



Frank Rijkers

‘Laat ambities rond bomen expliciet terugkomen in de uitvraag’

De gemeentelijke ambities voor vergroening zijn hoog, maar in aanbestedingen blijft de prijs vaak het dominante criterium. Volgens directeur Frank Rijkers van Van den Berk Boomkwekerijen vraagt echte boomkwaliteit om beter toetsbare criteria en een langetermijnblik, met het oog op constante kwaliteit en voorspelbaarheid.

Auteur: Karlijn Raats

In beleidsstukken krijgt kwaliteit nadrukkelijk aandacht, maar in de praktijk van aanbestedingen blijkt het lastig om die ambities te vertalen naar concrete gunningscriteria. Volgens Frank Rijkers ligt aan deze problematiek geen onwil ten grondslag, maar vooral een gebrek aan concrete en goed toepasbare kwaliteitscriteria. ‘Bestekschrijvers opereren vaak op afstand van

de praktijk en beschikken niet altijd over de specialistische kennis om kwaliteit eenduidig te definiëren en te wegen’, zegt hij. ‘In veel aanbestedingen blijft de prijs het tastbaarste en best vergelijkbare criterium. Dat is verklaarbaar binnen het systeem, maar in de boomkwekerij leidt het regelmatig tot appels-met-perenvergelijkingen. Bomen zijn namelijk geen standaardproducten met vaste afmetingen en identieke eigenschappen, zoals fotolijstjes, maar in aanbestedingen worden ze vaak wel vaak zo benaderd.’

Van den Berk positioneert zich uitdrukkelijk niet als tegenstander van aanbestedingen, maar als een partij die beide werelden kent: zowel reguliere aanbestedingen waarin standaardisatie en prijsdominantie leidend zijn, als complexere trajecten waarin kwaliteit daadwerkelijk wordt meegewogen, zoals bouwteamconstructies. ‘Waar het voor veel kwekers ophoudt, begint het voor ons’, zegt Rijkers, verwijzend naar de bedrijfslogan *Alle kennis, bijna alle bomen*. ‘Juist bij complexe uitvragen, bijzondere maatvoe-

ringen of langetermijnplanningen kunnen wij laten zien wat er mogelijk is. Maar als kwaliteit geen rol speelt in de gunning, gaat er veel verloren: als het gaat om boomkwaliteit, leveringszekerheid, continuïteit en uiteindelijk ook om uitlegbaarheid richting raad en bewoners.’ Juist dat laatste is voor gemeenten van groot belang. Openbare veiligheid, reputatie, voorspelbaarheid en beheersbaarheid zijn immers publieke waarden die direct samenhangen met de kwaliteit van het groen.

Bomen als langetermijninvestering

Een veelvoorkomende misvatting is dat een goedkope boom ook echt goedkoop is. De werkelijke kosten openbaren zich echter pas na een aantal jaren. ‘Uitval, extra beheer en verlies aan beeldkwaliteit brengen kosten met zich mee die zelden worden meegerekend’, aldus Rijkers. ‘Die faalkosten kun je als gemeente voorkomen door deze kosten mee te nemen in de langetermijnplanning van projecten. Hierdoor wordt de uitvraag naar kwaliteit concreter en beter onderbouwd.’

BELEID & JURIDISCH



Op dit SKAL-perceel worden 450 bomen voor de gemeente Rotterdam gekweekt.

Boomkwaliteit is ook méér dan wat zichtbaar is op de dag van levering. 'Wortelkwaliteit, herkomst, periodiek verplanten en zorgvuldige handling bepalen in hoge mate de vitaliteit en levensduur van een boom. Een hoog of laag afkeurpercentage zegt niet alleen iets over het eindproduct, maar ook over het hele proces daarvoor, van teelt en selectie tot logistiek en planning. Van den Berk investeert al jaren in deze processen en in biologische teelt, juist om risico's op de lange termijn te beperken.'

Er zijn inmiddels gemeenten die laten zien dat er binnen de aanbestedingsregels wel degelijk ruimte is voor kwaliteit. In steden als Groningen en Arnhem wordt kwaliteit expliciet meegewogen naast de prijs. Rotterdam werkt samen met Van den Berk aan een meerjarig programma voor duurzame bomen, waarbij de levering pas na enkele jaren plaatsvindt. Rijkers: 'Als je als kweker samen met de opdrachtgever een roadmap maakt, kun je gericht produceren en investeren. Dat geeft voorspelbaarheid voor beide partijen. In zulke trajecten blijkt namelijk niet alleen de levering stabiel, maar ook het resultaat in de openbare ruimte: betere aanslag, minder uitval, minder inboet en lagere beheerkosten.'

Specificatie en ruimte voor planning

Rijkers ziet met name frictie ontstaan wanneer ambities rondom duurzaamheid, klimaatadaptatie en biodiversiteit niet worden vertaald naar meetbare eisen. Dan blijft de prijs ondanks alle goede bedoelingen het enige harde stuurmiddel. 'Duurzaamheid is een begrip dat meerdere interpretaties kent. Wanneer dit gunningscriterium niet goed wordt gespecificeerd in de uitvraag, blijft het abstract', zegt hij. 'Het begrip duurzaamheid kun je concreter maken door bijvoorbeeld biologische teelt volgens SKAL-normen expliciet te benoemen. Als kwekers bovendien vroegtijdig bij projecten worden betrokken, kunnen zij aangeven welke soorten biologisch beschikbaar zijn en binnen welke termijn. Zo creëren gemeenten ruimte voor een realistische planning en gezamenlijke roadmaps.'

Planning is een belangrijke sleutel voor betere aanbestedingen. Gemeenten die vroegtijdig nadenken over soorten, aantallen en gewenste kwaliteit, in plaats van die zaken pas bij de aanbesteding te specificeren, creëren ruimte voor zowel kwaliteit als leveringszekerheid. Rijkers: 'Dat vraagt om planmatiger werken en de bereidheid om te erkennen dat niet alle ken-

nis altijd in huis is. Het gesprek met de markt aangaan, in een vroeg stadium en op basis van vertrouwen, helpt om betere en beter onderbouwde keuzes te maken.' Tegelijkertijd staan gemeenten voor de opgave om met beperkte middelen steeds meer te realiseren. 'Efficiëntie is noodzakelijk, maar mag niet ten koste gaan van kwaliteit. Een scherpe prijs is belangrijk, zolang die niet leidt tot hogere kosten en risico's op de langere termijn, vooral doordat bomen levende producten zijn.'

Gebalanceerde aanbesteding

Hoe ziet een gebalanceerde aanbesteding eruit volgens Rijkers? Volgens hem hoeft een aanbesteding niet complex te zijn om kwaliteit serieus mee te wegen. 'Het begint met het expliciet benoemen en waarderen van kwaliteit. Dat vraagt om samenwerking vanaf het eerste moment aan de tekentafel. Daarbij helpen partijen elkaar bij lastige vraagstukken, staan ze open voor elkaars expertise en stellen ze het gezamenlijke doel centraal. Samen nadenken over wat er over vijf, tien of twintig jaar nodig is – als het even kan tijdens een kwekerijbezoek – is uiteindelijk in ieders belang.'

Behoudend'

Maar verandering is niet eenvoudig, dat realiseert hij zich ook. Zeker niet in een sector waarin bedrijven vaak gericht zijn op continuïteit door de generaties heen en gewend zijn aan het langzame, langjarige kweekproces. 'Die lange cycli maken de sector van nature behoudend', legt Rijkers uit. Tegelijkertijd vindt hij het noodzakelijk om oog te houden voor nieuwe inzichten, data en manieren van werken. 'Er is heel veel informatie beschikbaar waarmee je beter kunt voorspellen en plannen', stelt hij. 'Als sector moeten we verder professionaliseren en planmatiger gaan werken. De wereld wordt steeds meer datagedreven; daar kunnen we als groenbranche ons voordeel mee doen. Dan gaat het onder meer om de manier waarop gemeenten kwaliteit uitvragen, en om de wijze waarop kwekers die moeten aantonen. Door de kwaliteit inzichtelijk te maken aan de hand van concrete criteria en onderbouwde cijfers, zorg je dat groen niet meer wordt gezien als een kostenpost, maar als een strategische investering.'

'Het systeem vraagt om vergelijken. Voor velen is de prijs dan het eenvoudigste instrument'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!