



Overheid en markt

Auteur(s):

Hakfoort, J.R.
Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Verschenen in:

ESB, 83e jaargang, nr. 4170, pagina D36, 8 oktober 1998

Rubriek:

Reactie

Trefwoord(en):

publiek, private, samenw erking

Dit artikel is een reactie n.a.v.: B.A. Vollaard en W. Witteveen, [Private kennis voor publieke behoeften](#), *ESB-dossier*, 8 oktober 1998, blz. D32-D37.

In hun artikel pleiten Vollaard en Witteveen voor een andere wijze van aanbesteden bij de Nederlandse overheid. Door niet van te voren de specificaties van het product grotendeels of zelfs volledig vast te leggen, maar de toeleveranciers de gelegenheid te geven in de fase van productontwikkeling eigen ideeën in te brengen kan, zo stellen de auteurs, de overheid een betere prijs-kwaliteitsverhouding bereiken van de uitbestede goederen. Dit zou tevens een impuls kunnen geven aan de technologische ontwikkeling door het stimuleren van samenwerking tussen partijen die niet spontaan een samenwerkingsverband aan zouden gaan.

Bij oppervlakkige lezing van het artikel valt tegen de argumenten van Vollaard en Witteveen weinig in te brengen. De innovatieve wijze van aanbesteden door de overheid, zoals bepleit door de auteurs, houdt echter wel degelijk gevaren in zich.

Om deze gevaren te verduidelijken, kan een onderscheid worden gemaakt tussen goederen waarvan de productontwikkeling niet of nauwelijks aangepast dient te worden aan de wensen van de overheid (standaard goederen zoals kantoorinventaris, etc.) en producten waarmee nog relatief weinig ervaring is opgedaan in de Nederlandse praktijk of die zelfs geheel nieuw ontwikkeld moeten worden (innovatieve goederen). In het kader van het huidige rijksbeleid valt bij de laatste categorie ondermeer te denken aan de elektronische voorzieningen die moeten worden getroffen voor het invoeren van het rekening rijden en het eventueel te bouwen eiland voor de kust dat als tweede nationale luchthaven zou kunnen dienen.

De voorbeelden van het rekening rijden en het eiland voor de kust zijn mede gekozen omdat deze projecten aanzienlijke investeringskosten met zich meebrengen en er een aanzienlijke politieke discussie wordt gevoerd over de realisatie ervan. Tevens zijn er in beide gevallen slechts een beperkt aantal (consortia van) aanbieders dat een dergelijk project kan realiseren. Door te kiezen voor een specifieke invulling van een bepaald project door een bepaalde aanbieder, ontstaat een andere relatie tussen aanbesteder en toeleverancier dan in het geval van standaard goederen. Immers, gezien de politieke omgeving waarin het besluit is genomen, ontstaan alle voorwaarden voor het klassieke 'hold up'-probleem zoals beschreven in [het artikel van Bartelsman e.a.](#) elders in dit nummer. De overheid kan niet halverwege de uitvoering van het project afhaken, omdat zij gezichtsverlies leidt als na al die discussie het project wordt afgeblazen en er ook al te veel 'sunk costs' zijn gemaakt. Daarmee is zij in feite overgeleverd aan de uitvoerder van het project. In een fascinerend boek van de Amerikaanse hoogleraar Bell¹ wordt aangegeven dat deze problemen niet denkbeeldig zijn.

Het is dan ook maar de vraag of de overheid het risico moet lopen om de productontwikkeling van een aantal bedrijven te financieren door ze grote discretie te geven bij het invullen van het project, te meer daar in de meeste gevallen de specifieke technische kennis en kunde voor grote, innovatieve projecten niet in Nederland zelf aanwezig is en de Europese aanbestedingsrichtlijnen de markt open stellen voor offertes van buitenlandse consortia. In het geval een buitenlands consortium de order veroverd, stimuleert de Nederlandse overheid in feite de technologische ontwikkeling van een ander land.

De beschreven projecten op het gebied van rekening rijden en de luchtvaartinfrastructuur zijn natuurlijk zeer specifiek, maar aan de andere kant legt dit type projecten wel een groot beslag op de overheidsuitgaven. Hoewel het idee achter het innovatief aanbesteden in principe goed is, valt of staat het begeleiden van dergelijke projecten bij de kennis en kunde van de aanbesteder in het beoordelen van de haken en ogen van de diverse aanbieders, met name als het recent ontwikkelde en nog niet eerder beproefde technologieën betreft. Het gevaar van leveranciers-dominantie ligt bij het ontbreken van die kennis levensgroot op de loer, resulterend in niet te beheersen overschrijdingen². Het is mij niet op voorhand duidelijk dat een andere wijze van aanbesteden hieraan een eind zou maken.

ESB-dossier: Publiek private samenwerking

Inleiding

J.W. Oosterwijk, [Meer waarde door samenwerken](#)

E.J. Bartelsman, M. Canoy, C. van Ewijk en B.A. Vollaard, [Economie van publiek private samenwerking](#)

L. Meijdam, [Kiezen uit twee kwaden](#)

Verenigd Koninkrijk

M. Spackman en Th. Van Dijk, [Ervaringen met publiek private samenwerking in het Verenigd Koninkrijk](#)

A.M.J. Kreukels en J.R. Hakfoort, [Het leerproces bij pps](#)

Japan

A. Bongenaar, ['Window dressing' in Japan](#)

J.H.J. Zegering en N.E.M. de Jager, [Japan kan beter leren van Nederland](#)

Samenwerken

G.R. Teisman, [Procesmanagement: de basis voor partnerschap](#)

W. Lemstra, [Een proces met uitzicht](#)

Afwegen

W. Korving en J.G. in 't Veld, [Selectie van pps-projecten](#)

P. Treumann, [Een simpele vergelijking?](#)

Aanbesteden

B.A. Vollaard en W. Witteveen, [Private kennis voor publieke behoeften](#)

J.R. Hakfoort, Overheid en markt

J.H.M. van Bussel, H. van Engelenburg en G.J. van 't Land, [De Rietvelden, een vernieuwd bedrijventerrein met pps](#)

Epiloog

H.A. Keuzenkamp, [De moraal](#)

1 R. Bell, *De bodemloze put; megaprojecten en manipulatie*, Aristos, Rotterdam, 1998.

2 Zie ook de discussie in: P. Nijkamp en B. Ubbels, [Waarom wegen altijd duurder worden](#), *ESB*, 11 september 1998, blz. 668-671