



Arjan Rosseel

Aanbesteden: wat gaat er mis?

Adviseur Rosseel blijft idealistisch: zorg voor wederzijds respect, dan gaat het (meestal) goed

Echt gebeurd: aannemer GWP* krijgt met tientallen procenten verschil een snoeibestek gegund. Op de dag dat het werk begint, belt de uitvoerder van de aannemer de opdrachtgever met de vraag waarom de gemeente niet voor hoogwerkers heeft gezorgd. De opdrachtgever kiest uiteindelijk eieren voor zijn geld en zorgt voor de gevraagde hoogwerkers.

Deze en andere sterke verhalen zijn favoriet op plaatsen waar aannemers en opdrachtgevers bij elkaar komen. De vraag is natuurlijk of het bovenstaande een incident is, of dat aannemers stelselmatig zoeken naar zwakke plekken in bestekken.

Volgens Arjan Rosseel van Landlab is het bovenstaande voorbeeld duidelijk een incident. Hij geeft toe dat er dingen fout gaan, maar denkt dat dit meer te maken heeft met de afstand tussen opdrachtgever en aannemer en gebrek aan praktische kennis bij de opdrachtgever.

Auteur: Hein van Iersel

Rosseel is ooit 'aan de zaag' gestart bij boomverzorgingsbedrijf Copijn. Na een opleiding op Larenstein ontwikkelde hij zich tot adviseur voor gemeentes, terreinbeherende organisaties en particuliere landgoederen. Als adviseur is hij de missing link tussen opdrachtgever en aannemer en zorgt in die relaties voor ondersteuning bij het opstellen van bestekken, maar ook voor controle achteraf en voor directievoering. In tegenstelling tot de sterke verhalen die je doorgaans hoort in de wandelgangen over aannemers die belust zijn op meerwerk is Rosseel van mening dat aanbestedingen meestal redelijk goed verlopen.

Rosseel: "Het grote probleem in de hedendaagse

markt is de afstand tussen opdrachtgever en aannemer. Vroeger hadden zowel opdrachtgever als aannemer een groene opleiding en konden ze met elkaar het werk maken. Bij moderne bestekken zit er vaak een extra laag tussen de groenafdeling van de opdrachtgever en de aannemer: de afdeling inkoop."

Volgens Rosseel is het per definitie fout wanneer een afdeling inkoop leidend in het proces wordt. Het is goed wanneer deze 'meekijkt over de schouders van de groene vakmensen'. Rosseel snapt overigens wel de achtergrond van deze ontwikkeling. Door de bouwfraude heeft een enorme verzakelijking plaatsgevonden. Als die er

"Op de eerste dag belt de uitvoerder met de vraag waarom de gemeente niet voor hoogwerkers heeft gezorgd"

echter toe leidt dat groene vakmensen niets meer te vertellen hebben, gooi je -aldus Rosseel- het kind met het badwater weg.

Schaalgrootte

Een ander probleem dat Rosseel constateert, is schaalvergroting. Gemeentes kiezen er steeds

meer voor om uit oogpunt van efficiency meerdere zaken in een bestek op te nemen. Dat werkt lekker makkelijk, maar leidt volgens Rosseel tot matige kwaliteit en afnemende eisen op gebied van vakmanschap. Rosseel: "Ik zie werkzaamheden op het gebied van boomverzorging, bermen, oevers in één bestek gecombineerd. De gespecialiseerde bedrijven met hoogwaardige vakmensen kunnen in dit soort bestekken nooit meedoen, omdat ze niet alle disciplines in huis hebben."

"Een klein beetje aandacht in het begin van een project betaalt zich in drievoud terug"

Rosseel: "Als je als opdrachtgever ernst wil maken van kwaliteit, moet je deelbestekken op de markt brengen, waarop ook de kleine bedrijven kunnen inschrijven. De gespecialiseerde bedrijven met hoogwaardige vakmensen kunnen in dit soort bestekken nooit meedoen, omdat ze niet alle disciplines in huis hebben. Of een project

wordt dusdanig groot dat kleinere aannemers dit niet aandrufen."

Mensenwerk

Het belangrijkste dat Rosseel mee wil geven om kwaliteit van het geleverde werk omhoog te krijgen is -naast een dichtgetimmerd bestekcommunicatie en betrokkenheid. Rosseel geeft een voorbeeld: "Als je als gemeente een klus uitbesteedt en je controleert pas als het werk uitgevoerd is, ben je eigenlijk al te laat. Zorg dat je meteen de eerste ochtend bij aanvang van het werk een keer langs het werk gaat en laat zien dat je betrokken bent. Je controleert dan meteen of de man achter de snippercombinatie zijn snipperoveral aanheeft, de wegbekening in orde is en hoe jij jouw bomen gesnoeid wilt hebben." Een klein beetje aandacht in het begin van een project betaalt zich -volgens Rosseel- in drievoud terug. Het blijft mensenwerk.

Incentive

Rosseel heeft niet het idee dat bestekken doorgaans slecht in elkaar zitten. Bij grote uitgebreide bestekken komt het wel eens voor dat specifieke

"Als je ernst wil maken van kwaliteit, moet je deelbestekken op de markt brengen, waarop ook kleine gespecialiseerde bedrijven kunnen inschrijven"

onderdelen te weinig zijn uitgedefinieerd, maar meestal lijkt dat geen probleem. De bedrijven die een bestek uitpluizen op onjuistheden om zo extra laag te kunnen inschrijven zijn beperkt in aantal. Maar het gebeurt wel.

Rosseel: "In het algemeen kun je beter investeren in de relatie met de aannemer door incentives op te nemen voor kwalitatief werk. Het is dan in het belang van de aannemer om sneller en of beter te werken. Hij kan daarmee extra geld verdienen en werk binnenhalen."

*GWP is een gefingeerde naam

