

PETER, GA ONDERNEMEN

B

este Peter van Ee, graag reageer ik op je column 'Aanbestedingsdrama' in Misset Catering nummer 5. Ik tutoyeer, omdat we elkaar kennen. Of liever gezegd: ik dacht je te kennen; als een hardwerkende ondernemer met het hart op de tong en liefde voor het vak. Niets mis mee. Er is ook niets mis met een scherpe blik op de cateringbranche of het gebruik van een venijnig pennetje. Houdt ons scherp, nietwaar?

Erger wordt het wanneer je onjuiste feiten hanteert om een mening te ventileren, zoals in je column. Je meent dat er geen verplichting tot Europees aanbesteden was bij de gemeente Lelystad. Dit baseerde je op jouw eigen interpretatie van de huidige behoefte. Als je contact had opgenomen met HTC Advies, dan hadden we je graag het tegendeel aangetoond.

Inmiddels is de verplichting tot Europees aanbesteden je ook duidelijk gemaakt. Jammer dat we dat niet in je column hebben kunnen lezen. Dan had je er gelijk bij kunnen vermelden dat we, bij de door jouw aangehaalde aanbesteding, ruim dertig lokale en zelfs enkele regionale ondernemers schriftelijk hebben geattendeerd op deze aanbesteding. En dat voor hen een dag is georganiseerd om uit te leggen wat een Europese aanbesteding inhoudt.

Uitgesproken stuitend wordt je verhaal bij de zinsnede: 'De tussenpersoon (HTC Advies) die de gemeente Lelystad in de arm heeft genomen, wil dat deze opdracht absoluut terechtkomt bij een grote cateraar als Albron, Sodexo of Eurest.' Nou bedankt. Kunnen wij het mee doen. Een bedrijf dat al 32 jaar haar bestaan dankt aan bewezen onafhankelijkheid, denk jij in enkele woorden te mogen afserven als een onbetrouwbare speelbal van de grote cateraars. Ons bestaansrecht wordt in twijfel getrokken door jouw onvermogen te anticiperen op een aanbestedingstraject. Overigens, weet je dat een flink aantal van je collega's zich wél heeft aangemeld voor de aanbesteding?

In je column las ik ten slotte dat een volledig commercieel contract niet past, omdat in de huidige situatie fors wordt gesubsidieerd en er sprake is van een lage besteding. Hier viel ik bijna van mijn stoel. Waar is de ondernemer in je gebleven? Waarom ga je uit van de 'oude' situatie in plaats van kansen te zien in het vernieuwende concept van de betreffende aanbesteding? Een concept dat past bij de maatschappelijke veranderingen en dat aansluit bij de constatering dat het 'oude' personeelsrestaurant, met dure vierkante meters en substantiële subsidies, de langste tijd heeft gehad.

Mijn tip aan jou Peter: ga ondernemen. Ik weet zeker dat ook jij dan in *no time* de finesses van het Europees aanbesteden in de vingers hebt. Ik hoop er zelfs een beetje op.

Alle goeds,

Hayk Simons

h.simons@htcadvies.nl

Directeur HTC Advies

www.htcadvies.nl



FOTO: ERIK VAN DER BURGT