

‘Ga voor het gezamenlijke doel, zoek de synergie’

Meerwaarde van combinatie vorming bij aanbesteden

Bij het aannemen van opdrachten in de groene sector, wordt combinatievorming vaak huiverig bekeken. Bedrijven lijken er voor terug te schrikken samen te werken met ‘de concurrent’. Du Pré Groenprojecten uit Helmond is dat stadium allang voorbij. Het bedrijf zoekt juist de voordelen van combinatievorming. ‘Combinatievorming is een win-win-situatie voor opdrachtgever en opdrachtnemer.’

“Wij doen alles in de buitenruimte, zolang het maar met groen te maken heeft”, zegt Robert Smid van Du Pré Groenprojecten uit Helmond. Het hoveniersbedrijf

is actief in de driehoek Maastricht-Breda-Nijmegen en werkt daarbij voor overheden, bedrijven, instellingen en particulieren. “Sinds mijn twee partners en ik dit bedrijf in 1999 overnamen, zijn we ons meer gaan focussen op aanleg. Bovendien hebben we ons gespecialiseerd in boomverzorging en de aanleg van daktuinen.” De laatste tien jaar heeft Du Pré een flinke groei doorgemaakt en zijn de medewerkers van alle markten thuis. Zo nu en dan wordt er echter gekozen voor combinatievorming bij het aannemen van werk. Drie recente opdrachten zijn directeur Smid daarbij goed bevallen. “Bij één van de opdrachten ging het om een integraal bestek. Onderhoud van groenvoorziening en onderhoud van verharding is in een dergelijk bestek geïntegreerd. Voor de omzetteis van het deel van de verharding voldeden wij

Combinatievorming en de mededingingswet

Robert Smid (zie foto) maakt zich bij combinatievorming geen zorgen over de mededingingswet en het verscherpte toezicht als gevolg van de bouwfraude. “Als bedrijf is het onze eerste zorg om goed werk te leveren. Het uitvoeren van dat werk moet voldoen aan alle wettelijke bepalingen, omdat het hand-in-hand gaat met de kwaliteit die wij leveren. Bovendien kom ik weer terug op het feit dat wij vinden dat combinatievorming vanuit een bepaalde visie moet gebeuren en niet het doel moet hebben concurrenten uit te schakelen. Daar komt nog bij dat wij in onze branche natuurlijk niet bezig zijn met miljoenenprojecten. Die móeten goed geregeld zijn. Bij ons gaat het eerder om wat omvang betreft behapbare werken.”

echter niet. We hadden daarop de combinatie met een veegebied kunnen zoeken, maar daar hebben we bewust niet voor gekozen. Dat is niet onze *business*, je begeeft je op een onbekend vakgebied. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een groenvoorzieder die dit bestek met ons wilde aannemen en die hebben we gevonden.”

Synergie

Bij een tweede bestek kon Du Pré niet aan een capaciteitseis voldoen. “We hadden te weinig machines voor onkruidbestrijding, als we dat bestek ook zouden aannemen in dat jaar. Daarom hebben we weer de combinatie gezocht en het bestek aangenomen. Het loopt heel goed. De derde combinatie zijn we aangegaan om de risico's onder de deelnemers te spreiden. Het bestek heeft een groot deel *leverantie* en een groot deel werk; wij brengen de arbeid in.” Met drie succesvolle ervaringen is Smid bijzonder positief over combinatievorming bij aanbesteden. “Omdat de insteek van alle *combinanten* is gericht op synergie. Natuurlijk werken we samen met bedrijven die tegelijkertijd concurrenten zijn, maar we gaan goed met elkaar om omdat we een gezamenlijk doel hebben. Je moet geen combinatie vormen om de concurrent uit te sluiten. Ik vind het ook te negatief om te zeggen dat deze samenwerking uit nood wordt geboren. Soms is het namelijk noodzakelijk om combinant te worden. Door de schaalgrootte die opdrachtgevers soms aanbrenge, kan bijna ieder bedrijf wel eens achter het net vissen. Dat wil niet zeggen dat combinatievorming *nóóit* uit nood geboren is: soms is het gewoon noodzakelijk vanwege de eisen die gesteld worden. Zo was er een tijdje terug een bestek met zo'n hoge omzetteis dat misschien twintig à dertig bedrijven in Nederland het werk hadden kunnen uitvoeren. Als je zo'n opdracht *tóch* wilt, moet je naar mogelijkheden zoeken. Combinatievorming is dan zo'n mogelijkheid.”

Keuken

De angst om de concurrentie in de keuken te laten kijken, speelt bij Du Pré in het geheel niet. “Welnee, we weten toch allemaal wat iets kost? We weten toch wat onze mensen doen? De een zal 80 vierkante meter per uur schoffelen, de andere negentig, maar dat geeft nauwelijks prijsverschil. Als je een combinatie aangaat, dan ga je voor het werk, niet om in eerste instantie in de keuken te kijken. Hoewel dat, als het op een goede manier wordt gedaan, ook voordelen voor beide partijen op kan leveren. Je maakt duidelijke afspraken en verder is het een kwestie van vertrouwen, anders werkt het niet.” Als concurrentie dan geen rol speelt, kunnen cultuurverschillen tussen combinanten dan een succesvolle samenwerking in de weg staan? Smid: “Zoiets is goed tegen te gaan door vast te leggen wie welke verantwoordelijkheid heeft. Als iedereen vervolgens de verantwoordelijkheid voor zijn deel neemt, maken die cultuurverschillen niet uit. Bovendien ga je natuurlijk niet met het eerste de beste bedrijf in zee. Je moet het nodige voorwerk verrichten en weten wie je zoekt. Ik ken ook voorbeelden van combinatievorming waarbij een bedrijf alleen het certificaat van een ander gebruikt. Dat lijkt mij niet de bedoeling. Alles in de combinatie straalt namelijk af op jouw bedrijf, dus je moet zorgvuldig zijn in de keuze van de combinant.”

Voordelen

Hoewel een uitgesproken voorstander van combinatievorming, ziet de directeur van Du Pré het aantal combinaties in de groene sector niet stijgen. “Wij werken natuurlijk in een gesloten branche die sterk regionaal gericht is. Daarbij innoveren we wel, maar allemaal op ons eigen eilandje. We vinden constant met z'n allen opnieuw het wiel uit. Du Pré kiest voor combinatievorming omdat we er de voordelen van inzien. Het liefst zoeken we toegevoegde waarde. Zo hebben wij met een collega een systeem

voor gevelbegroeiing ontwikkeld waar we inmiddels patent op hebben aangevraagd. De samenwerking is ontstaan door combinatievorming. Die toegevoegde waarde is heel belangrijk. Het is niet zo dat we sommige opdrachten liever zelf uitvoeren, zo moet je het niet zien. Combinatievorming is een win-win-situatie voor opdrachtgever en opdrachtnemer. We kunnen bijvoorbeeld iets specialistisch bieden terwijl wij er zelf geen ervaring mee hebben. Ik vind dat je altijd moet kijken naar de meerwaarde, anders wordt het niets. Maar als je als bedrijf zo in elkaar zit dat het je alleen om het halen van een bestekeis gaat, doe dat dan vooral hoor. Wij werken zo niet. De branche is echter zoals hij is. Ik vind dan ook dat je niet kan zeggen dat er meer combinatievorming moet komen. Het is ook niet aan de VHG om zoiets te stimuleren, bedrijven moeten daar zelf mee komen. Combinatievorming is een bedrijfskeuze, geen branchekeuze.” ■

Bron: www.webregio.nl

Strengere eisen aan combinatievorming

Als gevolg van de bouwfraude, wordt er streng gelet op prijsafspraken. Ook bedrijven die een combinatie willen vormen ondervinden daarbij de gevolgen. Sinds 1 januari van dit jaar is een vrijstelling voor combinatievorming door de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) opgeheven. Als bedrijven zelfstandig aan de eisen van een aanbesteding kunnen voldoen, mogen zij in principe niet meer samen inschrijven. Bedrijven mogen dit wel doen als ze kunnen aantonen dat de combinatievorming bijdraagt aan de verbetering van de productie of de distributie of technische of economische vooruitgang.