

Makkelijker kunnen we het maken, en ook leuker

Alles over Groenbeheer experimenteert met aanbestedingsmethodiek zonder glossy plan van aanpak



In de markt wordt veel geklaagd dat kleinere aannemers problemen hebben met het opstellen van een plan van aanpak voor Emvi-aanbestedingen. In de praktijk worden deze kleinere en vaak ook lokale aannemers op achterstand gezet, terwijl het doel van de wetgever en de politiek juist is om de kleinere bedrijven een kans te geven.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd

FORUM

Daarom heeft Herman Wevers van Alles over Groenbeheer met de gemeente Brielle geëxperimenteerd met een aanbestedingsmethodiek waarbij het indienen van het plan van aanpak werd vervangen door een soort sollicitatiegesprek tussen de gemeente, de aannemer en het adviesbureau. Het ging hierbij om een redelijk standaard bestek voor het onderhoud van de groene ruimte in Brielle. Vier jaar geleden kwam hetzelfde werk ook op de markt, en op een aantal wijzigingen na werd nu hetzelfde bestek opnieuw uitgeschreven. De wijzigingen betroffen onder andere een hogere beeldkwaliteit in het centrum

en op de begraafplaatsen. De resultaten van het experiment lijken positief. Ook Zwijndrecht wil de methode gaan toepassen voor een snoeibestek.

Zwoegen op één A-viertje

Jannieta Wolters van het Zuid-Hollandse aannemersbedrijf Minekus Zuidland is een van die kleine aannemers. Zij runt het familiebedrijf samen met broer Gaab Wolters en zijn naar eigen zeggen redelijk succesvol in het maken van plannen van aanpak. De crux is dicht bij jezelf te blijven; je kent je eigen bedrijf toch het beste, zo is zij van mening. Anderzijds ziet zij dat collega-aannemers

weken zitten te zwoegen op één A-viertje, maar ten slotte een extern bureau inhuren voor een plan waar ze vervolgens ook weer niet blij mee zijn. Een tweede aannemer die bij een discussieforum in het Brielse gemeentehuis aanwezig is, Verheij, is een paar slagen groter dan Minekus, maar ziet dit ook gebeuren. Willem Hoogland: 'Wij zijn groot genoeg om met eigen mensen zo'n plan op te stellen, maar weten dat dit voor veel bedrijven een lastig proces is. Daarom waren wij van meet af aan ook zo enthousiast over het experiment van de gemeente.' Bij Verheij waren ze zo positief, dat ze, ondanks het feit dat ze de aanbesteding in Brielle niet



Ton den Dulk

Deze manier van aanbesteden kost veel minder tijd, zowel voor de gemeente als voor de aannemer



Willem Hoogland

gewonnen hadden, toch graag aan het interview wilden meewerken, om aan te geven hoe zij het experiment hebben ervaren. De moraal is duidelijk: 'Aannemers zijn doeners, geen schrijvers, en voor kleine aannemers geldt dat des te meer.'

Andere aanpak

Voor de gemeente Brielle en adviesbureau *Alles over Groenbeheer* was een en ander aanleiding om vooral met dat plan van aanpak anders om te springen. Feitelijk komt het er op neer dat niet langer de aannemer het plan van aanpak opstelt, maar de gemeente zelf, naar aanleiding van een gesprek van ongeveer anderhalf uur waarin de belangrijkste aspecten van de aanbesteding de revue passeren. Dat zijn achtereenvolgens kwaliteitsmanagement en maatschappelijk verantwoord ondernemen met onder andere SROI. Het derde aspect, de prijs, kwam pas later in de procedure aan bod. Aad de Ronde van de

In de gekozen opzet is het plan van aanpak feitelijk op papier gezet door de gemeente. **De aannemer heeft daar wel zijn handtekening onder gezet**



Jannieta Wolters

gemeente: 'Voorafgaand aan het gesprek hebben we een aantal vragen op papier gezet waarvan wij vonden dat ze ter sprake moesten komen.'

Handtekening

Herman Wevers: 'De gemeente heeft een verslag gemaakt van het gesprek tussen de gemeente, de aannemer en ons bureau, en heeft dat vervolgens voorgelegd aan de aannemer. Pas wanneer deze zijn handtekening erop gezet heeft, is het plan daadwerkelijk beoordeeld.' Ook dat is volgens Wevers redelijk rechttoe rechtaan gegaan. 'Iedereen heeft punten gegeven, zonder dat we vooraf een bepaalde methodiek hebben afgesproken. Dat was ook geen probleem, want uiteindelijk gaven we, op een paar uitzonderingen na, allemaal hetzelfde aantal punten. En waar dat niet het geval was, hebben we gewoon gemiddeld.'

Wevers: 'Als een aannemer tijdens het gesprek meldde dat hij wel tot vijftieng procent inzet SROI kon komen, maar dat hij bij nader inzien ook wel dertig procent kon halen, dan werd het door de gemeente opgetekende percentage door de aannemer in het verslag gewijzigd. Hierop werd de aannemer beoordeeld.'

In totaal zijn er met acht bedrijven gesprekken gevoerd. Deze acht voldeden allemaal aan de



Gaab Wolters

redelijk strenge kwaliteitseisen (certificeringen) die de gemeente bij de voorselectie had gesteld. Te streng, in de visie van Jannieta Wolters van Minekus. 'Was dat nu werkelijk allemaal nodig? Dat heeft toch geen meerwaarde?' vraagt zij aan Herman Wevers. Wevers ziet dat natuurlijk anders. Vanwege de omvang van de opdracht gaat het om een openbare aanbesteding. Om het aantal inschrijvers terug te dringen, zijn objectieve kwaliteitseisen opgesteld. De andere optie zou

loten geweest zijn. Het doel van de gevraagde certificaten is dus niet alleen om de kwaliteitseisen zo hoog mogelijk op te schroeven; een bijkomend voordeel is dat het aantal inschrijvende aannemers te behappen is voor de gemeente. Volgens Wevers zou het daarom een goed idee zijn om het drempelbedrag voor meervoudig onderhandse aanbestedingen fors op te schroeven. Dat zou het regelen van een aanbesteding nog makkelijker en goedkoper maken.

Ook de gemeente Zwijndrecht wil de methode gaan toepassen voor een snoeibestek

Ton den Dulk van de gemeente Zwijndrecht, die de methode van Wevers wil gaan toepassen, heeft het een slagje makkelijker met het snoeibestek dat hij wil organiseren. Bij een snoeibestek is de drempelwaarde hoger omdat het een zogenaamde 2B dienst betreft. Tenminste, dat was zo ten tijde van het interview. In de nieuwe aanbestedingswet na 18 april is dat waarschijnlijk weer anders.

Gunning

Nadat de gespreksronde was afgesloten, werden zoals gezegd de gespreksverslagen gemaakt en werden deze beoordeeld en apart gezet. Aad de

Ronde van de gemeente Brielle: 'We hadden afgesproken dat we al na deze ronde een aantal aannemers zouden laten afvallen op basis van hun gespreksbeoordeling. Dat hebben we dus ook gedaan. We zijn met vier aannemers de laatste prijsronde ingegaan. Vier aannemers stonden alleen al door hun plan van aanpak zo op achterstand, dat ze dit nooit meer konden inhalen op basis van de prijs alleen.' Wevers vervolgt: 'Daarnaast hebben wij ook zwaar ingezet op kwaliteit. Kwaliteit telde voor 60 procent mee in de gunning en prijs voor 40.'

Gaab Wolters van Minekus: 'Dat is best veel. In de meeste aanbestedingen komen wij *fiftyfifty* tegen.' Wevers: 'Als je voor kwaliteit wilt gaan, dan moet je dat ook meetellen in de gunningsvoorwaarden. Wie A zegt, moet ook B zeggen.' De rest is alweer bijna geschiedenis. Minekus ging, net als vier jaar geleden, met de buit naar huis en kreeg het werk gegund. Wevers, terugkijkend: 'Een belangrijk voordeel is dat de aanbesteding nu veel minder tijd kost, zowel voor de gemeente als voor de aannemer. Ik denk dat we al met al met drie mensen twee dagen zijn bezig geweest. Normaal is dat veel meer bij een aanbesteding van deze omvang.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5719



Signa Terra met recht de groen(e) specialist

Signa Terra is beloond met het certificaat CO₂ prestatieladder trede 5 voor haar inspanningen om als groen-verzorgers en hoveniers 'groener' te worden. We hebben vele maatregelen getroffen om onze CO₂ uitstoot te verminderen bij de uitvoering van ons werk voor de private markt en overheidsopdrachten.

Mocht u willen weten hoe wij dit realiseren, neem dan contact met ons via 0345-57 07 87 of kijk op www.signaterra.nl.



www.signaterra.nl

Zorg(t) voor groen