

## NEDERLANDSE HIGHTECH EN CERN 'POORLY BALANCED'

# BIG SCIENCE-ORDERS: VEEL POTENTIEEL, NIET GEMAKKELIJK

Begin februari was er weer een Holland@CERN. Deelnemers van zo'n dertig Nederlandse bedrijven gingen naar het Europees laboratorium voor deeltjesfysica bij Genève om meer te weten te komen over de projecten die CERN komende jaren doet. In CERN-to-business meetings hoorden ze over de precieze inhoud en eisen. Ons land draagt jaarlijks meer dan honderd miljoen euro bij aan alle Europese Big Science-onderzoeksinstituten waaronder CERN. 'Er liggen kansen om meer van dat geld naar Nederland terug te laten komen', aldus Jan Visser, de Industrial Liaison Officer (ILO) van Nederland voor CERN.

DOOR LUCY HOLL

**N**ederland is *poorly balanced*: van het geld dat CERN besteedt aan het inkopen van goederen, krijgt Nederland slechts vijftig procent terug naar rato van de investering. CERN zet zich in om de inkopen evenredig over de lidstaten te verdelen, maar dit lukt alleen als bedrijven uit die landen voldoende winnende offertes uitbrengen. Daarvoor is een goede match tussen vraag en aanbod cruciaal. Bedrijven die zakendoen met CERN, krijgen omzet binnen én profiteren van de kennis die ze opdoen van CERN of ontwikkelen in een project. Dit kan leiden tot nieuwe producten. Daarnaast is de ervaring met CERN een bewijs van presteren op hoog niveau: dat kan zorgen voor vervolgoorders bij CERN of elders. Zeker nu de uitgaven van CERN weer flink stijgen door het High-Luminosity Large Hadron Collider Upgrade-project, liggen er veel kansen. HiLumi is het grootste project op CERN sinds de bouw van de LHC-versneller (van het Higgs-deeltje).



Industrial Liaison Officer Jan Visser (tweede van rechts) vertelt innovatie-attachés wat Nederlandse organisaties te bieden hebben.  
Foto: Marco Kraan

### GOEDKOOPSTE WINT

Jan Visser is in dienst bij Nikhef, het Nationaal instituut voor subatomaire fysica in Amsterdam. Sinds anderhalf jaar zorgt hij als CERN-ILO – samen met zijn ervaren collega Rob Klöpping – dat Nederlandse bedrijven weten welke opdrachten CERN te vergeven heeft. Visser werkt rechtstreeks samen met het CERN Purchasing Department en krijgt alle nieuwe tenders onder ogen. 'Ik zie echt veel mogelijkheden voor Nederland, maar we moeten steeds de precieze match weten te vinden tussen wat CERN nodig heeft en waarin Nederlandse bedrijven excelleren. Een Nederlands bedrijf moet de allerbeste in iets zijn, wil het heel competitief kunnen aanbieden.' Er ligt namelijk een belangrijke uitdaging in de huidige CERN-procedure: de goedkoopste aanbieder wint. De inkopers van CERN doen zeker hun best om het geld netjes naar rato onder de deelnemende EU-lidstaten te verdelen, aldus Jan Visser. Bij kleinere contracten kunnen ze bijvoorbeeld alleen landen uitnodigen die *poorly balanced* zijn. Daarnaast geldt de *alignment rule*: stel, een bedrijf uit een *well balanced* land wint een opdracht. Nummer twee komt uit een slecht bedeed land en zit niet meer dan twintig procent boven de prijs. In dat geval krijgt die nummer

twee de mogelijkheid om voor de prijs van de winnaar de opdracht te doen.

### MINDER BLUF

Nederlandse industriële bedrijven en onderzoeksorganisaties als Nikhef staan goed aangeschreven bij CERN: ze leveren kwaliteit en zijn betrouwbaar. Maar de Nederlandse mentaliteit om zeker op tijd te kunnen leveren, uit zich in wat conservatievere aanbiedingen dan de opportunistischere aanbiedingen van concurrenten uit andere landen. Om met name het kwaliteitsaspect beter naar voren te laten komen, is Visser bezig met een voorstel om volgens het principe van *best value for money* te gaan waarderen. Zijn voorstel moet naar de Finance Committee van CERN en vergt een proefperiode om te evalueren hoe dit werkt. Nederland heeft topspelers op het gebied van bijvoorbeeld engineering, maar die vallen nu nog te vaak af op basis van prijs. Laat meewegen hoe diep en breed de expertise van de aanbieder is. En ook de Nederlandse overheid mag een sterkere rol spelen, vindt Jan Visser. Big Science-organisaties vragen stevige bankgaranties. Dat is vaak lastig voor kleine bedrijven. De overheid zou hier meer kunnen ondersteunen.

## INDER TIJD VOOR BIG SCIENCE

De Nederlandse economie trekt aan: fantastisch natuurlijk, maar ook lastig voor grote, complexe objecten: 'Ik heb al een aantal keren gehoord: 'In, wij hebben geen tijd voor nieuwe tenders.' drijven willen heel graag voor CERN werken doen veel moeite. Maar komt er een project igs dat hun op het lijf geschreven is en ze zitten t helemaal vol, dan moeten ze nee verkopen. ve willen wel, maar we hebben niemand voor 1 offerte.'" Het gaat vaak om langdurige, ingekkelde tendertrajecten, de eisen zijn hoog. orig jaar constateerden we op een internationale conferentie bovendien dat bedrijven Big ience steeds minder nodig hebben, maar dat z Science het bedrijfsleven steeds meer nodig eft.' Deze problematiek staat ook Europees op agenda, tijdens het Big Science Business rum eind februari in Kopenhagen.

## EDERE BASIS

laatste drie, vier jaar zit er een stijgende lijn in t Nederland binnenhaalt, maar dankzij één, e grote contracten. Visser wil een bredere is: 'Ik zet me in om meer bedrijven jaarlijks or CERN te laten werken. Het hoeven niet alleal grote orders te zijn: tien keer een opdracht 1 een ton is ook een miljoen.' Een handjevol rrijven waaronder VDL ETG, Demaco en FMI et elk jaar wel iets voor CERN. Mooie 'nieuw- ners' zijn leverancier van klantspecifieke spe- alkabels Capable BV in Breda en Nijdra Group Middenbeemster. Nijdra Group ging met de

vorige Holland@CERN mee, presenteerde zich, heeft een eerste opdracht gedaan en werkt nu aan een vervolgorde.

Ook een toename van Nederlanders op CERN en het toepassen van CERN-technologie door Nederlandse ondernemers kan zorgen voor een bredere basis. 'Je moet tijd investeren om de mensen te leren kennen, ze moeten jou kennen. Het toepassen van CERN-technologieën willen we beter organiseren via het Nikhef-CERN Business Incubation Centre in Amsterdam. We gaan breder contact zoeken met bestaande en startende ondernemers om hun inzicht te geven in de mogelijkheden van de beschikbare CERN-technologieën.'

## GERICHTE DISTRIBUTIE

Alle Nederlandse ILO's van alle Big Science-instituten, naast CERN bijvoorbeeld ook ITER, ESRF en ESO, hebben zich verenigd in het ILO-Net. Hun doelstellingen zijn ambitieus. Het moet meer vanzelfsprekend worden dat hightech bedrijven zich aansluiten bij Big Science. Het doel is om over een paar jaar over de gehele linie well balanced te zijn. Dat kan alleen door een nog gerichtere distributie van de *calls for tender* onder relevante bedrijven en een goede begeleiding. ILO-Net zoekt meer samenwerking met overkoepelende bedrijvenorganisaties en gaat meer doen aan het promoten en de branding van Nederlandse bedrijven. Ook komen er meer gezamenlijke presentaties op industriële tentoonstellingen en congressen, zoals nu al jaren op de

## WERKEN VOOR CERN?

Bedrijven die geïnteresseerd zijn in opdrachten voor CERN, kunnen zich op de CERN-website inschrijven in de Purchase Database. CERN kent drie soorten *calls for tender*:

- **Price Enquiry (DO)** voor orderbedragen kleiner dan CHF 50.000 en voor bedragen tussen CHF 50.000 en CHF 200.000. De kleinste DO's wikkelt CERN rechtstreeks af met een geschikte leverancier. De grotere DO's worden gestuurd aan maximaal drie bedrijven per land in de database. De ILO kan Nederlandse bedrijven toevoegen als hij ziet dat Nederland onderbedeeld is.
- **Market Survey**: aan elke aanbesteding gaat een marktverkenning vooraf.
- **Invitation to Tender**: Deze gaat alleen naar bedrijven die geregistreerd hebben op de Market Survey en door CERN zijn geselecteerd.

Precisiebeurs. Jan Visser: 'Ik heb overal in Europa collega-ILO's die óók allemaal opdrachten bij CERN willen binnenhalen voor hun landen. Dus om vanuit Nederland stappen te maken, moeten we gezamenlijk aan de slag.' ●

jan.visser@nikhef.nl  
<http://procurement.web.cern.ch/>  
[www.bigscience.nl](http://www.bigscience.nl)

On time  
On budget  
To specification  
In co-creation  
**From start to finish**

## Make complex easy

[www.masevongroup.com](http://www.masevongroup.com)

Our customers and business partners choose to do business with us, because we enable them to focus on their core activities, while we help them develop and optimize their manufacturing processes and products. Masévon Group lives high technology and quality. Every day.

