



Opdrachtgevers die veel boetes uitdelen, moeten zich zorgen maken over de kwaliteit van hun contract

Gemeente Beekdaelen organiseert masterclass aanbesteden met alle betrokken aannemers

Op vrijdag 9 december organiseerde de gemeente Beekdaelen een masterclass met de vier aannemers die een deel van het onderhoud van de gemeente gegund hebben gekregen. De centrale vraag tijdens de masterclass: gebruiken we het contract om elkaar mee om de oren te slaan of gaan we gezamenlijk voor kwaliteit en plezier in het werk?

Auteur: Hein van Iersel

In 2021 werd in de gemeente Beekdaelen het complete onderhoud van de openbare ruimte opnieuw aanbesteed. De vier percelen werden achtereenvolgens gewonnen door Attender Groen, Hensen, Krinkels en als vierde Monsdal (een vestiging van Dolmans Landscaping). Deze laatste aannemer heeft twee percelen: Het eerste perceel rechtstreeks gegund en een tweede in onderaanneming van Attender. Hoewel Beekdaelen kan terugkijken op een succesvol eerste jaar, besloot de gemeente om een masterclass met de betrokken aannemers te organiseren. Deze masterclass werd gegeven door Bas Doms van Plein B en Maurice Wielink van Vitalselect. Het doel van de masterclass was het stimuleren van wederzijds respect en begrip voor elkaars belangen. Communicatie is daarbij een cruciale voorwaarde. Cursusleider Wielink begon de dag met een korte uitleg over faalkosten. 'Wisten jullie dat een aannemer in de gww-sector een gemiddeld rendement

heeft van 1,5 procent en dat de faalkosten 15 procent bedragen? De samenwerking moet daarom veel meer gericht zijn op het voorkomen van deze faalkosten dan op het verder naar beneden brengen van de prijs. En dat kan alleen door goed samen te werken.' Wielink vervolgt: 'Als je dan inzoomt op de faalkosten, blijken dat deze gemiddeld voor 20 procent toe te wijzen zijn aan harde technische zaken, zoals een defecte machine. Tachtig procent van de faalkosten zit in de softe kant. Ook dan gaat het met name om communicatie.'

Communiceren over korting

De aanleiding voor deze masterclass is de lezers van dit vakblad waarschijnlijk genoegzaam bekend. Het afgelopen jaar zijn er herhaaldelijk artikelen verschenen over de verhouding opdrachtgever-opdrachtnemer, waarbij het – zoals Mark Vluggen van Attender dat uitlegt – meer lijkt te gaan om het *communiceren over*

korting dan om respect voor elkaars belangen. Michel Scheijen is bij de gemeente de eerstverantwoordelijke voor het groenonderhoud. Kernwoorden voor hem zijn eigenaarschap en wederzijds respect.

Cursusleider Doms heeft het over de discrepantie tussen wat opdrachtgevers vragen en wat ze denken te vragen: 'Als je gemeentes vraagt wat ze verwachten van een aannemer, staat in de top vijf van eisen en wensen altijd de term *meedenkende aannemer*. Kijk je vervolgens naar de tekst van de aanbesteding, dan wordt deze wens eigenlijk nooit uitgevraagd.' Een tweede aspect dat Doms wil benadrukken, is het dilemma rond een goede relatie. 'Natuurlijk is het belangrijk om een goede werkrelatie te hebben. Anderzijds gaat het wel om werk, niet om vriendschap. Je moet elkaar ook kunnen aanspreken op de kwaliteit van het werk.'

Kiezen voor contract of samenwerking?

De beide cursusleiders zijn gekozen vanwege hun kennis over aanbesteden en aanbestedingscontracten. Daar refereren ze dan ook vooral aan in hun uitleg. Zij staan, zoals ze dat zelf zeggen, *zwart-op-wit* in de wedstrijd. Het wettelijke kader en de wederzijdse verplichtingen dienen altijd het vertrekpunt te zijn. Voor de aanwezige aannemers en de beleidsambtenaren van de gemeente is dat veel minder het geval; die lijken meer te redeneren vanuit de bestaande relatie. Scheijen van Beekdaelen: 'De vraag is altijd: als ik een dikke boete uitschijf, bereik ik daar iets mee? Als een aannemer kan aantonen dat er werkelijk sprake is van overmacht en dat hij gedurende korte tijd niet aan het beeld kan voldoen, is het voor mij als gemeente niet slim om meteen met boetes te gaan strooien.' Roel Bastiaens: 'Onder de streep

komt het altijd neer op de zwart-op-wit afspraken, maar tijdens de wedstrijd gaat het natuurlijk vooral over hoe je werkt en communiceert met elkaar.'

'De vraag is altijd: als ik een dikke boete uitschijf, bereik ik daar iets mee?'

Risico's

Scheijen scherpt zijn stellingname aan: 'Wij praten hier over risico's, maar meestal zijn de risico's te verwaarlozen. Risico is kans maal effect, dus de kans dat een ongewenst verschijnsel optreedt maal het effect daarvan. Dat kan ernstig zijn als het gaat om boombeheer, maar bij dit contract gaat het om de lengte van het gras of de hoeveelheid onkruid in een vasteplantenborder.' Bastiaens is ad interim werkzaam bij Beekdaelen via Consul Infra en completeert het verhaal van Scheijen: 'Natuurlijk moet je risicomanagement niet afraffelen als een verplicht nummertje, zeker met het oog op de algehele veiligheid.'

Sw-georiënteerd

Vluggen is regiomanager van de vestiging van Attender in Meerssen: 'Attender Groen – en dat geldt ook voor mijn collega's bij Dolmans Landscaping – is heel erg sw-georiënteerd. Als wij op een bepaald moment het werk niet gedaan krijgen, bijvoorbeeld vanwege een groeipiek, hebben wij veel minder instrumen-

ten om extra gas te geven. Een *reguliere* aannemer kan wat overuren maken. Voor ons geldt dat niet.'

Achterstand

Doms heeft duidelijk vaker met dit bijltje gehakt: 'In de discussie over aanbesteden van integrale trajecten gaat het altijd over dezelfde zaken. Bijvoorbeeld over groeipieken en het feit dat aannemers dan tijdelijk niet meer aan het beeld kunnen voldoen. Opdrachtgevers hebben dan het recht om via een besteksmelding een boete uit te delen. Maar dat is geen verplichting.'

Iedere gemeente heeft daarvoor zijn eigen aanpak. Beekdaelen hanteert daarbij zo veel mogelijk een zachte aanpak. Vincent Paulissen is directievoeder namens Beekdaelen en vertelt dat hij klachten en opmerkingen van burgers zo veel mogelijk voor wil zijn.

A, B of C

De contracten van Beekdaelen zijn gebaseerd op een beeldsystematiek. Logisch, want bijna alle integrale bestekken zijn gebaseerd op deze systematiek. Verschillende van de aanwezige aannemers schetsen het merkwaardige dilemma dat rondom beeldbestekken speelt: aannemers kiezen er geregeld voor om op A-niveau te onderhouden, terwijl B geëist wordt. Vluggen: 'wij kiezen daar niet voor maar het blijft moeilijk om dit uit te leggen aan onze medewerkers om op beeld te werken.'

