



De juiste aannemer op de juiste plaats

Winnen of verliezen

Het ligt soms dicht bij elkaar en kan verstrekkende gevolgen hebben. Deelnemen aan de Champions League, aan de Olympische Spelen – of nét niet. Een meerjarig contract voor onderhoud van de buitenruimte in de wacht gesleept, of gemist op tien euro. In de eerste twee voorbeelden ben je vaak zelf verantwoordelijk; je hebt misschien net niet hard genoeg getraind. Maar bij het missen van een onderhoudscontract zijn meer mensen betrokken.

De slag gewonnen, de oorlog verloren?

De strijd om het onderhoudswerk wordt vanachter een bureau beslist. Slim calculeren, een prachtig plan van aanpak opstellen, schön proaten en het werk is binnen. De opdrachtgever is blij: die is ervan overtuigd dat de juiste partij is geselecteerd. De aannemer is blij: brood op de plank voor zijn medewerkers. Hoe jammer is het dan als projecten voor het beheer van de openbare ruimte op een teleurstelling uitlopen. Te vaak blijkt dat de uitvoerende partij de zaken 'op papier' beter op orde had dan in de praktijk.

Gapend gat

Alles over Groenbeheer ziet het gapende gat tussen beleid en beheer. Dit bedrijf gaf een andere invulling aan de beste prijs-kwaliteitverhouding. Gunnen op basis van emvi, met de geleverde kwaliteit als belangrijk criterium, inspireerde tot een nieuwe selectiewijze. Het feit dat teleurgestelde opdrachtgevers herhaaldelijk aangaven niet tevreden te zijn over de door henzelf op gangbare wijze geselecteerde aannemer, was hierbij een aanmoediging voor Alles over Groenbeheer.

Hoe krijg ik nu de juiste aannemer op de juiste plaats?

Dat is steeds de vraag bij overleg met eigenaren van de openbare ruimte. De procedure verloopt op de alom bekende wijze. Dat wil onder meer zeggen dat de wensen en eisen van de opdrachtgever kenbaar gemaakt worden, dat er een besteksbegroting wordt opgenomen en een inschrijvingsleidraad wordt opgesteld. En dan is er natuurlijk het bestek, waarover later meer. Tot zover niet veel nieuws. Plan van aanpak of gespreksverslag Doorgaans wordt het plan van aanpak samengesteld door een extern bureau, met als gevolg dat de aannemer zich niet meer herkent in de geschre-

ven teksten én dat de opdrachtgever zijn aanne-mer er niet meer in herkent. Het doorgaans uitgebreide en weinig aantrekke-lijke leesvoer hoort in de nieuwe werkwijze smart en beknopt te zijn. Dat is een hele verbetering ten opzichte van wat gangbaar was. In een inter-views kan de inschrijvende partij toelichten hoe hij denkt de doelstellingen te kunnen behalen en hoe omgegaan wordt met knelpunten en andere belangrijke zaken. Van het interview wordt een verslag opgesteld.

Beoordeling

Gesprek en verslag worden inhoudelijk getoetst. De beoordeling van de gesprekken, de gespreks-verslagen en de prijs leveren een rangorde op. Hieruit volgt een gunningsadvies.

Meerwaarde

Zeker de gespreksronde levert meerwaarde op voor het eindresultaat. Niet degene die de beste schrijver is of het beste bureau inhuurt, maar dege-ne met de beste oplossingen, de meest praktische insteek, het meeste (verantwoordelijkheids)gevoel bij het werk maakt een gereede kans te mogen laten zien op welke wijze de prestatie geleverd wordt.

Bestek

Daar komt nog bij dat het bestek een andere opzet heeft dan men gewend is. En ook hier draait alles om eenvoud, om de praktische uitvoerbaar-heid buiten. Geen ellenlange posten of proce-durebeschrijvingen. Het gaat om het resultaat.

Hoe de aannemer hieraan invulling geeft, is aan hem, zolang het maar volgens het tijdschema is, vaktechnisch correct en conform wettelijke en bestekseisen. Alles tot in detail voorschrijven is zinloos. Alle medewerkers voldoen aan de eisen uit het bestek; een treeworker weet echt wel welke tak verwijderd moet worden en een hovenier hoeft je niet te leren hoe je sierbeplanting aanlegt. Laat hen hun vak uitoefenen zonder aan handen en voeten gebonden te zijn.

Door veel taken neer te leggen bij de aannemer, die immers de beste is, dalen bovendien de kosten voor directie en toezicht

Resultaat

Bovenstaande werkwijze is inmiddels een beproef-de methode gebleken. Dit houdt in dat de kosten voor het boombeheer bij verschillende gemeen-tes reeds zijn afgenomen en nu jaarlijks tussen € 7,50 en € 10,00 per boom bedragen. Dat is met

inbegrip van snoei-beheer, wettelijke zorgplicht, voorgeschreven invulling van de natuurwet en verkeersmaatregelen. Maar niet alleen voor boom-bestekken is de methode zinvol. Er zijn inmiddels dergelijke overeenkomsten gesloten voor open-baar groen, begraafplaatsen en aanplant. Door veel taken neer te leggen bij de aannemer, die immers de beste is, dalen bovendien de kosten voor direc-tie en toezicht. Normaal gesproken liggen deze op 6 à 7 procent van de aannemings-som. Bij deze nieuwe methode van aanbesteden blijken deze kosten uit te komen op 3 à 4 procent. Een nieuwe stap in het 'ontzorgen' van de opdrachtgever? Nee, bij Alles over Groenbeheer noemen ze het liever het 'verwennen' van de opdrachtgever.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7607

