



‘Opdrachtgevers moeten er meer bovenop zitten bij naleving contract’



Martien Mantje

Martien Mantje: meer lef van directie voor een gelijk spelveld in aanbestedingen

Martien Mantje, directeur van boomkwekerij Boom & Bonheur, heeft al jarenlang ervaring met aanbesteden. Hij deelt met dit vakblad wat hem in de aanbestedingswereld opvalt, maar ook zijn inzichten over hoe het beter kan.

Auteur: Karlijn Raats

Was vroeger alles beter? Directeur Mantje van Boom & Bonheur vindt van niet. Hij roemt de prachtige technische, maar ook duurzame innovaties op groengebied. Wel kaart hij de manier van aanbesteden aan, die in zijn optiek nog te weinig aanstuurt op het verkrijgen van de beste kwaliteit.

om het verschil bij te leggen, in plaats van dat ze dat door de leverende partij of aannemer laten doen.'

Verschillen groen- en bouwwereld

In de bouwwereld gaat dat er heel anders aan toe; daar houdt men zich aan contracten. Plannen van aanpak, die 'CAT' (concreet,

dan hun collega's in de bouw. Hierdoor staan directiehouders in het groen veel minder op hun strepen dan directiehouders in de bouw. Dat karakterverschil is niet erg, maar men moet zich er wel bewust van zijn. Losse afspraken door een "zachte" houding brengen het gelijke speelveld in gevaar en de markt raakt dan in een negatieve spiraal. Bovendien is groenkwaliteit minder makkelijk te vatten in parameters. Denk aan habitus en vitaliteit, type (onder)stam, verplantingsregime en wortelgestel, stam- en/of kroonopbouw en -ontwikkeling, groeisnelheid tijdens de productie enzovoort. Er is veel verscheidenheid op groengebied. Om goede parameters vast te stellen, moeten aanbestedende partijen kennis hebben van het individuele product. Die ontbreekt vaak bij directievoerders, die niet dagelijks in de uitvoering bezig zijn en geen weet hebben van het complete sortiment.'

Keuze voor onderhandse aanbestedingen

Omdat daar volgens Mantje in de praktijk te weinig van terecht komt, laat Boom & Bonheur, net als enkele andere marktpartijen, het type aanbestedingen liggen waarvan ze weten dat 'tactische/strategische' inschrijvers kans maken. 'We doen alleen mee aan aanbestedingen waarvoor we worden uitgenodigd en waarvan we weten dat de opdrachtgever een bepaalde kwaliteit verlangt en de prijs niet doorslaggevend is. De eerstgenoemde soort aanbestedingen kan voor ins niet uit. De opdrachtgevers hebben namelijk wél wensen hebben, waardoor inschrijvers moeten investeren. Zo kost het een bedrijf tienduizenden euro's per jaar om alle gevraagde certificaten in de lucht te houden. Als je weet dat je links of rechts zult worden ingehaald door onrealistische inschrijfprijzen, is het – althans voor ons – niet aantrekkelijk meer om mee te doen. Omdat we weten dat we er geld mee zouden verliezen, maar ook omdat we eerlijk in de handel willen staan en willen zien dat onze producten er op korte en lange termijn fantastisch bij staan.'

Naar eerlijke prijzen

Mantje wil uiteraard niets liever dan dat zijn investeringen waardevol zijn. Maar hoe kan de markt beter worden uitgedaagd om eerlijke prijzen te geven? Contracten in beton gieten is ook weer geen optie, volgens hem. 'Daarmee haal je de flexibiliteit van de praktijk uit het spel. Maar zoals het nu gaat, is er vaak geen gelijk speelveld, terwijl dat toch de essentie

'Voor goede parameters moeten aanbestedende partijen kennis hebben van het individuele product'

Leeuwendeel nog laagste prijs

'Tot de jaren negentig hadden veel overheden nog stadskwekerijen, met beheerders aan het roer die zich er persoonlijk bij betrokken voelden. Ook in de decennia daarna drukten markante persoonlijkheden hun stempel op de kwalitatieve invulling van de openbare ruimte; denk bijvoorbeeld aan Jan Mauritz in Hilversum. Maar de afgelopen jaren zien we dat het leeuwendeel van de aanbestedingen voor meerjarige contracten – zo'n 70 procent – onder de streep een laagsteprijsverhaal is', merkt hij op.

Veranderende spelregels in lopend traject

Opdrachtgevers hebben bepaalde eisen op het gebied van certificering en uitvoering, of wensen zoals biologisch geteelde planten en een bepaalde trede op de CO2-ladder. Uiteraard streven ze daarbij naar kwaliteit, maar volgens Mantje is er nog teveel vrijheid om het contract 'naar eigen wens' uit te voeren. In de boomkwekerijwereld gebeurt het vaak dat opdrachtgevers zich na de gunning alternatieve soorten of maatvoeringen laten aanpraten. Volgens hem ontbreekt een incentive voor de aannemer om het goed te doen. 'Opdrachtgevers zijn nog te snel bereid

afdwingbaar en tastbaar) moeten zijn, worden vaak behandeld als contractstukken. Bij bouwteamuitvragen vermelden de schrijvers van het plan van aanpak zelfs de gevraagde visies, zoals op BLVC, risicomangement, fasering, omgevingscommunicatie en duurzaam werken volgens SMART-richtlijnen, zodat er duidelijke afspraken op tafel liggen waaraan men elkaar kan houden. Niets blijft vaag en er is weinig tot geen ruimte voor interpretatie. Directievoerders zitten erbovenop: een laag van 5 mm is geen laag van 4,5 mm. Als afspraken niet worden nageleefd, mag de aannemer het overdoen. Kortom, er zijn consequenties, die iedereen aanvaardt.

Is dat omdat – bijvoorbeeld vanwege de veiligheid – de kwaliteit van een brug belangrijker is dan van groen? Mantje schudt zijn hoofd. 'Nee. Het uitgangspunt zou bij elke aanbesteding moeten zijn: zo verantwoordelijk mogelijk omgaan met gemeenschapsgeld. Dat doe je nu eenmaal door naar de hoogste kwaliteit te streven, of het nu een bouw- of groentender betreft.' Dus waar zit dan precies het verschil? 'Dat zit hem in karakterverschillen', vermoedt Mantje. 'Groenmensen zijn amicaler en meegaander

van een aanbesteding zou moeten zijn.’
Aanbesteden in de huidige vorm vindt Mantje dan ook een prima startpunt. ‘Opdrachtgevers moeten streven naar goede naleving van het contract. Een incentive daarvoor is bijvoorbeeld om het verschil te laten betalen door de leverende partij als zaken anders verlopen dan afgesproken. Dat is heel normaal in andere sectoren. De opdrachtgevers in het groen moeten erbovenop zitten om te zorgen dat wordt uitgevoerd wat er gevraagd is. Inschrijvende partijen zullen als gevolg daarvan eerlijke prijzen opgeven.’

Kosten anders verdelen

Volgens Mantje hoeft het niet eens meer geld te kosten om erbovenop te zitten. ‘Opdrachtgevers, zowel overheden als aannemers, zijn nu vaak tienduizenden euro’s kwijt voordat de aanbestedingsprocedure doorlopen is, onder meer door een uitvraag in de markt te laten zetten door een aanbestedende dienst. Uiteraard moeten risico’s en juridische kaders worden afgedekt, maar er gaat nu vaak teveel tijd en energie in de contractvorming zitten. Als de opdrachtgever dat geld zou investeren in het uitzoeken van het juiste product voor het project, zou hij beter af zijn wat de productkwaliteit betreft.’

Controle aan voorkant

Mantje zegt het niet met zoveel woorden, maar hint erop dat opdrachtgevers achter hun bureau vandaan moeten komen. ‘Opdrachtgevers – in welke functie of vanuit welk technisch ondersteunend bureau dan ook – zijn het beste af als ze aan de voorkant op de verwerkingslocatie kijken of het product de gevraagde kwaliteit heeft. Ook moeten ze in de uitvoering kijken of het product op de gevraagde manier wordt verwerkt of onderhouden. Die controles aan de voorkant hoeven niet ingewikkeld te zijn. Als de opdrachtgever bijvoorbeeld een partij grond wil testen, is het via een lab zoals

‘Niet alles valt te vangen in tekst. Opdrachtgevers moeten het gat dichtten tussen theorie en praktijk’

Eurofins binnen een week te achterhalen of er geleverd is wat er gevraagd is. Ook is het een kwestie van even aan de grond ruiken, hem door je vingers laten rollen om te zien wat de structuur is, en vragen om het blad met de productspecificaties. Opdrachtgevers moeten het gat dichtten tussen theorie en praktijk. Niet alles valt te vangen in tekst.’

Expertise in vroeg stadium

Volgens Mantje is er ook nog winst te behalen als er in een vroeg stadium groene expertise in het ontwerpproces wordt betrekken. ‘Groenexperts weten welk sortiment goed toepasbaar is, hoe het toegepast moet worden in combinatie met ander plantgoed, of er extra zaken nodig zijn, zoals een watergeefstelsysteem, en wat er komt kijken bij het beheer en onderhoud. Door in een vroeg stadium te overleggen over de groenkwaliteit, dek je als opdrachtgever ook risico’s af, zoals schaarste. Zo kunnen boomkwekers op tijd beginnen met het opkweken van de gewenste soorten en aantallen. Door alle aspecten direct goed in de startblokken te zetten, wordt uitval op korte en lange termijn vermeden en worden dus ook de faalkosten gedrukt.’

Groen als belangrijke asset

Terugkomend op belangen: wegen die in de bouw zwaarder dan in het groen, bijvoorbeeld in verband met de veiligheid? Dat is volgens Mantje appels met peren vergelijken. Wat hij in elk geval wel weet: ‘De tijd dat bij iedere rioolvervanging de bomen eruit gingen, is voorbij. Met alle opgaves waarmee we tegenwoordig te maken hebben, is groen in de openbare ruimte een té belangrijke asset geworden. Om tot goede en dus functionele wasdom te komen, moet elke boom geplant worden met in het achterhoofd dat hij er honderd jaar kan blijven staan.’

Toekomst

Mantje ziet de toekomst behoorlijk positief in. ‘Er is voldoende budget, want de vergroeningsopgaves voor een gezondere leefomgeving, meer biodiversiteit en klimaatadaptatie zijn groot. Het is aan opdrachtgevers om die urgentie te erkennen en ernaar te handelen, en om lef te tonen door te kiezen voor kwaliteit.’

Mantje hint erop dat opdrachtgevers achter hun bureau vandaan moeten komen

