



# “In de groenmarkt maakt men elkaar bang en voorzichtig”

## Aanbestedingsspecialist analyseert interactie bestekschrijvers en aannemers

Het aanbestedingslandschap is behoorlijk veranderd de afgelopen paar jaar. Door bezuinigingen, marktwerking en andere manieren van aanbesteden. Heel veel opdrachtgevers besteden nu Europees openbaar aan door verlaagde aanbestedingsdrempels sinds 2010. Dat heeft zijn weerslag op de uitvoering en daardoor ook op bestekschrijvers. “We maken elkaar bang en voorzichtig”, aldus aanbestedingsspecialist Peter Sebregts.

Auteur: Karlijn Raats

### Wat is het gevolg van deze verandering in Aanbestedingsland?

“Er wordt anders omgegaan met een bestek. De relatie van de opdrachtgever met de opdrachtnemer is veranderd. Het bestek wordt leidend en is niet langer alleen maar een hulpmiddel. Je ziet in toenemende mate prijsvechters. Dit kunnen ook civiele aannemers zijn die werken met groene onderaannemers. Iedere partij die geen verstand heeft van groen maakt echter de kans op hiaten in een groenbestek groter, waardoor de kans groeit op problemen in de uitvoering. Er zitten sowieso altijd al gaten in het bestek, dat is onvermijdelijk. Er is nu wel meer aandacht voor

deze hiaten omdat aannemers erg laag inschrijven op bestekken. Groen is een groeiend organisme en dat moet je goed kunnen beschrijven. Zoals de omschrijving binnen de post ‘onderhoud grasvelden’, waarin beschreven wordt dat al gras niet langer mag worden dan 8 centimeter. Iemand met groenkennis omschrijft in het bestek ‘alle vegetatie mag maar 8 centimeter hoog zijn’, omdat er in dat gras ook paardenbloemen kunnen voorkomen die veel eerder de lengte van 8 centimeter bereiken, waardoor de aannemer eerder moet ingrijpen.”

### Hoe wordt dit probleem nu veelal opgelost?

“Bestekschrijvers gaan angstvallig vasthouden aan regels, als toevoeging aan het standaard bestek. Dit doen zij omdat opdrachtnemers door de aanbestedingen op laagste prijs bewust gaan zoeken naar gaten in het bestek. Toevoegingen staan altijd in deel drie van het bestek. Tegenwoordig is deel drie in de meeste bestekken heel dik. Dat betekent weinig werk en veel regeltjes en boeteclausules. Dat schrikt en stoot aannemers af. Dat is jammer. Want er zijn zoveel leuke werken die je als opdrachtgever en –nemer samen kunt maken. En dat zou de kracht van een bestek moeten zijn, zichtbaar gemaakt

### Wat is in jouw ogen daarvoor de oplossing?

“Een Emvi-aanbesteding: Economisch Meest Voordelige Aanbidding. De start wordt bepaald door een vooraf vastgesteld bedrag waarvoor aangelegd en of onderhouden moet worden. Alle inschrijvers die denken niet voor dat bedrag te kunnen leveren, schrijven dus niet in. In de eisen geef je aan welke aspecten je belangrijk vindt aan een product of dienst, zoals het percentage Sociale Werkvoorzieningschap (SW), groene certificaten, bepaalde gemiddelde scholingsgraad van werknemers, of snel opleveren. De inschrijver kan aangeven waaraan en op welke manier hij aan welke punten kan voldoen. Als de inschrijver denkt dat hij wat extra's kan doen, dan kent de opdrachtgever aan deze extra kwaliteiten fictieve bedragen toe. Samen met het vooraf bepaalde bedrag kunnen zij de uiteindelijke aanneemsom bedragen. Deze vorm van Emvi-aanbesteden heet Gunnen op Waarde.”

### Wat voor uitwerking geeft dat op de uitvoering van het werk?

“Je ziet dat aannemers deze kwaliteit kunnen leveren. Zij zijn specialist in constant doorrekenen en herberekenen, kijken waar het goedkoper of efficiënter kan en waar mogelijkheden en onmogelijkheden liggen. De ultieme creativiteit en kennis ligt bij hen. Aannemers kunnen héél veel. Alleen zijn zij nog nooit voldoende geprikkeld geweest om dat te laten zien.”

### In de kunstgraswereld laten opdrachtgevers de aannemer méédenken over ontwerp, planning, uitvoering en beheer. De kennis zit immer in de markt zelf. Iets voor de groenwereld?

“Nee, ik merk dat opdrachtgevers nog wat te huiverig zijn voor het idee dat aannemers hun eigen bestekken kunnen schrijven en daar hun voordeel mee gaan doen op een manier die negatief uitpakt voor de opdrachtgever. Bijvoorbeeld wanneer er in het bestek beschreven moet worden dat een aannemer de VTA-keuring uitvoert en ook de maatregelen voor zijn rekening neemt die voortvloeien uit de VTA-controle. Opdrachtgevers zijn bang dat de aannemer zichzelf extra werk kan genereren. Met name de zogeheten 'regiegemeentes', die het grootste deel van onderhoud en beheer bij derden hebben uitgezet, geven aan dat ze tenminste nog het laatste stukje eindverantwoordelijkheid in de hand willen houden. Dat doen zij door zelf, of door een onafhankelijke partij, de kwaliteit steekproefsgewijs te laten controleren.”

### Wat is de maatregel indien de kwaliteit niet is behaald?

“Als volgens de Uniforme Administratieve Voorwaarden 1989 niet aan de voorgeschreven kwaliteit wordt voldaan, moet de aannemer voor herstel zorgen zodat de kwaliteit toch wordt behaald. Ik heb daarnaast een *bonus malus*-systeem ontwikkeld, feitelijk een beloningssysteem. De aannemer kan bonussen halen indien hij binnen de aanneemsom betere kwaliteit levert dan omschreven staat.

### Totale ontzorging is dan helemaal geen issue.

“Negen van de tien opdrachtgevers zijn daar niet van gediend. Een aantal aannemers neemt integrale bestekken inclusief boomonderhoud aan zoals. Ook willen steeds meer aannemers een totale ontzorgdienst ontwikkelen. Maar daar is verhoudingsgewijs weinig vraag naar. Ik besteed boomonderhoud zelf ook meestal nog apart aan. Bomen zijn door verkeerde snoei al snel getekend voor het leven, wat een stuk kapitaalvernietiging is. Ik neem in het bestek niet vaak een gewone beeld- of frequentiepost op voor onderhoud, maar een X-aantal snoeiuren dat ik uitzet bij groenspecialisten met ETW-diploma's. Zij kunnen mij verzekeren van hun vakspecialisme en hun professionalism. Een goed voorbeeld is het intact laten van een mooie eikenkroon langs de weg in plaats van zijn uitstaande takken te kwalificeren als 'verwaarloosde snoei'. Dit kost zeker wat meer dan een standaard openbare aanbesteding, maar je voorkomt kapitaalvernietiging op de lange termijn. Je behaalt met goede zorg binnen de gestelde tijd je beeld.

Toch durft de opdrachtgever de teugels al wel meer te laten vieren op andere vlakken. Je ziet binnen boomonderhoud de ontwikkeling dat men onderhoud voor een langere periode durft weg te zetten bij een aannemer. Hierdoor is ook het initiatief van Van Ginkel en Van den Berk ontstaan om met een garantie van tien jaar op het eindbeeld te komen. Maar daarvoor moet je wel verzekerd zijn van goede kwaliteit van de leverancier. Met name voor het onderhoud is dat belangrijk.”

in veel werk en weinig regels. Je kunt vooraf ook al zo'n groot deel van een werk met elkaar bespreken. Wat mij betreft wordt er na de eerste bouwvergadering ook meteen een werkbezoek afgelegd. Dan kom je er al snel van elkaar achter hoe er tegen een klus wordt aangekeken. In de praktijk zal dan blijken dat een aannemer en een opdrachtgever grotendeels hetzelfde aankijken tegen zaken zoals het snoeien van een boom. Partijen kunnen vrij gemakkelijk in een vroeg stadium tot overeenstemming komen, in plaats van indirect te communiceren via een stapel papier. We maken elkaar daardoor bang en voorzichtig.”