

«Jan Halfman van Masterkey-Plus is een groot voorstander van meer transparantie in Europese aanbestedingen voor de schoonmaakbranche: 'Het systeem van voorcalculatie leidt alleen maar tot prijsopdrrijving. Wanneer je bij aanbestedingen de markt zijn werk laat doen, zal de aanbesteder dat uiteindelijk zeker in zijn portemonnee merken.'

foto: Hans van de Vlekkert

Er gaat veel geld om in de facilitaire branche. Zeker wanneer er Europese aanbestedingen in het geding zijn, want dat zijn doorgaans projecten waarmee miljoenen euro's genoeid gaan. 'Toch zijn de aanbestedingsprocedures waarbij schoonmaakorganisaties betrokken zijn, niet zo helder als je zou mogen verwachten', meent Jan Halfman, directeur van het in de Stedendriehoek gevestigde schoonmaakadviesbureau Masterkey-Plus. Hij pleit ervoor bij aanbestedingsprocedures de markt zijn werk te laten doen in plaats van in te schrijven op basis van voorcalculatie: 'Uiteindelijk zal de opdrachtgever het wel degelijk in zijn portemonnee merken.'

Hoewel je bij een Europese aanbesteding verwacht dat de spelregels door alle inschrijvende partijen even goed wordt nageleefd, ligt de werkelijkheid iets genuanceerder. 'De Europese wetgeving veronderstelt transparantie, volkomen concurrentie en gelijke behandeling en gelijke omstandigheden voor alle inschrijvende partijen. In de praktijk blijkt echter dat op basis van dezelfde uitgangspunten, zoals gebouwoortte en schoonmaakprogramma's, er toch nog een prijsverschil kan optreden van 20% tussen de verschillende aanbesteders', aldus Halfman. 'Dit verschil wordt veroorzaakt doordat er nog steeds schoonmaakadviesbureaus zijn die de gunning baseren op het systeem van voorcalculatie. Iedere schoonmaakorganisatie wil graag weten waarom de keuze bij een aanbesteding niet op hen gevallen is. Het logische gevolg daarvan is dat ze bij het schoonmaakadviesbureau dat de aanbesteding begeleidt informeren naar het hoe en waarom. Daar nu, loert het gevaar om de hoek dat schoonmaakadviesbureaus de aanbesteders in de kaart spelen bij een mogelijke volgende aanbesteding. Op basis van de informatie die schoonmaakorganisaties krijgen van het adviesbureau kunnen ze eenvoudig inschatten wat de prijs is op basis van voorcalculatie en daarmee hun voordeel doen bij een eventuele volgende aanbesteding. Door onder de voorcalculatieprijs te duiken, ontstaat een situatie van oneerlijke concurrentie. En dat is uiteindelijk in strijd met het de Europese wetgeving op het gebied van aanbestedingen.'

Voordelen vrije marktwerking

Volgens de directeur van Masterkey-Plus zouden adviesbureaus de markt zijn werk moeten laten doen: 'Europese aanbestedingen zijn in het leven geteepen om vrije marktwerking te bevorderen en prijsdiscriminatie tegen te gaan. Adviesbureaus zouden er daarom ook verstandig aan doen de gunningcriteria door de opdrachtgevers te laten bepalen. Op die manier wordt de voorspelbaarheid geminimaliseerd en creëert je een transparante markt. Een ander voordeel is bovendien dat er echte prijsconcurrentie ontstaat.'

Om zijn pleidooi te ondersteunen, komt Jan Halfman met een rekenvoorbeeld: 'Op basis van eerdere ervaringen weten aanbesteders in de schoonmaaksector precies hoe verschillende adviesbureaus inschrijven. Wanneer het verrekentariaf, dat is het gemiddelde schoonmaaktarief, voor



DIRECTEUR SCHOONMAAKADVIESBUREAU
LUIDT DE NOODKLOK

'Transparantie Europese aanbestedingen in branche ver te zoeken'

de aanbesteding € 20,- bedraagt, kan het schoonmaakbedrijf zijn voordeel doen met de informatie die het heeft verkregen van het adviesbureau. Het schoonmaakbedrijf kan zelfs zijn winstkansen spreiden, door bij het ene adviesbureau in te schrijven voor het bedrag van de voorcalculatie als dat bij een ander adviesbureau niet mogelijk is. Zelfs in een volledig transparante markt kan er een situatie ontstaan dat er schoonmaakorganisaties inschrijven voor een uurtarief dat ruim onder het tarief van de voorcalculatie ligt. Bij een verschil van 20% tussen de hoogste en de laagste bidder zou de opdrachtgever, uitgaande van een aanbesteding van gebouwen met een oppervlakte van 40.000 m², een slordige € 80.000,- kunnen besparen wanneer ze zelf de gunningcriteria opstellen.'

Optimale transparantie

De keuze van het adviesbureau is dus direct van invloed op het uiteindelijke bedrag dat je als aanbesteder kwijt bent voor schoonmaaktarieven. 'Zeker in het geval een adviesbureau het systeem van voorcalculatie hanteert', aldus Jan Halfman: 'Bij voorcalculatie zullen de uurtarieven en daarmee ook de totale kosten substantieel hoger uitvallen dan wanneer de markt haar werk doet.'

Voor Halfman's adviesbureau is dat feit van doorslaggevende betekenis geweest bij de ontwikkeling van een geavanceerd beoordelingscriterium. 'Wij hebben een systeem ontwikkeld dat opdrachtgevers de volledige vrijheid biedt in de keuze van beoordelingselementen en de wegingfactoren die men hieraan toe wil kennen. In het bestek worden alle beoordelingscriteria vermeld, waardoor iedere inschrijver vooraf weet waarop hij beoordeeld wordt en optimale transparantie kan worden gegarandeerd.' Om de marktwerking volledig tot zijn recht te laten komen, zal de beoordeling, en uiteindelijk ook de gunning, in het systeem van Masterkey-Plus afhankelijk zijn van de aanbestedingen van de verschillende schoonmaakbedrijven. 'Ons systeem is gebaseerd op een open en transparante beoordeling, omdat bij iedereen die zich inschrijft voor de aanbestedingsprocedure de gunning- en beoordelingscriteria vooraf bekend zijn. Voor aanbesteders is het dan ook niet erg zinnig om achteraf een evaluatie-

gesprek met opdrachtgever of adviesbureau te houden.'

Wakker schudden

De rol die Jan Halfman met zijn stellingname tegen het systeem van voorcalculatie inneemt, heeft wel wat weg van een klokkenluider. Op de vraag of hij met zijn visie op de rol van schoonmaakadviesbureaus bij Europese aanbestedingen niet tegenzere schenen schopt, weet de Apeldoornse ondernemer te pareren met: 'Natuurlijk heb ik hier en daar de nodige beroering teweeg gebracht, maar in mijn optiek is het systeem van voorcalculatie niets meer of minder dan een prijsopdrrijving. Het is aannemelijk te maken dat de prijs in een systeem van voorcalculatie zeker 10% hoger uitvalt dan de marktprijs. Als je dit afzet tegen de totale omzet van de schoonmaakmarkt, zo'n 5 tot 6 miljard euro per jaar, dan hoef je niet echt goed te kunnen rekenen om te zien hoeveel je als opdrachtgever zou kunnen besparen. Als je daar ook nog eens de gezamenlijke waarde van de nieuwe aanbestedingen die er jaarlijks bijkomen, zo'n 200 tot 250 miljoen euro, bij optelt, dan wordt duidelijk dat er heel wat te halen valt in de schoonmaakbranche. Door dit verhaal aan te kaarten hoop ik toch een aantal bedrijven wakker te kunnen schudden. Ongewijfeld zijn er ook bedrijven die het helemaal niets kan schelen, maar ik mag toch hopen dat het merendeel van de ondernemers graag ziet dat hun euro's zo efficiënt mogelijk worden besteed.'

Halfman voegt daaraan toe dat zijn bedrijf de beoordeling van inschrijvers zowel procentmatig als softwarematig zodanig efficiënt kan verwerken dat opdrachtgevers geen onnodige tijd kwijt zijn aan het beoordelen van de kwaliteit van de meedingende partijen: 'De toegevoegde waarde van een schoonmaakadviesbureau ligt in haar vakexpertise en niet om inschrijvende partijen te beoordelen of met hen te corresponderen over de gunning. In het kader van de procesoptimalisatie die wij op alle fronten nastreven, worden alle gegevens geautomatiseerd verwerkt. Hierdoor kunnen inschrijvers bij een aanbesteding volstaan met maximaal 5 A4-tjes om hun aanbidding in juridisch opzicht dicht te timmeren. Dat scheelt weer metersdikke dossiers.'

VERZWIJGEN ZIEKTE BIJ SOLLICITATIE LEIDT TOT ONTSLAG OP STAANDE VOET

mr. Barbara Netters
Van Overbeek de Meyer
cs advocaten



In oktober 2006 solliciteert Jansen, naar aanleiding van een advertentie in de krant, bij een school voor de functie van vakdocent. Tijdens het sollicitatiegesprek verzwijgt Jansen dat hij de drie voorafgaande jaren wegens overspannenheid in de WAO heeft gezeten en dat hij nu een SFB-status heeft. De SFB-status houdt in dat Jansen structurele functionele beperkingen in de zin van de WAO/WIA heeft.

Slechts 1,5 maand na zijn indiensttreding stuurt Jansen alle leerlingen de klas uit en weigert hij de les voort te zetten. Het verslag van de bedrijfsarts meldt dat Jansen een SFB-status heeft, in het verleden ook wegens overspannenheid is uitgevallen en antidepressiva slikt. De school is hierover danig ontstemd en ontslaat Jansen op staande voet. Als reden voert de school aan dat Jansen haar bewust heeft misleid over zijn geschiktheid in de functie als docent.

Jansen vordert in kort geding doorbetaling van zijn loon maar, vreemd genoeg, geen wedertewerkstelling. Kort gezegd stelt Jansen dat zijn overspannenheid in het verleden enkel werd veroorzaakt door privé-omstandigheden en dat hij sinds maart 2006 weer arbeidsgeschikt was. Jansen hoefde er dus niet vanuit te gaan dat deze eerdere klachten hem ongeschikt maakten voor deze functie.

De school voert hier tegen verweer en stelt dat Jansen zijn informatieplicht tijdens de sollicitatie heeft geschonden. Bovendien is tijdens de sollicitatieprocedure uitvoerig aan de orde gekomen dat de leerlingen moeilijke jongeren zijn, die veel sturing nodig hebben. Om die reden zocht de school naar een docent die veel ervaring met het lesgeven aan VMBO-leeringen had en stressbestendig moest zijn. Jansen had moeten weten, gelet op de klachten die hij al eerder had ondervonden, dat hij ongeschikt was voor deze functie.

De kantonrechter is van mening dat de school een dringende reden heeft voor het ontslag op staande voet. Tijdens de sollicitatieprocedure is aan de orde geweest dat de school op zoek was naar een stressbestendige docent. Jansen is eerder uitgevallen omdat hij overspannen werd. Jansen had daarom moeten weten dat zijn beperkingen een aanzienlijk risico inhielden voor de functie waarnaar hij solliciteerde. De kantonrechter wijst de vordering van Jansen dan ook af.

Uit het bovenstaande volgt dat de sollicitant een informatieplicht heeft ten aanzien van arbeidsbeperkingen waarvan hij weet of behoort te weten, dat deze voor een goede vervulling van de functie van belang zijn. Om die afweging te kunnen maken moet een sollicitant wel op de hoogte zijn van de functie-eisen. Een werkgever doet er dus verstandig aan de functie-eisen, zoals stressbestendigheid, van tevoren aan de sollicitant kenbaar te maken.

van Overbeek de Meyer cs
ADVOCATEN
ARBEIDSRRECHT & ONDERNEMINGSRECHT

Tel. 0570-630857

Munsterstraat 2N
7418 EV Deventer

www.vanoverbeekdemeyer.nl