

# Aanbesteden: EU ziet het te groot

## Meeste adviesbureaus vallen buiten boot

**Edwin Martherus en Richard Puyt**

Het nieuwe aanbestedingswetsvoorstel van de Europese Unie houdt het oligopolie van een zeer beperkt aantal grote adviesbureaus intact. Elke vorm van mededinging wordt op voorhand de kop ingedrukt omdat de dominante logica van de wet is geënt op de aanpak met miljardenprojecten met lange procedures en grote risico's.

Dit terwijl het juist de kleine adviseurs zijn die als beste in staat zijn om maatwerk te leveren tegen de optimale prijs-kwaliteitverhouding. Door de vrijblijvendheid van het wetsvoorstel loopt de adviesmarkt een enorm risico om (verder) buitenspel gezet te worden en nog minder toegang te krijgen tot aanbestedingen. Dit is maatschappelijk onverantwoord.

Nederland kent ongeveer 120.000 advies- en onderzoeksbureaus waarmee zelfstandige adviseurs als zzp'er hun onderneming voeren, en ruim 30.000 bureaus met twee tot vier werknemers. Dit maakt de markt van professionele dienstverleners tot een omvangrijke markt aan de onderkant van het midden- en kleinbedrijf.

Door de bril van een zzp-adviseur gezien is er wellicht helemaal niets mis met het wetsvoorstel. Echter, het wetsvoorstel laat te veel ruimte over voor interpretatie aan de aanbestedende dienst en de professionaliteit van de inkoper. Aangezien het aanbesteden van adviesdiensten al jaren relatief onderontwikkeld is, vormt juist dit een groot probleem.

Het ontbreken van algemene maatregelen van bestuur, flankerend beleid, en/of breed gedragen best practices versterken dit risico

alleen maar. Voorbeelden waar dit toe kan leiden in de praktijk zijn omzetteisen van minimaal € 300.000. Dit zet op voorhand bijna 95% van de adviseurs buitenspel. Een ander voorbeeld is de eis om kwaliteit in te vullen via ISO-certificering of een vergelijkbare kwalificatie.

Zzp'ers zijn eigenlijk niet ISO-certificeerbaar en bovendien gaat het niet om de kwaliteit van de organisatie maar meer om de kwaliteiten van de adviseur(s). Lidmaatschap van een vak- of beroepsvereniging of beroepskwalificaties zeggen wellicht meer over de beroepsbevoegdheid en kwaliteit. Er is dus nog veel onduidelijkheid en ruimte voor verbetering. Het expertisecentrum voor aanbesteden Pianoo en de belangenorganisaties Ooa/ROA moeten deze handschoen oppakken en gezamenlijk best practices ontwikkelen.

Als uitgangspunt zou elke adviesopdracht voor concurrentie opengesteld moeten worden. Idealiter worden de CPV-codes voor adviesdiensten uit het aanbestedingsregime gehaald, aangezien een gemiddelde adviesopdracht ongeveer € 20.000 bedraagt en er niet of nauwelijks een grensoverschrijdend belang is. Adviesopdrachten zijn bij uitstek persoonsgebonden en dus heterogeen. Er is geen enkele reden om alle adviesopdracht op één hoop te gooien en ze Europees aan te besteden via raamcontracten. Hiermee kunnen de administratieve lasten aanzienlijk worden verlicht. Dit is goed voor de economische ontwikkeling van de bv Nederland.

**Edwin Martherus is directeur van AdviseurMakelaar bv en Richard Puyt directeur van Puyt Consultancy. Beiden zijn lid van de Ooa en Martherus is lid van Nevi CPD.**

