

## Aanbesteding

# Vertrouwen is goed, controle is beter

Prijzen op de aanbestedingsmarkt zijn momenteel laag, maar wordt altijd wel het juiste product geleverd?

Boeren hebben de naam dat ze altijd klagen. Over het weer en als dat goed is over de prijzen die ze voor hun producten krijgen. Een vergelijkbare club zijn aannemers in de boomverzorging. Als je deze doelgroep mag geloven liggen de prijzen die op de openbaar groen markt worden betaald al jaren beneden het kostenniveau. Veel aannemers zien daarnaast een soort tweedeling opkomen. Enerzijds de bedrijven die voor kwaliteit gaan en anderzijds een aantal cowboybedrijven die enkel en alleen voor de laagste prijs gaan. Vakblad Boomzorg laat een aantal betrokkenen reageren op stellingen.

Auteurs: Hein van Iersel en Karlijn Raats

Aannemers moeten niet zeuren. Als je last hebt van te lage tarieven, moet je op zoek gaan naar andere markt of je moet ervoor zorgen dat je ook voor dat geld kunt leveren. Meer smaken zijn er niet.

*Remco Valk, VHG-voorzitter vakgroep Boomverzorging en directeur Van Helvoirt Groenprojecten:* "Ja en nee. Enerzijds zoekt een aannemer continue naar markten waar hij zich kan onderscheiden en een acceptabele prijs krijgt voor zijn diensten tegen de overeengekomen kwaliteit. Anderzijds dient er sprake te zijn van eerlijke concurrentie, dus onder andere gelijke arbeidsvoorwaarden en correct toezicht."

*Codi Duyster, boombeheerder bij de gemeente Arnhem:* "Aannemers moeten/mogen ook zeuren als het terecht is. De aannemers met wie ik werk, klagen niet zo gauw. Wij weten wat we aan elkaar hebben, wij kennen elkaars kennis, kwaliteit en kwantiteit."

*Chris Verstappen, vestigingsleider bij Krinkels:*

"Ja, daar zijn wij het mee eens."

Het probleem zit hem niet in de te lage prijzen, maar in de gebrekkige controle op de uitvoering. Heel veel van de zogenaamde 'cowboybedrijven' leveren vaak niet het afgesproken product, maar de betrokken ambtenaar heeft vaak niet de kennis of de ruggengraat om het werk af te keuren.

*Remco Valk:* "Er is zeker sprake van projecten waarbij sprake is van gebrekkig toezicht. Maar daarnaast kan ook sprake zijn van overwegingen die leiden tot een lage prijs. Denk hierbij aan het uit strategische overwegingen willen behouden van een klant of verwerven van nieuwe klanten. Ook een lage werkvoorraad in een bepaalde periode kan reden zijn om extra laag in te schrijven. Deze overwegingen hoeven niet per se tot een slechte kwaliteit te leiden."

*Codi Duyster:* "Arnhem heeft een eigen bomenploeg voor de algemene reguliere snoeiwerkzaamheden. Voor grote projecten, onderzoeken of VTA inspecties werk ik met gerenommeerde

bedrijven, die in mijn ogen weten waar ze over praten. De mindere bedrijven filteren zichzelf uit. Het is ook mogelijk dat de opdracht niet geheel duidelijk is, maar dan is het aan de opdrachtnemer om wakker te zijn en niet tot het laatst te wachten, waardoor natuurlijk wel een conflict kan ontstaan."

*Chris Verstappen:* "Vragen om kwaliteit en handhaven gaan hand in hand, maar zorg dan ook



Codi Duyster

voor gelijkwaardige kennis bij de opdrachtgever. Cowboybedrijven maken gebruik van de ruimte in bestek of uitvoering."

De bonafide boomverzorgende bedrijven zijn stuk voor stuk slachtoffer van het Treeworker-diploma. Er zijn nu legio bedrijven die een Treeworker op de loonlijst hebben staan, of deze als ZPP'er inhuren. Dat wil nog niet zeggen dat ze ook werkelijk gericht zijn op de kwaliteit die daarbij hoort.

Remco Valk: "Aan deze signalering zitten twee aspecten. Het is waar dat gespecialiseerde boomverzorgingsbedrijven veel last hebben van groenbedrijven die met één of enkele eigen en ingehuurde Treeworkers boomverzorgende werkzaamheden uitvoeren. Maar je zou kunnen redeneren dat dit gewone marktwerking is. Anderzijds vindt de ontwikkeling van nieuwe producten, diensten, technieken e.d. vooral plaats bij de gespecialiseerde boomverzorgingsbedrijven. Dat kunnen zij alleen volhouden als zij hun dienstverlening tegen een redelijke prijsstelling betaald krijgen. Is dat niet het geval, dan kan dit ten koste gaan van innovatie in de branche en daar zijn opdrachtgevers niet bij gebaat. Opdrachtgevers die hun verantwoordelijkheid nemen zorgen er dus voor dat zij ook opdrachten verstrekken aan gespecialiseerde boomverzorgingsbedrijven en daarmee innovaties mogelijk maken. Daar plukken deze opdrachtgevers uiteindelijk ook zelf de vruchten van."

Codi Duyster: "Ik denk dat bepaalde bedrijven wel slachtoffer kunnen/zijn geworden van het Treeworker-diploma. Ik ken diverse boomverzorgers die zeer kwalitatief werk afleveren, echter nooit een Treeworker-diploma kunnen/willen behalen. Hierdoor wordt door diverse bedrijven Treeworkers ingehuurd om aan de gestelde eisen te voldoen, dit geeft echter geen garantie dat alles gaat zoals het moet: ook de samenwerking

met niet gediplomeerde Treeworkers kan anders verlopen."

Chris Verstappen: "Treeworker is persoonsgebonden, dus dit heeft niets met elkaar te maken. Een Groenkeur Boomverzorgingscertificaat vraagt meer aan over de kwaliteit van het bedrijf en de bijbehorende verplichtingen dan het voorschrijven van een Treeworker."

Alles staat of valt met kennis. Bij voldoende kennis bij de boombeheerder en een deugdelijk bestekvoorbereiding is het mogelijk om én een scherpe prijs te krijgen én een goede kwaliteit.

Remco Valk: "Mee eens. Hierbij is het wel wenselijk dat voor een bepaald werk bedrijven worden uitgenodigd die gelijkwaardig zijn. Dus of alleen gespecialiseerde bedrijven of alleen andersoortige groenbedrijven. Daarmee ontstaat een gelijkwaardige concurrentiepositie en laat de opdrachtgever ook blijken in welke mate hij het werk als specialistisch beoordeelt en of hij innovaties in de branche ondersteunt."

Codi Duyster: "Hier ben ik het mee eens en het blijft geven en nemen en het moet niet gunnen en misgunnen zijn/worden."

Chris Verstappen: "Ja, in de goede verhouding met elkaar. Je krijgt een prijs voor datgene wat je vraagt."

Leendert Koudstaal, boombeheerder bij de gemeente Den Haag: "Vooropgesteld dat als je onder de marktprijs werkt, je het als bedrijf niet lang volhoudt, ben ik het eens met deze stelling. Je krijgt pas goede en vergelijkbare inschrijvingen als je in staat bent om kwaliteit, meetbaar in een bestek, te omschrijven. Hiervoor is kennis nodig. Om goede bestekken te maken en kwaliteit te kunnen vaststellen heb je goed opgeleide mensen nodig."

In basis is de kostprijs bij ieder bedrijf nagenoeg gelijk, efficiënt werken doet het merendeel ook. Dus als je beneden kostprijs inschrijft, kun je alleen door de zaak te beflissen je werk uitvoeren om de kosten laag te houden.

Remco Valk: "Niet mee eens. Kostprijs en efficiency kunnen (sterk) verschillen per bedrijf. De planning, organisatie en mate van ervaring van de medewerkers hebben invloed op de kostprijs van een project. Daarnaast hebben ook de inkooprijzen van materialen, inhuurkosten van materieel en verwerkingskosten/opbrengsten van vrijkomende materialen invloed. Ook dat kan per bedrijf verschillend uitpakken."

Codi Duyster: "Hoogwaardig kwalitatief werk kost nu eenmaal geld, waarschijnlijk kun je hier een groot deel van terugverdienen doordat je er weinig tijd (dus geld) in hoeft te stoppen om alles daadwerkelijk na te gaan en te controleren c.q. af te keuren."

Chris Verstappen: "In de basis zal dit wel kloppen. De zaak beflissen is een uitspraak die ik niet kan onderschrijven. Er zijn legio redenen om onder kostprijs in te schrijven. Er is altijd wel een partij die reden heeft om (voor het gevoel van de markt) een keer onder kostprijs in te schrijven."

Leendert Koudstaal: "De kostprijs is in mijn beleving zeker ook afhankelijk van de (efficiënte) bedrijfsvoering, dat verschilt per bedrijf. Als je regelmatig opdrachtgevers flest, zal dat zijn weerslag hebben op je personeel die je aanzet tot oneerlijk handelen. Ook opdrachtgevers zullen er vroeg of laat achter komen dat ze gefleest zijn, ook als ze niet al te deskundig zijn. Kortom, een goede relatie met de opdrachtgever betaalt zich, op de lange termijn, altijd uit. Eerlijk duurt het langst."



Chris Verstappen



Remco Valk



Leendert Koudstaal