidsbegrenzer door regelgeving bij dezelfde MKBer toe te passen.

Zij dienen de aanbestedingsreglementen door bouwmanagers kritisch te benaderen en hun rol als deskundige opdrachtgever te vervullen! We komen nu domweg voor minder opdrachten in beeld.

Uiteraard zullen we als bedrijf dan nog steeds wel de beste aanbidding moeten maken.

Probleem zit niet alleen in eisen maar ook in attitude; bereidheid om confrontatie aan te gaan en een andere dan het gebruikelijke consultancystramien te durven doorlopen.

De kans om een opdracht te verwerven zou als groter kunnen worden ingeschat.

Wij zijn een klein bedrijf en kunnen de menskracht die het kost om aan een tender mee te doen niet missen. Daarnaast mogen we omdat we minder dan 5 medewerkers hebben vaak niet eens meedoen.

Niet alle orders worden dan gegund aan grote bekende namen.

Op dit moment gaan alle opdrachten naar de grote organisaties met een bekende naam. Kleine bedrijven krijgen geen kansen.

Interpretatie is zeer subjectief en bepaald door bestaande relaties en afspraken.

Vakmatig mogen de eisen hoog zijn. De kosten om dit evenwel bij inschrijven aan te tonen (papierwerk en tijd om dit door te werken) zijn absurd hoog.

Met extra inspanning.

Tenzij het een verlaging van eisen betreft in bureaucratische zin.

Ik ben voor competitie, snap ook dat je niet altijd kunt winnen maar ik heb veel vertrouwen in mijn product (dienst).

Enigszins twijfelachtig. Het heeft soms ook te maken met de doortastendheid en ondernemingszin van de betreffende beslissende ambtenaar of bestuurder.

Als adviseur kan ik nog altijd samenwerken met partijen die daar wel aan voldoen, maar het bevordert niet het vertrouwen.

Zowel direct als dienstverlener als indirect, partijen op wel helpen met de, vermoedelijk toch nog steeds stevige eisen.

Meer kansen voor kleine dienstverleners. Te klein bedrijf + niet actief op gebieden waar overheidsopdrachten naar toe gaan (verhuur vakantiewoningen).

De overheid zou er gebaat bij zijn als ze de interne en externe efficiency met elkaar in verband brengt.

Er moeten meer praktisch ingestelde eisen worden gehanteerd.

De administratieve rompslomp vraagt vaak meer uren en inspanning dan het werk zelf. Daarom zijn wij er mee gestopt.

De meeste aanbestedingen zijn een farce, een wettelijke regel die nageleefd dient te worden terwijl de keuze reeds gemaakt is, in veel gevallen blijft men de huidige leverancier trouw.

Wij voldoen momenteel aan alle gestelde eisen. Ik zou daardoor meer concurrentie krijgen.

Lichtere eisen betekend meer deelnemers, dus een lagere kans.

De overheid bestaat niet. Wij worden soms gek van de steeds wisselende eisen die gesteld worden door de verschillende afdelingen van RWS, Provinciale waterstaat en gemeenten.

Het ontbreekt bij de overheid vaak aan kennis om de juiste opdrachtnemer te kunnen selecteren m.n. op kwaliteit.

In mijn beleving en ervaring wordt onvoldoende in de gunningseisen en prequalificatie criteria een verband gelegd tussen het project en de projectrisico's en deze eisen cq criteria. Dus in het, kort onvoldoende vertaling van projectrisico's naar eisen die gesteld worden aan partijen. Vandaar mijn antwoord "te licht" en dan met name ten aanzien van de intrinsieke competenties van partijen die nodig zijn voor beheersing van de projectrisico's en benutting van de kansen. Innovatie en creativiteit.

Meer concurrentie.

Wij zitten niet te wachten op nog meer concurrentie. Die is al moordend in de infrastructuur. Eisenverlaging zou alleen maar meer prijsvechten betekenen en dat zou de kwaliteit niet ten goede komen.

Veel lagere eisen leiden tot onoverzichtelijker concurrentie, althans in ons marktsegment.

De overheid dient veel meer opdrachten aan gecertificeerde bedrijven te gunnen en niet alleen voor de laagste prijs kiezen. Tenslotte de landelijke overheid dwingt ondernemingen om kwaliteitscertificaten te behalen om de kwaliteit van werken producten en diensten te waarborgen. Echter de praktijk leert dat men alleen en/of hoofdzakelijk kiest voor prijs (zowel landelijke, provinciale als gemeente overheden).

Dan worden werken te laagdrempelig. Eisen die gesteld worden dienen proportioneel te zijn met complexiteit en omvang van het werk.

Problemen met andere aspecten in de aanbesteding/selectie van opdrachten. Voor veel overheidsopdrachten moeten wij hele sets verklaringen insturen. Elke overheid (elke gemeente, elk waterschap, elke provincie etc) vraagt elke keer weer haar eigen afwijkende set verklaringen, die elke keer weer anders zijn. Dat kost enorm veel. Wij zouden een landelijk register willen hebben waar we elk jaar eenmaal alle gegevens aanleveren.

Wij zijn geen bedrijf wat opdrachten van de overheid nastreeft omdat wij in de retail branche zitten en dus geen zaken doen met de overheid maar rechtstreeks zaken doen met consumenten.

Probleem zit niet zozeer in de zwaarte van criteria ten aanzien van technische bekwaamheid en financiële draagkracht als wel in het volstrekt dicht timmeren van risico's voor de overheid waardoor elke vorm van creativiteit wordt gefrustreerd.

Wat redelijk ontmoedigd zijn de enorme, te algemene bestekken waar niemand (inclusief opdrachtgever) meer iets van begrijpt.

Decentrale overheid is te behoudend; naast de selectiecriteria zijn er de gunningscriteria.

Het is spijtig dat er bijna geen haalbaarheidstoetsen van de inschrijvende partijen plaatsvindt. De overheid neigt steeds minder te selecteren op kwaliteit en meer op prijs. Lagere eisen betekenen meer concurrentie, ook vanuit lage lonen landen.

Dit zou ons niet wezenlijk raken.

Indien de eisen worden verzwaard, zal eerder worden gekozen voor meer gerenommeerde ondernemingen. Dat werkt in ons voordeel.

Ik lever hoge kwaliteit en flexibiliteit, de concurrent minder.

Het verhogen van eisen is zinvoller, mits daar dan door de overheid ook op wordt gehandhaafd. Op dat laatste punt wringt met name de schoen.

Prijs kopen neemt daardoor toe en de overheid neemt de goedkoopste inschrijver, los van kwaliteit. De aanbestedingsmarkt zal verder onderdruk komen te staan.

Ter aanvulling dient vermeld te worden dat de tendens om leveranciers te verplichten te participeren in het dragen van risico's (directe schade en gevolgschade) groeiende is. Dit leidt regelmatig tot situaties waarin het voor de ondernemer onverantwoord is om in te schrijven.

Keuze zou meer op kosten en minder op kwaliteit komen.

Uit onze ervaring blijkt dat de aanbestedingsprocedures op slot worden gezet doordat ervaring wordt gevraagd die zo zwaar is dat deze de facto leidt tot uitsluiting voor middelgrote en kleine organisaties.

Als de eisen worden verlicht ontstaat concurrentie omdat ons bedrijf nu wel moet voldoen aan de zwaardere eisen.

Ons bureau verleent diensten, zolang wij goede diensten leveren en onze prijs goed is zal de overheid ons opdrachten geven.

Volgens mij kun je deze vragen niet op deze manier beantwoorden. Bij kleine simpele werken zijn criteria goed (anders instroom van oncapabele bedrijven). Echter bij grote werken worden combinaties van mkb-bedrijven onevenredig zware criteria opgelegd t.o.v. het grootbedrijf dat daar een alleenrecht ontstaat.

Keuze van ons bedrijf is om niet op prijs te concurreren, maar op kwaliteit (certificaten, arbo etc.).

Wij werken in de financiële commerciële sector. B-to-B. Onze diensten zijn niet voor de overheid bestemd.

Bijstelling naar beneden impliceert dat er bedrijven kunnen inschrijven die niet die kwaliteit kunnen bieden die gevraagd wordt. In ons geval kan dan ook de smid op de hoek aanbieden.

Materiaalbeslissers voor aanbesteding voor ons meestal architecten/woningcorporaties/aannemers met eigen ontwikkeling.

Het voldoen aan de eisen voor deelname zien wij niet zozeer als een probleem, we komen tot heden steeds door de voorrondes. Het probleem zit veel meer in de enorme hoeveelheid tijd die gaat zitten in het voortraject en in de enorme prijsdruk welke ligt op hetgeen moet worden aangeboden. Deze is van dermate niveau dat wij overwegen de overheid niet meer van aanbiedingen te voorzien wanneer het turn key projecten betreft.

Wij voldoen nagenoeg aan de eisen die worden gesteld. Indien de eisen worden verlaagd is de drempel om mee te dingen lager en zullen er meer bedrijven trachten in te schrijven met als gevolg een dunnere spoeling voor de nu wel gekwalificeerde bedrijven.

Kwaliteit is ook belangrijk nu worden de betere gescheiden van de mindere.

Onze ervaring is dat het pakket van eisen op een dermate manier wordt samengesteld dat vaak alleen de huidige leverancier in aanmerking komt voor de gunning.

In de afgelopen jaren hebben wij veel moeten investeren om aan de eisen van de overheid te voldoen. Als deze nu verlaagt worden ontstaat een oneerlijke concurrentie.

Technische kennis is vaak ontoereikend bij overheid, waardoor onvolledige aanvraag leidt tot onvoldoende kwaliteit c.q. veiligheid.

In prekwificatie rondes kan het nog alle kanten op. Gevaarlijker lijkt met het soms ondoorzichtige puntensysteem wat gehanteerd wordt bij de selectie van longlist naar shortlist.

Aangezien in grond, weg en water bouw al gebruikt gemaakt wordt van openbare cq. meervoudige onderhandse aanbesteding, zouden wij door lichtere eisen juist nog meer inschrijvingen krijgen oftewel nog minder kans op het verkrijgen van een overheidsopdracht.

Het probleem zit hem niet zo zeer in de eisen die de overheid aan de leveranciers stelt. Een groter probleem is het feit dat veel inkopers bij de overheid nog steeds hun favoriete leveranciers trouw blijven + de gigantische bureaucratie die rondom aankoopprocessen bestaat. Kleinere bedrijven hebben moeite met de ambtelijke taal en de enorme papierwinkel die vereist is om überhaupt een aanbieding te mogen doen. Daarnaast is (in de bouw) vaak sprake van aanbestedingen waarbij vooral de laagste prijs (in gesloten envelop) bepalend is. Dit is niet echt bevredigend. Wellicht dat PPS (publiek-private-samenwerkingen) constructies voor alle partijen bevredigender werken en een beter eindresultaat opleveren....

Tot nu toe hebben wij altijd kunnen voldoen aan de eisen die men stelt, wat niet voor al onze concurrenten geldt. Voor ons kan het verlagen van de eisen dus leiden tot meer concurrentie.

Op dit moment wordt er hoegenaamd geen rekening gehouden met de reputatie van de mogelijke opdrachtnemer.

We hebben een vast omschreven opdracht voor culturele taken voor de bevolking; dit wordt volgens een vast percentage per inwoner en per deelnemer vergoed.

Weinig ervaring met overheidsprojecten, maar m.n. de eisen op het gebied van documenten (erg formeel en omslachtig) is een hindernis.

De persoon binnen die overheid, bepaald toch sterk, met een geheime agenda, wie de opdracht gaat krijgen.

Het gaat immers om vertrouwen.

Voor een aantal clusters binnen ons bedrijf geldt dit wel.

Hier in het dorp gaat alles naar de zelfde installateur men hakt de opdrachten in stukjes en kan die dan onderhands uitbesteden dus vriendjes politiek.

Meer concurrentie dus minder kans op opdrachten.

Onze eigen eisen aan de te leveren kwaliteit komen goed overeen met de overheidseisen.

Dan zullen juist bedrijven die onder de maat presteren ook nog eens onze concurrent worden.

Meer aanbieders leidt tot prijsverlaging. Gevolg is dat gekwalificeerde bedrijven te duur worden en opdrachten zullen missen. Anderzijds is het van belang om de inschrijvingsvoorwaarden dusdanig samen te stellen dat er voldoende aanbieders op de markt zijn. Te hoge eisen zijn dus niet goed voor de marktwerking! Als de eisen te licht zijn kunnen ook bedrijven die niet vakbekwaam of niet voldoende gecertificeerd zijn werken aannemen.

Lagere eisen leidt tot mindere kwaliteit, lagere prijzen waar op termijn niemand beter van wordt. Gezien de aard van onze werkzaamheden, advisering op gebied van herstructurering, overname en fusies, en de door de overheid gehanteerde overlegstructuur, die veelal vetragend werkt, zie ik niet dat wij voor de overheid zullen werken. Daarbovenop komt nog eens dat Overheden blij geven van weinig economisch belang te hebben voor de resultaten van werkzaamheden. Het sociale karakter speelt een te grote rol.

We schrijven zelden in. Niet vanwege de zwaarte van de eisen maar vanwege de enorme administratieve poppenkast die erbij komt kijken.

Wij doen hoofdzakelijk op zeer kleine schaal zaken met lagere overheden en semi-overheden zonder enig beletsel.

We gaan voor kwaliteit. De overheid gaat steeds meer voor prijs i.p.v. kwaliteit. De kwaliteitseisen zouden belangrijker moeten zijn.

De selectiecriteria van de overheid zijn helder, daaraan voldoen wij en meer is niet mogelijk.

Te veel wordt gedaan op basis van 'vriendenpolitiek'. Kwaliteit wordt daarbij nauwelijks meegenomen.

Het gaat niet om zwaar of minder zwaar, het gaat erom dat alle specificaties op voorhand vastliggen, zodat er veel te weinig gebruik wordt gemaakt van de creativiteit uit de markt. Bovendien zijn de omschrijvingen vaak buitengewoon wollig en vaag.

Wij zijn commerciële dienstverlener dat toch al aan alle eisen moet voldoen, verandert niet veel.

Ik denk dat door het verlagen van de eisen het risico ontstaat dat teveel niet goed toegeruste aanbieders op de markt verschijnen.

Contacten lopen goed, natuurlijk mag de overheid haar eisen stellen, wat wel lastig is dat de overheid twee of meer bedrijven vraagt te offrenen, veel nutteloos werk als de keuze al gemaakt is.

Wij zullen dit zelf afhouden omdat er in de verzekeringsbranche nauwelijks iets valt te verdienen op contracten die vanuit de overheid komen.

Overheidsopdrachten gaan naar een select groepje bedrijven. Over het algemeen is de overheid niet in staat te beoordelen wie opdrachten moet krijgen. Veel contracten zouden door de nma worden vernietigd. Vb is het sneller beter programma waar opdrachten alleen via cbo en prismant worden vergeven. Terwijl de echte zorg vernieuwing bij mkb clubs zit.

We richten ons niet op overheidsopdrachten. Af en toe komt het toch voor.

Door kwaliteits en organisatorische navraag te doen bij bedrijven selecteer je het kaf van het koren. Zo blijft de concurrentie hierin eerlijk.

Door technische vakbekwaamheid en goede contacten lukt het mij nog altijd goede opdrachten te verwerven. Indien het aanbesteding betreft, lukt het niet vanwege de te kleine omvang van mijn organisatie. Ook de continuïteitsgaranties die ik kan geven, helpen daarbij. Ik kom dus alleen in aanmerking voor kleinere opdrachten bij de overheid.

De bureaucratie en traagheid van het verwerven van opdrachten speelt mij parten. Het duurt te lang. Al die formulieren en voorwaarden maken het voor mij minder interessant

Ik denk dat er dan veel meer concurrentie mogelijk is, en een ieder zich kan presenteren, zonder aan allerlei verstrekende eisen moet voldoen dus ook goedkoper

De overheid selecteert te veel - via open concurrentie - op prijs i.p.v. kwaliteit. Materiaaldiscriminatie komt regelmatig voor.

Wanneer de eisen verlaagt worden zullen er veel malafide bedrijven en uitzendbureaus toe treden tot de markt. We moeten de realiteit onder ogen zien dat er veel bedrijven en uitzendbureaus met zwartwerkers en illegalen werken.

Beunhazen krijgen dan kansen en duiken met prijzen onder die van betrouwbare marktpartijen.

6. Welke gevolgen zou dat hebben voor hoogte van de omzet van uw bedrijf?

Van degenen die een omzetstijging verwachten, voorzien er 102 een 'zeer sterke' groei van de omzet; in procenten: $102/487 = 21$ procent.

Van degenen die een omzetstijging verwachten, voorzien er 366 een 'sterke' omzetstijging; in procenten: $366/487 = 75$ procent.

7. Welk gedeelte van de omzet van uw onderneming zou – als de overheid haar eisen drastisch verlaagt – afkomstig kunnen zijn van overheidsopdrachten?

De bedrijven die een omzetstijging verwachten bij een verlaging van de eisen die de overheid stelt, bedraagt het aandeel van de overheidsopdrachten in de omzet op dit moment gemiddeld 25 tot 30 procent. Bij een verlaging van de eisen verwacht men dat dit aandeel kan stijgen tot gemiddeld 35 tot 40 procent.

Met onderstaande kanttekeningen werd dit antwoord toegelicht (concrete verwijzingen naar mogelijk herkenbare, bestaande situaties zijn door de redactie verwijderd):

In de Nederlandse markt hebben we slechts een beperkt aandeel, terwijl we een grote speler zijn op andere markten.

Wij zijn een kennisintensief bedrijf, IB, zijn lagere eisen minder kwaliteit grotere prijsdruk en uiteindelijk hogere maatschappelijke kosten.

Marktpartijen zullen zelfs scherper concurreren omdat er meer marktwerking verwacht mag worden.

Omzet is nu laag maar dan zou hij wat groeien.

Onze prijs/kwaliteitverhouding is veel beter dan de huidige leveranciers.

Bij een eerlijke concurrentie verwachten wij een hogere omzet uit overheidsopdrachten te kunnen halen, maar deze omzet mag in onze ogen niet meer dan 70% van de totale omzet bedragen.

Gezien de dienstverlening hebben we veel te bieden.

In ons beleid zouden wij gaan formuleren dat het haalbaar moet zijn om meer overheidsopdrachten te kunnen verwerven. Geheel afhankelijk van de overheid is niet wenselijk.

De wegebouw zal altijd voor een belangrijk deel afhankelijk blijven van overheidsopdrachten. Het % zal dus niet stijgen maar het totale volume wel.

Wij zien vaak tenders voorbijkomen waar we niet op ingaan.

Zowel in ontwikkeling als bouw.

Groei van laag in de twintig naar hoger in de twintig moet mogelijk zijn, ook zonder verlaging van de eisen door de overheid zelf.

Wij willen groeien in zijn totaliteit en we willen niet dat overheidsopdrachten een groter geheel gaan uitmaken. Deze omzet moet meegroeien met de rest van ons bedrijf.

Door sterkere concurrentie zal de prijs dalen, maar niet onder een niveau waarvoor wij graag het werk willen maken. De grotere bedrijven zullen wel eens vaker moeten slikken, maar dat moet dan maar.

Naar ons inziens zal dit voor ons bedrijf leiden tot continuïteit.

Door veel meer te kunnen mededingen wordt de scoringskans op overheidsopdrachten groter.

De overheid zou dan een aantal instrumenten frequenter en effectiever kunnen inzetten. wij willen geen extreem groter overheidsaandeel i.v.m. de verspreiding van de werkzaamheden.

Nu komen we vaak niet voor werken in aanmerking, door de hoge eisen, terwijl wij genoeg gelijkwaardige werken uitvoeren. de omzet van de grote bedrijven, landelijke, wordt bij elkaar opgeteld. terwijl onze de filialen van de plaatselijke collega's niet eens groter zijn dan ons bedrijf of zelfs kleiner.

Ons grootste deel van de omzet, alsmede afzet valt in een andere doelgroep. Het percentage omzet naar overheidsopdrachten zal derhalve niet drastisch stijgen of boven 10% uitkomen.

Te trage en onzekere besluitvorming.

Het relatieve aandeel zou stijgen omdat ceteris paribus de overige omzet gelijk blijft.

Dit is: centrale en gemeentelijke overheid. Publiekgebouwen, scholen, zorgcentra etc.

Concurrentie blijft in de gww sector hevig. Nu worden wij gedwongen om via ketenpartners onze diensten indirect te leveren. En daar betaald de overheid een stuk marge voor.

Wij vinden de overheid als opdrachtgever onbetrouwbaarder worden en daarom mag de overheid bij ons bedrijf hooguit 30% van de omzet uit maken.

Niet afhankelijk van de overheidssector. Is mooi als er extra activiteit uit kan komen. Het betreft de groenvoorziening in winter periode.

Wij kunnen uitsluitend werken voor de nationale overheid, provinciale overheid of gemeentelijke overheid.

Percentage zou niet geweldig stijgen, wel een groei in absolute zin.

Door grote bestekken wordt de concurrentie c.q. competitie tussen bedrijven met name mkb uit de markt gedrukt. Vele diensten die wij leveren zijn interessant voor overheidsorganisaties.

De hoeveelheid werk kan flink stijgen. Het aandeel in het totale dienstenpakket mag niet structureel hoger worden dan 20 tot 30 procent.

Percentage stijgt niet omdat ook groei in andere sectoren verwacht wordt.

Grote organisaties met een heterogene IT vormen onze doelgroep: de overheid vormt 50% van deze markt in Nederland.

Moeilijk te zeggen, alles verloopt toch via tender procedures.

Overheidsinstanties zijn weinig betrouwbare opdrachtgevers met een slecht betalingsgedrag.

Het huidige gedeelte van de omzet bij de overheid is bij ons reeds behoorlijk hoog. Dit willen wij graag zou houden en eventueel licht uitbreiden.

Lokale overheden moeten lokaal inkopen, provinciale idem. laat landelijk maar europees aanbesteden. Momenteel krijgen wij onze opdrachten alleen vanuit het bedrijfsleven. De concurrentie is moordend. Wij zijn momenteel te afhankelijk. Verspreiding van het risico en een balans qua overheidsopdrachten is goed voor de organisatie.

Ook nu al is meer dan 90% van onze opdrachten afkomstig van de overheid. Nu worden opdrachten vaak uitgevoerd onder de paraplu van een groot bedrijf dat een aanbesteding binnengehaald.

Verdubbeling van de omzet of meer. Overigens zijn wij juist in de slag dat steeds meer van ons werk aanbesteed wordt door private sector.

De toename lijkt klein, maar men moet niet vergeten dat er altijd een competitie element zal blijven.

Semi-overheidsorganisaties en gesubsidieerde onderzoeksinstituten nemen te vaak (advies)werkzaamheden op zich, die volledig op het pad van de markt zouden moeten liggen. Wij merken daar regelmatig (onrechtmatige) concurrentie van.

Het percentage is afhankelijk van de mate dat we opdrachten kunnen verwezenlijken.

Meer is niet verantwoord uit oogpunt van continuïteit en spreiding.

De kansen op de Europese markt zouden toenemen.

Als ook kleinere opdrachtnemers de kans krijgen, dan heeft dat een positieve invloed. Nu krijg ik te horen 'we kennen jullie niet', terwijl ik wel uitgenodigd wordt om offerte uit te brengen (ze moeten zoveel organisaties vragen.)

Ben hierin terughoudend. In het verleden is er nog wel gewerkt voor de overheid, dit omdat onze kennis en kunde bekend was en er op vertrouwensbasis kon worden gewerkt. Moet eerst nog maar zien of de wil aanwezig is dit opnieuw op te bouwen.

Reïntegratie opdrachten komen nagenoeg alleen uit overheidsopdrachten.

8. Is uw bedrijf wel eens uitgesloten van een aanbestedingsprocedure voor een overheidsopdracht omdat het niet voldeed aan de geschiktheidseisen voor financiële draagkracht en/of technische bekwaamheid?

Ruim éénderde van de bedrijven is dit wel eens overkomen; er zijn geen significante verschillen tussen groot en klein. Wel zijn er zeer duidelijke verschillen per branchegroep. In de groep bouw- en installatiebedrijven is een ruime meerderheid om bovenstaande reden(en) wel eens uitgesloten. Het gaat daarbij uiteraard bijna altijd om 'werken' (vraag 9). In de industrie en de dienstverlening is dat een minderheid van de bedrijven overkomen.

Totaal

Ja	abs. 359	(in procenten: $359/946 = 38$ procent)
Nee	abs. 468	(in procenten: $468/946 = 49$ procent)
Weet niet	abs. 119	(in procenten: $119/946 = 13$ procent)

Bouw/installatiebedrijven

Ja	abs. 107	(in procenten: $107/176 = 61$ procent)
Nee	abs. 53	(in procenten: $53/176 = 30$ procent)
Weet niet	abs. 16	(in procenten: $16/176 = 9$ procent)

Industrie

Ja	abs. 30	(in procenten: $30/138 = 22$ procent)
Nee	abs. 81	(in procenten: $81/138 = 58$ procent)
Weet niet	abs. 27	(in procenten: $27/138 = 20$ procent)

Dienstverlening

Ja	abs. 134	(in procenten: $134/315 = 43$ procent)
Nee	abs. 143	(in procenten: $143/315 = 45$ procent)
Weet niet	abs. 38	(in procenten: $38/315 = 12$ procent)

9. Alleen voor degenen die 'ja' antwoordden bij vraag 8: ging het om een werk, een levering of een dienst?

Een werk	abs. 142	(in procenten: $142/359 = 40$ procent)
Een levering	abs. 37	(in procenten: $37/359 = 10$ procent)
Een dienst	abs. 180	(in procenten: $180/359 = 50$ procent)

10. Wat was bij benadering de omvang van de opdracht in euro's?

Deze vraag werd door 284 respondenten beantwoord. De gemiddelde omvang van de opdracht bedroeg ruim 3 miljoen euro. Het maximum was 100 miljoen euro, het minimum 4.500 euro.

Bij de bouw- en installatiebedrijven staan de grootste bedragen op het spel en bedroeg de omvang van de afgewezen opdracht gemiddeld 7 miljoen euro, in de dienstverlening ging het gemiddeld om 1,1 miljoen euro en in de industrie gemiddeld om 575.000 euro.

11. Bent u van mening dat de geschiktheidseisen te hoog waren en dat u wel in staat zou zijn geweest de opdracht naar tevredenheid van de opdrachtgever uit te voeren?

Het merendeel van de betreffende respondenten beantwoordt deze vraag met 'ja'. Er zijn geen opmerkelijke verschillen tussen klein en groot en tussen de verschillende branchegroepen.

Totaal

Ja	abs. 332	(in procenten $332/359 = 92$ procent)
Nee	abs. 27	(in procenten $27/359 = 8$ procent)

12. Alleen voor degenen die 'ja' antwoorden bij vraag 11: heeft u over de geschiktheidseisen geklaagd bij de opdrachtgever?

Totaal

Ja	abs. 151	(in procenten $151/332 = 45$ procent)
Nee	abs. 181	(in procenten $181/332 = 55$ procent)

>500

Ja	abs. 33	(70 procent)
Nee	abs. 14	(30 procent)

<10

Ja	abs. 16	(43 procent)
Nee	abs. 181	(57 procent)

13. Alleen voor degenen die 'nee' antwoorden bij vraag 12: Waarom niet?

Onderstaande antwoorden werden gegeven gegeven (concrete verwijzingen naar mogelijk herkenbare, bestaande situaties zijn door de redactie verwijderd):

Verplicht voorgeschreven; heeft dus geen enkele zin om daarover te klagen. Kost het alleen maar nog meer tijd.

Heeft totaal geen zin.

Ja, meer op zeer beperkte schaal ivm negatief effect!

Ons bedrijf werd niet geselecteerd.

Een reeds ingezette procedure wordt niet gewijzigd; achteraf is dit wel aangekaart.

Om de 'goede relatie' niet te bederven: "don't bite the hand that feeds you"!

Zinloos.

Omdat wij ons ervan bewust waren dat de gevraagde geschiktheidseisen, met name de gevraagde referentieprojecten in overeenstemming waren met het onderhavige project.

Klachten werden van de hand gewezen en niet ontvankelijk verklaard. Er bestaat een zeer lange relatie met de klant dus de uitsluiting is ronduit vreemd te noemen.

Gebleken was dat van de circa 130 inschrijvers er 2 voldeden aan de eisen. Soms wel soms niet, op basis van inschatting van zin en kans.

Openbare tender waar niet over gecommuniceerd kon worden.

Omdat wij zijn uitgesloten omdat onze partner onvoldoende solvabel was.

Risico van subjectieve behandeling bij andere opdrachten c.q. onderhandse uitnodigingen.

Je krijgt geen fatsoenlijk antwoord. Dit zijn onze regels en zo doen we het.

Eisen in aanbesteding. Mogelijkheid om te reageren nihil.

Procedure voldeed aan de gestelde eisen uit Brussel en was open en transparant.

Omdat niet voldaan kon worden aan de gestelde eisen, dus kansloos en zinloos.

We willen de persoon (die ook in het vervolg de beslissingen neemt) niet voor het hoofd stoten.

Achtten dat niet zinvol.

Uit ervaring is gebleken dat deze vragen geen effect sorteren bij de instanties. Eisen zijn eisen en die zijn er niet voor niets.

You win some, you lose some.

Volstrekt zinloos.

Heeft naar onze mening geen zin.

Nee, zijn landelijke normen.

Heeft toch geen zin. Rijkswaterstaat staat niet open voor dit soort zaken.

Ambtenaren horen alleen hun eigen verhaal.

Niet geklaagd, wel om uitleg gevraagd om de reden van afwijzing.

Geen enkele zin, instantie kom je bij volgende opdracht weer als opdrachtgever tegen.

Toch geen kans.

Zinloos.

Heeft toch geen zin de procedure loopt al is niet meer om te buigen.

Men lijkt doof.

Het leidt niet tot betere contacten, de overheid handelt doorgaans "alsof ze toch wel gelijk hebben".

Er wordt met een puntensysteem gewerkt. We bespreken het wel, echter de regels liggen nu zwaar. Dus uitsluiten is het gevolg hiervan.

Discussie over kwalitatieve geschiktheid is heel moeizaam en is zelden te winnen.

Heeft geen zin stand punt is u voldoet niet aan de score.

Voor andere werken komen wij wel in aanmerking en de soms subjectieve vragen geven ook bij de overheid de gelegenheid om een voorkeur te kunnen laten meewegen.

Reactietijden zijn te kort en inkopers hebben letterlijk geen oor voor dit soort zaken. Eigenlijk maar een weg dat is naar de rechter.

Toch geen zin.

Heeft geen zin, alleen al door de langdurige procedures in dit soort zaken.

Ik heb wel telefonisch contact gehad en gevraagd of men zich strikt hield aan de gestelde eisen. Het antwoord was ja, dus het had geen zin om in te schrijven.

De criteria stonden in de publicatie waardoor het bestek niet is aangevraagd.

Heeft geen zin; een individueel bedrijf tegenover een heel apparaat dat zich met zijn eisen alleen maar wil indekken tegen risico's.

Dit heeft geen zin.

Bang voor represailles. binnen de overheid wordt er veel via ons kent ons geregeld. Een negatieve stemming zou betekenen dat wij vaker geen zaken kunnen doen met de overheid.

Achteraf geen nut.

Heeft denk weinig zin, er zijn voldoende bedrijven in de ogen van de overheid die wel aan de eisen voldoen.

Niet meegeschreven. heeft geen zin om een procedure te wijzigen.

Tijd, geld, selectie zijn subjectief, uitsluiting voor volgende maal.

Wel besproken. Deze selecties gaan vaak via adviesbureaus die beroepen op de eisen van hun opdrachtgever. En wanneer je dan verder vraagt krijg je niet de juiste mensen. of het adviesbureau laat je de volgende links liggen omdat je "te moeilijk" bent.

Heeft geen zin.

Meestal betreft het inschrijvingen met geen gelegenheid tot reclameren.

Heeft geen zin, werk is dan toch al vergeven.

Tot nu toe hebben wij gekozen om geen arbitrage of klacht in te dienen omdat: - juridisch specialisten de kans op succes klein achten - wij volledig afhankelijk zijn van een niche in de overheidsmarkt en 'misstappen' van leveranciers de volgende dag bekend zijn bij andere overheidsorganisatie.

Praktisch niet mogelijk.

Geen nut, door ambtelijke benadering.

Geen zin gezien de regels van de gehanteerde aanbestedingsprocedure.

Heeft geen zin.

Was een eis waaraan je moet voldoen wil je mee mogen doen aan de aanbesteding.

Vechten tegen de bierkaai.

Vechten tegen de bierkaai. Liever investeren wij tijd/geld in klanten die wel iets willen.

Heeft geen zin. Opdrachtgever kan uit voldoende bedrijven kiezen.

Ondoorgrondelijk.

Heeft geen zin en we willen geen stemming kweken i.v.m. andere opdrachten bij deze overheid.

Zinloos. Wordt bij "gelijk" halen veelal tegen je gebuikt in een vervolgsituatie.

Omdat klagen geen resultaat oplevert. Betreffende opdracht was reeds vergeven en klagen zou leiden tot een (langdurige, kostbare) procedure. De beslissing was niet aan te vechten en het leek ons verder niet haalbaar het tijt te keren. Willen toch een goede relatie behouden met desbetreffende overheid. Klagen lijkt mij een lange weg en niet tot een gezonde relatie leiden.

Bij de aanbesteding werd gewoon gesteld dat we voor deelname niet in aanmerking kwamen. Op naar de volgende.

Weinig vertrouwen dat dit iets oplevert. Beperkt wellicht onze kansen in de toekomst.

De geschiktheidseisen waren nogal onduidelijk. We hebben niet zozeer geklaagd alswel aangegeven waar wij het anders zouden doen.

Heeft geen nut als er wel geschikte kandidaten zijn.

Er was meer dan voldoende werk in de particuliere sector voor ons.

Met het oog op vervolgoopdrachten.

Te logge organisatie. Men kan je niet direct verder helpen en terugbellen.

Teveel inspanning met te kleine kans op resultaat, zag het nut er niet van in

Zodra de selectie is geweest (meestal door projectmanagementbureaus of bureaus die EG-selecties uitvoeren. Via zo'n bureau zal de uitkomst nul zijn.

Heeft toch geen zin, er zijn voldoende andere bedrijven.

Zou toch niet opleveren

Kost veel tijd en levert weinig op!

In een bestek zijn de eisen al verwoord. Het is dus een gelopen race en klagen heeft dan ook geen zin.

Eisen lagen vast. Heeft geen zin: arrogantie van de opdrachtgever(s).
er was geen correspondentie mogelijk.

Omdat de indruk bestaat dat hiermee niets gedaan wordt.

Heeft geen zin. Kost alleen maar energie en keuze van leveranciers was al gemaakt.

Heeft geen zin.

De procedure was dusdanig onpersoonlijk dat mijn contactpersonen het ook ondergingen, daar klagen leek zinloos.

Zinloze missie; de juiste persoon is veelal niet aanspreekbaar.
heeft geen zin!

De voorwaarden in het bestek lieten hiervoor geen mogelijkheid.

Weet dat het niks uitmaakt.

We werden op technische gronden (we bestonden nog geen 3 jaar) uit een tender uitgefilterd. Beroep was niet mogelijk.

Omdat aanbestedingen in onze branche vaak al geschreven zijn op een bepaalde opdrachtgever en veel selectiecriteria niet transparant zijn.

Te veel rompslomp.

Er worden minimale eisen gesteld, dus als wij daar niet aan voldoen gaan wij met klanten bezig waar wij wel scorings kans hebben.
Brengt de order niet dichterbij.

Een andere partij had dat al gedaan.

Gesprekken over gevoerd en van 'kastje naar muur gestuurd'. Diverse brieven naar wethouders en burgemeester kwamen wel op het bureau van de beslissende manager/ambtenaar echter 'echte' kans was er niet.

Overheidsinstanties staan nu eenmaal niet bekend evalueerders. Er is ooit gekozen, basta, niet zeuren, volgende hoofdstuk. Loopt een project mis? Jammer. Ze vragen zich nooit af of de andere partij(en) de klus misschien beter geklaard zouden hebben of misschien nog iets kunnen bijdragen. Zij leren zodoende niet van foute beslissingen en doen het volgende keer dus precies zo.

Leek geen zin te hebben.

Kost te veel tijd en vooral ergernis.

We hebben dat een keer eerder gedaan en de ervaring is dat je in een gigantische bureaucratische rompslomp terecht komt, wat uiteindelijk nooit leidt tot bijstelling van de genomen beslissingen door de ambtenaren.

Besluit was genomen, was de 1e keer dat zoiets gebeurde, achteraf was klagen misschien wel zinvol geweest, nu niet gedaan.

Heeft volgens mij geen zin. Er waren zeker 20 gegadigden voor de opdracht, die ieder geheel verschillende diensten aanboden. Wij vonden een klacht zinloos.

Teveel moeite met te weinig kans op resultaat.

Het gat was zo groot dat klagen geen zin had.

Niet blijven steken bij de zaken die je toch niet kunt veranderen. We hadden al verloren, de opdracht was vergeven (aan een big 4 partij, is een enorm probleem geworden...) begrijp het ergens wel, dat ze een financiële zekerheid zoeken.

Heeft toch geen resultaat vanwege risicomijdend gedrag ambtenaren.
Heeft volgens ons praktische gezien geen zin.

Nog meer tijd kwijt.

Vandaag bericht gehad. nog niet kunnen reageren.

Zinloos.

Geen zin.

Gevolgen voor andere opdrachten van deze opdrachtgever.

Dit heeft bij de overheid geen zin als je als éénling klaagt.

Om later niet uitgesloten te worden.

Wat heeft het voor zin. gewoon volgende keer weer proberen.

Heeft geen zin.

Heeft geen nut.

Vergeten.

Bij ambtenaren? Dat heeft werkelijk geen enkele zin. Zij hebben een monopolie en begrijpen niet dat jij wel afhankelijk bent van omzet voor je salaris. Wij richten ons op positieve ontwikkelingen en kijken verder vooruit dan vandaag en morgen.

Nutteloos, kwestie van interpretatie, afweging kosten/slagingskans.

Had begrepen dat de "objectieve" maatstaven niet konden worden aangevochten.

Het is nooit expliciet genoemd dat de geschiktheid van ons bedrijf niet goed was, maar via interene contacten is dit toen duidelijk geworden. De regels en eisen waren vooraf niet helder en zijn aan het eind expliciet geschreven op een bedrijf.

Vaart der volken: Niet te lang bij stil blijven staan.

Het is een recente EG aanbesteding en als consortium bereiden we nu een brief voor voor het SGberaad, Tweede Kamer en Innovatieplatform.

Onbegonnen werk.

Heeft geen nut.

Zo lagen de eisen.

Omdat dit politiek op langere termijn tegen zou kunnen werken.
Te veel moeite en geen vertrouwen dat dat zin zou hebben.

14. Heeft u over de geschiktheidseisen een klacht ingediend bij de Raad voor Arbitrage of de rechter?

Ja	abs. 11	(in procenten: 11/332 = 3 procent)
Nee	abs. 322	(in procenten: 322/332 = 97 procent)

15. Alleen voor degenen die 'ja' antwoorden (dat waren er 11): heeft dit laatste voor u een gunstig effect gehad?

Ja	abs. 3
Nee	abs. 8

Hierbij werden verder geen toelichtingen gegeven door de 11 respondenten.

16. In welke sector is uw bedrijf werkzaam?

Voedingsmiddelenindustrie	16
Textiel/lederwarenindustrie	8
Houtindustrie	0
Bouwmaterialenindustrie	10
Papierindustrie	7
Uitgeverij/drukkerij	20
Chemie en kunststofindustrie	11
Basismetaal	4
Metaalproductenindustrie	34
Machine-industrie	17
Transportmiddelenindustrie	11
Bouw	135
Groothandel	39
Detailhandel	5
Horeca	6
Wegtransport	13
Post en communicatie	5
Banken/verzekeringen	18
Ingenieursbureaus	76
Reclamebureaus	21
Automatiseringsdiensten	64
Schoonmaakbedrijven	0
Verhuurbedrijven	0
Uitzendondernemingen	21
Onroerend goed (handel)	4
Scholing, training	14
Installateurs en elektrotechniek	40
Communicatieadviesbureaus	8
Arbodiensten/reïntegratiebedrijven	13

Beveiligingsbedrijven	8	
Groenvoorzieners/hoveniers	31	
Organisatieadviesbureaus		31
Accountants	27	
Anders	205	
Totaal aantal opgaven	922	

17. Hoeveel werknemers (omgerekend naar voltijdbanen) telt uw onderneming?

Van de bedrijven die een personeelsomvang hebben opgegeven, bedraagt het aantal werknemers gemiddeld 559.

Spreiding

1.000 werknemers of meer	94
500-999 werknemers	48
100-499 werknemers	231
50-99 werknemers	135
25-49 werknemers	122
10-24 werknemers	132
5-10 werknemers	53
minder dan 5 werknemers	81
Totaal aantal opgaven	896

18. Wilt u verder nog iets opmerken naar aanleiding van deze enquête?

Bij deze vraag werden de volgende opmerkingen gemaakt (concrete verwijzingen naar mogelijk herkenbare, bestaande situaties zijn door de redactie verwijderd):

Wanneer een aanbesteding daadwerkelijk op inhoud en resultaat geselecteerd wordt, dan wordt het voor bedrijven zoals het onze interessant om weer te offeren.

Goed initiatief.

Bij de selectie van bedrijven moet je soms werken noemen die uitgevoerd zijn. Als men stelt dat deze werken in de laatste drie jaar verricht zijn dan kan het gebeuren dat je net in die periode geen werken van die omvang hebt gemaakt terwijl het bedrijf uitstekend geëquipeerd is om het onderhavige werk uit te voeren. Verder worden er eisen gesteld aan het zelfstandig uitgevoerd hebben van werken terwijl vaak werken in combinatie met andere bedrijven zijn uitgevoerd. Dan haal je net de vereiste criteria niet meer.

De overheid heeft de mond vol van deregulering. tot op heden is er naar mijn bescheiden mening niets van terecht gekomen. de wet en regelgeving neemt alleen maar toe en wordt steeds complexer. zowel intern als extern is dit een veel gehoorde klacht.

1. Zeer grote of onbeperkte aansprakelijkheid; 2. Zeer hoge of ongelimiteerde boetes; 3. Klakkeloos gebruik van algemene voorwaarden (vooral gemeenten, provincies, ziekenhuizen) die helemaal niet geschikt zijn voor IT-diensten (meestal alleen bedoeld voor levering van roerende zaken); 4. Zeer onredelijke bedingen en onzinnige bepalingen in algemene voorwaarden; 5. Ver gaande aansprakelijkheid van opdrachtnemer: voor schade veroorzaakt wordt door zaken die door opdrachtgever ter beschikking worden gesteld, voor schade die werknemers van opdrachtnemer lopen terwijl zij op de locatie van de opdrachtgever zijn en onder diens leiding en toezicht werken, voor naleving van ARBO-regels in dit laatste geval. Heel vaak wordt er niet genoemd dat er een verband met de opdracht moet zijn en soms wordt niet vermeld dat er sprake moet zijn van een toerekenbare tekortkoming of onrechtmatige daad van opdrachtnemer. Ook zeer ver gaande vrijwaringen komen voor. 6. Onbeperkte aansprakelijkheid voor beroepsfouten die door de ruime definitie van "beroepsfout" in feite neerkomt op onbeperkte aansprakelijkheid; 7. Juridische slordigheden: verkeerde namen van wetten, onjuiste begrippen, artikelen in strijd met dwingend recht, enz. 8. Wettelijke rente: er wordt nogal eens de wettelijke rente voor consumententransacties voorgesteld (6:119 BW) in plaats van de wettelijke rente voor handelstransacties (6:119a BW); dat scheelt ca. 5%! Dit is niet verboden, maar de Staat handelt hier toch wel zeer in strijd met de geest van de Richtlijn. Wel verboden is de rente pas na enige tijd na verloop van de betaaltermijn te laten ingaan; dit wordt ook wel eens voorgesteld in concept contracten. 9. Verzekeringen: vragen naar kopieën van polissen (soms zelfs naar originelen!), eisen dat de condities niet gewijzigd worden zonder toestemming van de klant (absurd als men eventjes nadenkt), eisen dat de klant apart in de polis vermeld wordt, eisen dat de verzekeringspenningen bij voorbaat gecedeerd worden, eisen dat claims onder de polis gemeld worden, eisen dat er geen eigen risico is (schijnt een onmogelijke eis te zijn); 10. Veel voorkomend: bepaling van het BTW-tarief in strijd met de wet: volgens de wet is in de eerste plaats het moment dat de factuur wordt verzonden bepalend voor de hoogte van het tarief; in veel contracten staat dat het tijdstip waarop de leveringen en/of diensten worden verricht bepalend is (dat is slechts onder bepaalde omstandigheden het geval); 11. Zeer ruime mogelijkheden om het contract te beëindigen of ontbinden: ook in geval van (juridische) fusies, overnames, beslag op een (aanzienlijk) deel van het vermogen; 12. Absurde regels over niet-frauduleus handelen: als een niet-ondergeschikte van opdrachtnemer een niet-ondergeschikte van opdrachtgever omkoopt, kan het contract ontbonden worden. Dit is bedacht door een jurist die weinig van logica snapt, want uiteraard kan niet elke persoon die niet ondgeschikt is aan Opdrachtnemer een niet-ondgeschikte van Opdrachtnemer zijn. Overigens is het lastig om een goede definitie voor 'niet-ondgeschikte' te bedenken, maar zonder enige definitie heeft men geen idee wat hier bedoelt wordt. 13. De aanbestedingsregels worden op vele punten niet goed toegepast: optellen van scores van selectie en gunning, selectiecriteria gebruiken als gunningscriteria, groot gebrek aan transparantie, klakkeloos vragen naar holdingsverklaring, Richtlijnen Leveringen en Diensten verwarren, onjuiste manieren om prijzen om te rekenen naar scores, etc. Dit zijn zo even een paar dingen die ik voor de vuist weg bedenk.

In het algemeen zijn de eisen fors maar niet te zwaar. Er zijn echter weldegelijk uitzonderingen waarbij aanbestedende diensten belachelijk zware eisen stellen.

Lagere eisen mogen niet leiden tot uitsluiten van grotere en/of financieel sterke bedrijven bij kleinere opdrachten. Geen discriminatie. betreft kleine branche.

Naast financiële eisen zijn er dus heel veel andere eisen die vaak niet relevant zijn maar wel veel tijd en energie kosten. Hierdoor komt het regelmatig voor dat de som van de offertekosten van de aanbieders hoger is dan de uiteindelijke opdrachtsom. Over vernietiging van maatschappelijk kapitaal en belastinggeld gesproken!

Uitstekend initiatief! Het wordt tijd dat de groep (potentiële) opdrachtnemers voor overheidsopdrachten drastisch wordt uitgebreid ten gunste van efficiency (lagere kosten, hoger rendement) hetwelk vervolgens weer leidt tot verlaging van de overheidsuitgaven in zijn algemeenheid, zonder dat dit de werkgelegenheid aantast. Het zal immers slechts een aantal veelverdieners minder laten verdienen.

Graag terugkoppeling. Verduidelijking altijd bereid tot gesprek.

De vaak opgeklopte eisen en immense vragenlijsten (veelal door een adviseur gekopieerd) geven een slecht imago aan het bestek. tegenstrijdige eisen (knock-out) brengen de leverancier in verwarring.

De prijs die de overheid vraagt voor diensten is bij aanbestedingen niet onderhandelbaar en in veel gevallen zeer - vaak onredelijk- laag.

Wij zijn terughoudend met aanbieden op overheidsaanbestedingen. Trefkans gemiddeld vrij laag.

De trend door de jaren heen is dat de eisen steeds meer toenemen. Zeker na de bouwenquête lijkt de overheid door steeds omvangrijkere en gedetailleerdere procedures alle mogelijk risico's uit te willen sluiten. Het schiet zijn doel

voorbij, in die zin dat steeds meer potentiële leveranciers afhaken waardoor concurrentie juist wordt ingeperkt in plaats van bevorderd. Hierdoor bereikt de overheid het tegenovergestelde van wat zij beoogt.

Aanbiedingen zijn moeilijker te vergelijken dan vaak vanuit wordt gegaan. Kwaliteit is moeilijk meetbaar, en geld wordt uiteindelijk doorslaggevend. Dat is jammer want het beperkt het 'meedenken met de opdrachtgever' en bevordert een minimale aanbieding van diensten. Het openstellen van de opdrachtverlening door de overheid is een goede zaak, maar er zou daarbij meer aandacht moeten worden besteed aan de wijze van selecteren. Een discussie over het 'wegen van kwaliteit' bij het verlenen van opdrachten ligt in het verlengde van het opstellen van de opdrachtverlening.

Naast de technische en economische eisen, zijn met name de contractuele eisen als uiterst zwaar te kwalificeren, zeker indien door de aanbieders zonder voorbehoud akkoord dient te worden gegaan met zeer eenzijdige in het voordeel van de overheid opgestelde (veelal Biza-)voorwaarden.

De overheid besteedt op vele gebieden activiteiten uit aan eigen interne organisaties of bij een aanbesteding dingt ook een interne organisatie mee. Aangezien de interne organisatie niet BTW plichtig is t.o.v. de private onderneming, is de kans dat de private onderneming het alleen al op de prijsstelling verliest zeer waarschijnlijk. Verder is het opmerkelijk dat de interne organisatie van de overheid eerst is opgebouwd met inkomsten uit belastingen opgebracht door die zelfde private ondernemingen. Kortom een zeer opmerkelijke situatie.

De overheid zou selectieprocedures moeten vereenvoudigen, meer verantwoordelijkheden moeten neerleggen bij leveranciers en meer bevoegdheden en verantwoordelijkheden bij eigen vakbekwame medewerkers. Rigide selectiemethoden en controleprocedures intern leiden tot afkalving van bekwame eigen organisatie en vertrek van goede medewerkers. Vernieuwing zet niet door op deze manier. Prikkel en uitdagingen moeten meer kansen krijgen.

We zien de administratieve ballast graag afnemen! we merken verder op dat willekeur geenszins wordt uitgesloten door openbare aanbestedingen; terechte bezwaren daarover worden in onvoldoende mate serieus behandeld (en klagen erover is sowieso een te overwinnen drempel in een commerciële wereld: men wil de relatie met de potentiële klant niet beschadigen)

Ons inziens gebruiken overheidsdiensten de geschiktheidscriteria in voorselecties regelmatig om geschikte kandidaten uit te sluiten om dubieuze redenen. Hierdoor kan men toch de uitslag beïnvloeden ook al lijkt de werkelijke aanbesteding objectief.

Grootste ergernissen zijn: 1. het vaak grote aantal gevraagde offertes, met gezamenlijke offertekosten soms hoger dan de opdrachtsom, en honderden zinloos bestede ambtelijke diensturen, en 2. het soms uitsluitend vragen van een prijs voor complexe, hoogwaardige dienstverlening die op prijs alleen niet te beoordelen valt.

Enquêtes dienen de mogelijkheid te bieden om "geen mening" in te vullen.

Steeds meer opdrachten worden aanbesteed op basis van no cure no pay. Op basis van de trajectduur 6 maanden tot 1 jaar, betekent dit voor toeleverende bedrijven een aanzienlijke voorfinanciering.

Goed initiatief doch heb weinig hoop dat e.e.a. zal veranderen.

De overheid mag gerust toetsen of een bedrijf capabel is om een opdracht te kunnen realiseren, wij realiseren ons ook dat een opdracht wel te groot kan zijn maar niet te klein. Het zou wel goed wanneer de overheid eens om zich heen wat het bedrijfsleven allemaal kan, en niet denkt dat de door hun uitgeschreven tenders zeer complex zijn en dit ook alleen maar weggelegd is voor de specialisten der specialisten.

De overheden moeten zich maximaal inspannen om de ruimte binnen de Europese regels te benutten.- Openbare en Europese procedures kosten de overheid veel tijd en/of geld. Als gevolg hiervan wordt minder apart aanbesteed voor bouw-, elektra- en w-installaties. Met andere woorden een procedure waarbij gehele project naar de bouw gaat. Vervolgens heeft de bouw bij onderbesteding zich nergens aan te houden. Conclusie: de overheid heeft Europese regels zonder zich in te spannen voor de eerlijke verdeling c.q. kans voor alle bouwpartners. beschrijving van de eigen organisatie met plan van aanpak leidt tot hoge kosten van tijd en papierwerk dat de motivatie om mee te doen al direct laag is.

Mocht er sprake zijn van risicovolle opdrachten [lees: bouw] dan biedt een breder platform van aanbieders geen soelaas! De toename van professionaliteit aan de zijde van de opdrachtgever kan aanleiding geven tot een breder aanbod en kwalitatief en economisch betere aanbiedingen.

Wij denken dat alleen een solvabiliteitstoets voldoende is.

Verbreding van deelname zal leiden tot verschraling van de kwaliteit tenzij kwaliteit een belangrijker criterium wordt.

Als het over problemen met overheidsopdrachten gaat hebben we last van de voorspelbaarheid van besluitvorming. Het is vaak niet bekend of er een besluit zal zijn over financiering en wanneer.

Goede zaak dat hieraan aandacht wordt besteed. Naast eisen om in aanmerking te komen voor een opdracht heb ik veel meer moeite met de wijze van beoordelen van aanbiedingen door de overheid. Objectiviteit en transparantie van beoordeling ontbreekt soms geheel. Dit geldt met name indien niet alleen de prijs het gunningscriterium is maar bijvoorbeeld ook een plan van aanpak. Je voelt je soms gewoon 'genaaid' en opdrachtgever is soms niet bereid een toelichting te geven op de beoordeling van aanbiedingen. Dit is gewoon onbehoorlijk gedrag!

Bij overheidsopdrachten wordt m.i. teveel gekeken naar de prijzen en te weinig naar vergelijking van de eenduidigheid van diensten.

Wij leveren niet rechtstreeks aan de overheid en het is niet waarschijnlijk dat we dat ooit zullen gaan doen.

De vragen i.v.m. eisen niet specifiek genoeg voor ons zijn eisen waarin gesteld wordt dat in verleden vergelijkbaar werk uitgevoerd moet zijn nooit haalbaar omdat je op die manier nooit historie kunt opbouwen, echter geen eisen is ook niet oplossing - meer zoeken in financiële draagkracht - technische bekwaamheid - beschikbaarheid materieel en mensen en niet omzeteisen in het verleden.

Ik hoop dat jullie de overheid en ook de lokale overheid kunnen bewegen in de goede richting, zodat we in de toekomst een bestaansrecht kunnen houden. Prijs is belangrijk maar ook de continuïteit en kwaliteit zijn van groot belang. Men kan niet continu tegen/onder de kostprijs werken.

De overheid moet eigen expertise in huis halen m.b.t. aanbestedingen i.p.v. zich steeds te laten leiden door zogenaamd gespecialiseerde bureaus. Deze laatste willen altijd aan de veilige kant zitten, dekken zich in tegen mogelijke risico's (dus voor zichzelf en niet voor de opdrachtgever!!) en last-but-not-least: ze zijn niet altijd onafhankelijk van met name de grootste spelers op de markt. Een goede stelregel zou zijn dat een bureau, dat ook opdrachten doet voor bouwbedrijven geen selectieprocedures mag doen voor de overheid. Al was het maar om de schijn te vermijden. Je moet per slot van rekening niet je veters gaan strikken in het aardbeieveldje van je buurman...

Jammer dat er niet meer aandacht is voor de steeds verder toenemende toegangseisen en de wettelijke regelingen m.b.t. persoonsgegevens. Dit geldt zeker voor de particuliere sector.

Selectiecriteria om partijen te selecteren zijn nooit helemaal objectief te formuleren. Het is ook van belang dat de know-how van de beoordelende partij verder gaat dan alleen meetbare en cijfermatige factoren. Verder is het van belang de lokale economische invloed bij de selectie mee te nemen. De lokale partijen zouden bij de afweging extra punten moeten krijgen bij gebleken geschiktheid.

Prima dat dit een keer aan de kaak gesteld. Ik zie een verdere polarisatie en verharding om mij heen tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. De verzakelijk schiet door en gaat ten koste van de dienstverlening.

Succes.

Goed initiatief. Overheid is naar onze mening niet transparant en objectief genoeg.

Om aanspraak te maken op overheidsopdrachten zijn diverse bedrijven "gedwongen" een samenwerkingsverband aan te gaan bij een aanbestedingsprocedure. In zo'n situatie dient men o.b.v. hoofd- en onderaannemerschap in te schrijven. De indirecte relatie met de overheid verhoogt het bedrijfsrisico's voor de onderaannemer. In een samenwerkingsverband aanbieden maakt het voor partijen noodzakelijk openheid aan elkaar te verstrekken in de financiële draagkracht en andere bedrijfsgevoelige informatie. Dit kan in een concurrerende situatie tot ongewenste situaties leiden.

In het belang van een gezond bouwende Nederland (dus inclusief MKB) is het te hopen dat het "criteriumgedrocht" snel uit de wereld wordt geholpen.

Wij zijn nooit uitgesloten voor een opdracht omdat we op basis van eigen inschatting en kennis van de selectieprocedures niet actief getracht hebben in aanmerking te komen.

Ja het voorkeur beleid voor bepaalde bedrijven. Geen onafhankelijke selectie.

Brancheverenigingen zouden overheidsfunctionarissen kunnen helpen met deskundigheids ontwikkeling en bevordering.

Positief initiatief.

Punt 1: De overheid besteed vaak aan op basis van onderzoeken die gedaan worden door dezelfde organisaties die ook kunnen voldoen aan de minimale drempels. Zo worden de kleine en goedkopere partijen buiten de deur gehouden. Dit is iets wat veelvuldig voorkomt, maar waar vanwege mogelijke represailles niks tegen gedaan wordt, omdat er teveel op het spel staat. Punt 2 :Het grote nadeel van aanbestedingen is dat er in eerste instantie in het geheel niet naar de inhoud wordt gekeken maar allen naar de juiste vorm. Punt 3 : Doordat de overheid zich laat adviseren door partijen die het liefst er naar streven om te gaan aanbesteden, wordt de prijs eerder opgedreven dan verlaagt. Aangezien er een drempel is waarboven aanbesteed moet worden, wordt er dus ook niet onder de drempel aangeboden, terwijl dit zonder aanbesteding wel zou worden gedaan!

Goed dat dit een keer gedaan wordt en hopelijk wordt er ook daadwerkelijk met de overheid en de gemeenten gesproken over de aanbesteding procedure. De overheid gaat te veel van prijs uit, wat de kwaliteit niet ten goede komt. De bestekken zijn zodanig geschreven, dat het moeilijk is om te beoordelen op kwaliteit. Dus heeft prijs de overhand. De overheid verlaat zich op adviesbureaus, die vaak te weinig specifieke kennis in huis hebben. Bij specifieke kennis worden de aannemers gevraagd richting te geven (bijv. richtprijs). Vervolgens verschijnt je verhaal in het bestek. Dit veroorzaakt dat de aannemers hun specifieke kennis binnenshuis houden. Een relatie tussen overheid en aannemers met specifieke kennis verdwijnt. Met het gevolg dat de kennis bij de overheid ook verdwijnt en oren moeten laten hangen naar hun adviseurs, die op den duur ook de specifieke kennis zullen ontberen. Het is een kwestie van tijd en waarschijnlijk een proces van jaren alvorens men tot dit besef komt. Erg jammer, want er wordt veel geld verspild door niet meer rechtstreeks te werken. Ook ik begrijp dat dit niet in alle gevallen mogelijk is. Zeker bij hele grote werken niet. Maar als men, gechargeerd, al moet aanbesteden bij een bedrag van Euro 100, houdt men de ambtenaar met al zijn goede bedoelingen wel aardig bezig. De overheid moet in een aantal gevallen de kennis in eigen huis houden, dan is het ook niet nodig om advies in te schakelen, wat bergen met geld kost en zal de prijs/kwaliteitsverhouding sterk verbeteren.

De wijze waarop overheden werkzaamheden uitbesteden is vaak zeer onprofessioneel en niet transparant. Bij een aanbesteding worden inschrijvingsbedragen openbaar gemaakt - in de sector voor de ingenieursopdrachten zelden. Met name de kleinere opdrachten worden niet goed op waarde gewaardeerd. Inkoopbureaus doen zich voor als professionele inkopers. In de praktijk blijkt het tegenovergestelde: slechte aanvragen, geen objectieve beoordeling en al helemaal geen goede kwalitatieve beoordeling.

In de gww-sector is de trend juist andersom. Door juist strengere inschrijfvereisten wil de overheid met kwalitatieve betere aannemers verder en wordt het kaf van het koren gescheiden. Projecten variëren van enkele tonnen tot 100 miljoen (bij Rijkswaterstaat-werken) en dat wil de overheid graag met betrouwbare (qua kwaliteit, organisatie, financiën, etc.) aannemers werken.

Nieuwe technologieën zouden bij voorkeur door de overheid bij Nederlandse innovatieve bedrijven moeten worden ingekocht zodat een goede exportpositie kan worden opgebouwd. We zijn nu te benauwd om onze eigen bedrijven "voor te trekken".

Ik sta volkomen achter jullie standpunt. tenslotte zorgt het MKB toch voor de grootste omzet en banen. terwijl op de huidige manier de grote bedrijven alleen machtiger worden.

Inkoopvoorwaarden van de lagere en provinciale overheid zijn inconsistent, gebruik van externe inkopers leidt tot ontoelaatbare voorwaarden wat betreft risico's. Overheidsdiensten stellen zich ook teveel op als ingenieursbureau en dit leidt tot oneigenlijke concurrentie.

Eisen die de overheid stelt dienen niet meer en niet minder dan reëel te zijn. Overbodige administratieve regelingen en onnodig ingewikkelde procedures daarentegen mogen wat ons betreft direct verdwijnen. Ook de overheid kan het zich niet permitteren om met malafide partijen zaken te doen. Procedures moeten erop gericht zijn dit uit te sluiten.

Het aankoop en aanbestedingsgedrag van de overheid leidt ertoe dat "veilig" gekozen wordt voor grote aanbieders met bewezen, traditionele, internationaal gereputeerde oplossingen. Dit werpt een protectie van de markt in de hand, immers nieuwe toetreders worden sterk ontmoedigd. Eerst door de formele regelgeving, later door het risicomijdend aankoopgedrag.

In aanbestedingen wordt niet gekeken/gewogen naar de voordelen die een klein bedrijf boven een groot bedrijf heeft. dit is helemaal saillant als je kijkt naar: - de roep van de overheid om meer macht t.o.v. automatiseringsleveranciers - het beleid van de regering om Nederlandse innovatie te stimuleren (onze concurrenten zijn vaak Amerikaanse partijen).

Nogmaals aandacht voor het systeem van afstandelijk aanbesteden. De macht gaat naar de boekhouders en accountants. Er wordt teveel lucht verplaatst. Declaraties van genoemden verhogen de kosten en voegen niets toe. Waar blijft het vertrouwen?

De huidige methode van inkoop is niet verder interessant en te langdradig in de huidige tijd.

Recent een aanzienlijke defensie opdracht verloren aan een bedrijf wat gedurende de laatste 3 jaar minimaal 3 keer een doorstart heeft gemaakt. Dit was erg zuur.

In mijn ogen is dit een moeizaam proces omdat het stellen van lagere eisen een groter verantwoording van de ambtenaren vergt.

Inschrijvingen voor tenders zijn vaak niet duidelijk of soms zelf in strijd met de gelende wetgeving. Communicatie hierover is helaas niet mogelijk. Wij zijn een keer niet in de beoordeling van een offerte meegenomen omdat wij ons niet aan het bestek hielden. Wij hadden in de offerte aangegeven dat het bestek in strijd was met de geldende regelgeving en een aanbieding gedaan die wel hieraan voldeed. Toch werden wij uitgesloten.

Naast de hoogte van de eisen zou het ook goed zijn om eenheid te krijgen in de eisen. Dit geldt zowel voor verschillende overheidsopdrachtgevers als voor verschillende werken van dezelfde opdrachtgever. Nu is het een onoverzichtelijke wildgroei van eisen.

Het MKB is goed om allerlei plaatselijke resp. regionale gebeurtenissen, verenigingen, sport, cultuur, etc te sponsoren. De overheid laat echter steeds meer blijken hiervoor geen enkele blijk van waardering te hebben. Daardoor laten steeds meer MKB bedrijven sponsoring en dergelijke achterwege waardoor een negatieve spiraal gaat ontstaan op een stukje betrokkenheid in gemeentelijke en regionale gebeuren.

Elke branche zal zijn specifieke problemen hebben. het is de vraag of die uit deze vragen komen. Succes.

Vaak worden veel bedrijfsgegevens gevraagd voordat men mee kan doen aan een aanbesteding of deze zaken dienen toegevoegd te worden aan de prijsopgave. In veel gevallen gaat het standaard gegevens die iedere keer in een andere vorm aangeleverd moeten worden. Dit kost voor de aannemer ONNODIG veel tijd. Voorbeelden hiervan zijn: specifiek aan te tonen onderdelen op gebied van ISO9001 en VCA**. Deze zaken worden los uit zo'n systeem gevraagd en simpelweg een kopie van de certificaten wordt niet geaccepteerd, terwijl dit jaarlijks door een extern geaudit wordt. Men zou dus gewoon genoeg kunnen met een geldig certificaat.

Lastenboeken worden "bijbels" qua omvang en inhoud. Zeer veel niets ter zake doende feiten worden vereist. Men leest waarschijnlijk elkaars lastenboeken en dekt zich steeds meer in.

Het gaat niet zozeer om de zwaarte van de eisen, maar meer om de papierwinkel erom heen.

Vaak worden er criteria aan omzetten en disciplines gesteld waaraan zeer moeilijk voldaan kan worden. Vooral het midden bedrijf valt tussen wal en schip. Niet genoeg omzet, niet voldoende disciplines etc.... Dit met name voor niet al te grote werken waar de eisen absurd hoog zijn.

Goed initiatief om de concurrentie positie t.o.v. de grotere bedrijven aan te scherpen.

Belangrijk onderwerp! Geef bekendheid aan aanbestedingen die goed zijn verlopen (best practices) zodat andere overheden daar een voorbeeld aan kunnen nemen. Pas competitive dialogue toe en laat overheid de leveranciers betalen voor het maken van een onderbouwde offerte. Bepaal kaders voor offerte zodat overheden niet vervallen in pietluttigheden etc. Laat overheden boetes betalen als ze zelf uit de planning lopen.

Het is wrang dat na jaren goed functioneren je buiten spel geplaatst wordt door de eisen die aan de aanbesteders gesteld worden.

De macht van de ambtenaar maakt het niet interessant om voor de overheid te werken. Deze persoon bepaalt jouw rendement.

Ja, prima initiatief! Het systeem van Europese selecties maakt het voor de middelgrote ingenieursbureaus onmogelijk om serieus mee te doen voor de grotere projecten. Een project van 500.000 euro (doorlooptijd twee a drie jaar) op een jaar omzet van 2,5 miljoen is zeker geen te zware belasting. Het resultaat van de EG-selecties voor ingenieursdiensten levert een groepje op van vijf grote ingenieursbureaus die alle grotere projecten binnenhalen. Buitenlandse bureaus doen vrijwel nooit mee. De concurrentie wordt dus minder, omdat de grote inspanningen om aan een selectie mee te doen uiteindelijk toch terugverdiend moeten worden.

Door schaalvergroting van overheidsdiensten waarbij inkoop van producten en diensten wordt gecentraliseerd en gebundeld, verliezen kleine, gespecialiseerde ondernemingen marktaandeel t.o.v. grote, landelijk opererende ondernemingen. Op termijn leidt dit tot marktvershraling.

Veel werken zijn te groot voor het MKB, werken in kleinere opdrachten verdelen zou beter werken.

Wat van belang is dat er duidelijke en goed omschreven bestekken gemaakt worden met goede criteria erin, en dat de papier rompslomp er omheen verminderd word.

Behoudens de inschrijfcriteria baart ook de gehele ontwikkeling van de prestatiebestekken mij grote zorgen. Dit zijn bestekken waar voor de opdrachtgever geldt: zoek een slachtoffer, en waar voor de aannemer geldt: hang je kop in de strop. Je weet vooraf werkelijk niet waar je aan begint!!

Wij zouden graag wat overheidsopdrachten binnenhalen. 2 redenen: groei en betrouwbaarheid debiteur.

De overheid zou meer kleinere projecten aan de in de plaats te vergeven werk wonende loon/cq aannemingsbedrijven moeten geven. zou voor de verkeersstromen ten goede komen.

Het mkb meer gunnen is risico spreiding voor de overheid.

In de enquête is geen gelegenheid om commentaar te geven op procedures voor aanbestedingen. Er wordt belachelijk veel) informatie gevraagd en de indruk ontstaat dat het bij de besluitvorming vooral om de kilo's papier gaat i.p.v. om de essentie van de dienstverlening.

De overheid doet net alsof zij het MKB stimuleren, maar wil zelf alleen zaken doen met de grote bedrijven. VNO-NCW zou denk ik een goede slag slaan als zij de overheidsorganisaties er toe zou kunnen brengen 'verplicht' een bepaald percentage bij kleinere bedrijven te besteden. (Zoals bijvoorbeeld ook het Amerikaanse ministerie van Defensie doet).

Het is naar mijn mening van groot belang de eisen naar alle redelijkheid op te stellen en die redelijkheid te blijven hanteren.

Het is ons opgevallen dat de deskundigheid zowel bij landelijke als regionale overheid te wensen overlaat. Met andere woorden: het is de vraag of de overheid wel voldoende kennis heeft van de veranderingen die zich nu optreden zoals b.v. regelgeving vanuit Brussel als hoe het bedrijfsleven hierop anticipeert. Daarnaast vinden wij dat de overheid zich regelmatig ontrekt aan zijn verantwoordelijkheid. Het uitbesteden van alle risico's en vervolgens daarvoor niet betalen.

Goede zaak om er iets aan te gaan doen.

Aanbestedingen worden vaak gegund aan organisaties waarvan bekend is dat zij minder goed kunnen voldoen aan de uitvoering. Beslissingen worden mijn inziens vaak genomen teveel op economische factoren.

Dat door het inhuren van bureaus die overheden begeleiden bij het aanbestedingstraject de kosten niet lager worden maar voor een deel worden afgewenteld op de leverancier.

De scoringskansen zijn voor een individueel bedrijf te laag door te veel aanvragen. Hierdoor en door te complexe aanvragen wordt er te veel geld uit de markt onttrokken. Dit is maatschappelijk onverantwoord. Daarnaast moet er

door onze branche te veel van de core-business worden weggegeven wil men een kans maken. Er is geen sprake van gelijkwaardigheid. Als ondernemer heb je voornamelijk plichten, als overheid voornamelijk rechten. Naast ogenschijnlijk objectieve beoordeling is er nog volop gelegenheid tot subjectieve beoordeling en dit vindt dan ook nog steeds volop plaats. De huidige procedure is meer ter bescherming en indekking van de overheid opgesteld dan dat het goed inspeelt op de markt en de marktontwikkeling stimuleert.

We vinden het een goede zaak dat er zo'n hoge drempel bestaat van de opdrachtgevers.

hopelijk draagt deze enquête bij aan een toegankelijker uit- en aanbestedingsbeleid.

Het gebeurt regelmatig dat ambtenaren in de laatste week voor de aanbesteding (als de mogelijkheid hiertoe al is afgesloten) toch nog met wijzigingen in de eisen komen. Men draait zich dan in allerlei bochten, of schroomt niet om druk uit te oefenen om deze wijzigingen toch bij de aanbidders geaccepteerd te krijgen. Ook komt het voor dat de aanbesteding niet openbaar is. Op het aangegeven moment neemt men de enveloppen in ontvangst, bedankt de aanbidders, en gaat later achter gesloten deuren de aanbiddingen bekijken (Het is wel zo dat dit dan in de aanbesteding is genoemd). Het blijft natuurlijk wel een procedure die eigenlijk niet kan.

De overheid dient het economische belang van de plaatselijke middenstand te laten prevaleren boven Europese of andere regelgeving.

Kijk ook naar de geldigheid omtrent Brusselse regelgeving. daar zitten veel hobbels.

De overheid is een lastige opdrachtgever. Ambtenaren lijken meer op de vorm dan op de essentie te letten en lijken successen moeilijk te appreciëren. Offertestadia duren eindeloos lang, de prijzen zijn te laag om kwaliteit de leveren, mede gezien de enorme administratieve rompslomp. > 50% opdrachten van de overheid brengt je bedrijf onnodig in gevaar.

Mijn verwachtingen n.a.v. deze enquête zijn heel gelaten te noemen. Uit de meeste enquêtes wordt helaas weer niets geleerd en dus niets mee gedaan. Ik hoop dat jullie het wel voor elkaar krijgen overigens.

De overheid moet zich aan de regels houden en bedrijven steunen en juist niet straffen die het wel volgens de regels doen. De politieke Kliek zorgt dat de ambtenaren zich zelf in stand houden en dat door Brussel laat aanmoedigen. Wat zij niet zelf durven te verkopen laten ze Brussel doen.

Geef mkb bedrijven de ruimte en de kans om zich te profileren. Kleine overheidsopdrachten kunnen wij makkelijk uitvoeren zonder dat wij worden weggewerkt door de bureaucratie van grote organisaties. Neem svp contact op met de ROA (Raad voor organisatie advies bureaus) om hierin samen op te trekken. Zij zijn met hetzelfde onderwerp bezig. Succes!

Wij hebben halverwege vorig jaar besloten niet meer mee te doen aan aanbestedingen. Ze kosten buitengewoon veel tijd en energie en we hebben niet het gevoel een reële kans te maken.

Door het afsluiten van raamcontracten waarin grootte van de opdrachtnemer en laagste prijs als overheersende keuzecriteria te worden gehanteerd, creëert de overheid een situatie waarin een nieuwe "bouwfraude" niet denkbeeldig is en waarin ze in goede tijden afgescheept wordt met tweederangs krachten.

Aanbesteding bevoordeelt grote bedrijven en daarnaast is er nog steeds concurrentievervalsing vanuit semi- en interne overheidsorganisaties. overheid laat steeds meer aan markt, maar accommodeert nieuwe spelers niet door o.m. vast te houden aan traditionele instrumentarium.

De overheid splits steeds meer opdrachten in kleine partjes om daarmee het inschrijven voor, in onze branche, eenmansbedrijven gemakkelijker te maken. Onbedoeld verstoort men hiermede de markt voor middelgrote bedrijven. Het toepassen van de onderlinge financiële gedragsregels wil men nogal vaak eenzijdig in het nadeel van ondernemers aanpassen.

Tenzij er een programma komt dat MKB-overheid relaties promoot, verwacht ik dat er niets veranderd. Kiezen voor een kleine partij brengt risico voor een ambtenaar. Die kiezen dus voor een grote en voelen zich gedekt, ook als het mislukt, want wie had dat kunnen denken. Voor een verandering van gedrag zal meer dan een regelverandering nodig zijn.

Belangrijk onderwerp om aan te pakken! Het is maar de vraag of EU aanbestedingen hun doel (vrije selectie) niet voorbij streeft, doordat zowel financiële als ervaringsdrempels steeds hoger gelegd worden. Een Huisarts moet ook alle situaties aankunnen en beoordelen. Architecten ook, lijkt ons. We hebben daar niet voor niets voor geleerd.

Betaling bij gemeentes kan lang duren.

Niet de regels maar de attitude van de marktpartijen die zogenaamd zekerheid "inkopen" dienen bestreden te worden!

Naast traditionele reguliere organisatie moet het ook mogelijk zijn als netwerkorganisatie (al dan niet specifiek opgericht voor de aanbesteding in kwestie) te kunnen mededingen.

De overheid bepaalt dit veelal in achterkamertjes.

Kost moeite om binnen te komen, daarna is het goed contact te houden.

Gestelde eisen zijn vaak al zo hoog dat onze onderneming besloten heeft er niet meer op in te schrijven. Indien de eisen versoepeld zouden worden, gaan we uiteraard weer ons hierop richten om onze omzet te verhogen.

Goed initiatief.

Wij zijn met diverse overheidsinstanties in gesprek (gemeenten) voor mogelijke opdrachten. Acquisitietrajecten duren zeer lang, vergt veel investeringen, besluitvorming gaat enorm traag. Lastig is om te bepalen of de acquisitie-inspanning op termijn ook zijn vruchten gaat afwerpen. Ik heb niet het idee dat er sprake is van een gelijke kans (wij zijn een nieuwkomer op de markt, bestaan inmiddels 3 jaar, met redelijk succes behalve in de non profit sector, hier lukt het niet een voet aan de grond te krijgen, exacte redenen weet ik niet).

Daar het ons specialisme betreft, kunnen we stellen dat de opzet van dit onderzoek beter kan!

Goede actie.

Enquête kent wat eenzijdige invalshoek. Grootste probleem voor kleinere innovatieve organisaties zonder ingangen is überhaupt een gewillig oor te vinden, het mogen uitbrengen van een offerte is al weer een aantal stappen verder. Overheid bestaat uit een groot aantal op subsidies drijvende organisaties die elkaars bestaanrecht voortdurend dienen te bewijzen. Hierdoor is er voor ondernemend Nederland vaak geen doorkomen meer aan.

Ik hoop dat de regelgeving aangepast zal worden waardoor nieuwe, kleine en innoverende bedrijven makkelijker door de structuren heen komen. Maar vooral hoop ik dat de nadruk op administratieve protocollen verlaten zal worden.

Te weinig aandacht voor het echte probleem.

Goed dat dit onderwerp aangekaart wordt!

Mijn bedrijf werkt als netwerkorganisatie zonder personeel in loondienst. Afhankelijk van de opdrachten worden andere ondernemers ingeschakeld. Vandaar dat er niemand in dienst is.

De wijze waarop de reïntegratiebedrijven moeten inschrijven en concurreren op de markt (no cure no pay) werkt absoluut averechts op het om meer mensen aan het te krijgen. De zgn. marktwerking werkt niet voor mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt, omdat er maar zeer beperkte middelen ingezet kunnen om deze groepen geschikt voor de arbeidsmarkt te maken.

Via open, ruim gedefinieerde, opdrachten, ontstaat er ook vele ruimte voor innovatie, met name uit het mkb.

Succes en groet!

Wij hebben in het verleden manuals en instructies gemaakt op het technische vlak. Leuk werk, maar de afwikkeling ervan en de administratie vergde te veel uren die niet gecalculeerd konden worden. Dus niet aantrekkelijk en de betalingstermijn was heel slecht.

Dat overheden eisen stellen is prima. Bij de inschrijving moeten nu door iedere inschrijver zeer veel documenten geleverd worden. Een verbetering is het indien die eis alleen aan de laagste inschrijver gesteld wordt.