



# Erik Punt (De Eijk Groep): ‘Zou jij je eigen openhartoperatie Europees aanbesteden?’

Als dit vakblad Erik Punt, CEO van De Eijk Groep, vraagt wat hij van aanbesteden vindt, moet hij even in zijn geheugen graven: ‘Ik ben een keer bij een symposium over aanbesteden geweest. Een spreker daar stelde de hypothetische vraag: “Zou jij je eigen openhartoperatie Europees willen aanbesteden?”’

Auteur: Hein van Iersel

Punt: ‘Ik vond dat een geweldige metafoor, omdat die goed laat zien waar het bij aanbesteden eigenlijk om gaat. Als opdrachtgever ben je eigenlijk op zoek naar een partij die je kunt vertrouwen; alleen hebben wij nu een systeem gebouwd dat eigenlijk van het tegenoverge-

## ‘Volstrekt logisch dat opdrachtgevers een scherpe prijs willen’

stelde uitgaat. Ik ben niet tegen aanbesteden; het is volstrekt logisch dat opdrachtgevers een scherpe prijs willen. Gelukkig zie ik nu de trend dat opdrachtgevers weer op zoek gaan naar onderling vertrouwen in plaats van gestructureerd wantrouwen. Je begint een aanbesteding dan niet met een tenderdocument, maar met een convenant waarin je vastlegt hoe je met elkaar aan de slag gaat. Ik vind dat hoopgevend.’

‘Op dit moment is de aanbestedingsmarkt voor ons soort bedrijven gewoon goed te noemen, aldus Punt. ‘In de aanbestedingen waaraan wij meedoen, is vaak weinig concurrentie,

en ik verwacht dat dit nog wel een hele tijd zo blijft. Iedereen zit met dezelfde uitdaging: menskracht. Bedrijfseconomisch is dat ook een noodzaak. Het is een aantal jaren heel slecht geweest; dit geeft bedrijven de kans om weer wat vet op de botten te kweken. Bij sommige bestekken is dat trouwens anders. Zo zijn er bij grote maaibestekken nog steeds veel inschrijvers, maar dat zie ik in de brede groene markt niet.’



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!