

Aanbesteding

Bestek T1098HA1S1

Aanleg 2 kunstgras voetbalvelden
sportpark De Maten te Apeldoorn

Eerst plassen, dan prijs in de hoed

Hoe gaat een openbare aanbesteding in zijn werk?

De verhalen uit het verleden kennen we allemaal. Aannemers hebben dikke Mercedesen, dito sigaren en buiken en konkelen samen een prijsje bij elkaar. Maar hoe gaat het anno 2009? Ook aannemers lijken normale mensen geworden te zijn en moeten rekening houden met files om op tijd bij een openbare aanbesteding te zijn. Vakblad Fieldmanager is aanwezig bij een openbare aanbesteding van twee kunstgrasvelden in Apeldoorn. Een sfeerverslag.

Auteur: Karlijn Raats

Opname en functie in de plant

Is de locatie niet gewijzigd, hoe laat moet je aanrijden in verband met files, staat er genoeg geld op je chipknip om te kunnen parkeren, waar kun je je auto kwijt? Je wilt op tijd zijn, want anders pis je sowieso naast de pot. De envelop met de inschrijfprijs moet immers op tijd in de

doos zitten!

Zo ook afgelopen 26 juni. Druppelsgewijs komen de heren aannemers het zaaltje binnen en droppen hun enveloppen in de doos. Ook zitten er wat mensen van de voetbalvereniging Groen-Wit bij. Omdat iedereen ruim op tijd is, wordt er nog wat op en neer gelopen naar het

toilet en is de sfeer niet echt gespannen, maar ook niet echt óntspannen. Tussen de stiltes door vallen opmerkingen als 'gaat het bij jullie een beetje z'n gangetje?', 'hebben jullie genoeg gunningen gehad de laatste tijd?' Veel valt er ook niet te bespreken. De aanwezige partijen kennen elkaar allemaal en over de aanbesteding waarvoor men hier aanwezig is, houdt men volgens de aanbestedingsprocedure de lippen stijf op elkaar. Op de valreep komt iemand in felblauwe polo nog binnenlopen, autosleutels in de hand. "Dit is geen aannemer hoor, maar iemand van de voetbalclub", breekt voorzitter Rutger Schuijffel het ijs, voordat de procedure echt van start gaat. Iedereen lacht.

Bingo!

Schuijffel, naast wie senior beleidsmedewerker van de gemeente Apeldoorn, Gerrit van Kampen zit, deelt nog mede dat Krinkels de dag van tevoren zijn envelop heeft ingediend en niet aanwezig is vandaag. Dan loopt hij naar de doos. Alle ogen volgen hem. Het is nu muisstil. De doos gaat open en de hele stapel enveloppen gaat onder Schuijffels arm mee naar de tafel waaraan hij zit. De eerste envelop gaat open:



Bij aankomst gooit iedereen zijn prijs in de hoed.



Voorzitter Schuijffel opent een envelop...

"Krinkels, met een prijs van 665 duizend euro." Dit opnoemen, hoe rustig ook, heeft wat weg van het omroepen van bingo cijfers, maar dan met hele grote bedragen. Schuijffel laat Van Kampen de prijs noteren. Verbazingwekkend genoeg verliezen de gezichten van Ceelen, Van Kessel en Van der Haar al direct hun concentratie, terwijl Arcadis ronduit beteuterd oogt! Dit was een scherpe prijs zo te zien. De rest trekt een poker face op. Voorts trekken CSC Ceelen met 711.990 euro, Van de Haar met 748.500 en Arcadis met 677.500 euro aan de aandacht voorbij. Ai, de eerdere teleurstelling bij Arcadisman Louis van der Gun op het gezicht was te begrijpen, zij missen de boot op een haar na. Jammer, omdat ze eveneens een scherpe prijs hadden. Grontmij volgt met 706.900 euro. En dan: Baf! "Combinatie Sallandse Wegenbouw-AA Sportsystems-Mourik, met een prijs van 648 duizend euro." Dat is wel érg laag!

En de winnaar is...

Directeur/eigenaar Johan Middelkamp en technisch directeur Edmond Geers van Sallandse Wegenbouw geven elkaar een vliegensvlugge blik van verstandhouding en kijken dan weer strak voor zich uit. Want nu komt het erop aan; zullen de overgebleven partijen eronder zitten met hun prijs? Later blijkt waarom het zo spannend voor hen is: ze zijn nieuwkomer in de kunstgrasmarkt en willen graag in combinatie met AASportsystems en Mourik hun eerste kunstgras



... en roept de prijs om.

voetbalveld gaan leggen. Het luidt verder: "Oranjewoud 708 duizend euro, Van Kessel 709 duizend euro en Nootenboom 692 duizend euro." De strijd is gestreden, de winnaar is combinatie Sallandse Wegenbouw-AA Sportsystems-Mourik! Dan kan er een lach vanaf bij de twee afgevaardigden van de nieuwkomer in de markt. De boekdelen-sprekende gezichten tijdens deze aanbesteding stellen één ding vast: hier zijn geen onderlinge prijsafspraken gemaakt, alles was een verrassing. Alhoewel een kenner dat wellicht ook wel aan de statistisch inconsequente inschrijfprijzen kan zien.

Details

De verliezende partijen druipen af. Dat verloopt zakelijk en snel. Ze schudden de verenigingsmensen, de gemeentelijk beleidsmedewerker en Schuijffel de hand

en feliciteren tot slot de winnaars. Dan gaan Middelkamp en Geers bij Schuijffel en de gemeenteman zitten om de details te bespreken. Schuijffel verifieert nog snel wat essentiële zaken: "We zitten redelijk ver in het seizoen, dus moeten de twee velden binnen kort tijdsbestek gerealiseerd worden. Hebben jullie deze planningscapaciteit nu in huis?" Van Middelkamp: "Ja, we werken in combinatie met AA Sportsystems en Mourik. Wij zijn penvoerder binnen deze samenwerking." De sportvereniging vraagt om wat voor soort product het precies draait. "AA Sportsystems heeft een 60 millimeter-vezel met SBR-infill. Maar", wendt Van Middelkamp zich tot de vrager, "dan geef ik je het nummer van AA Sportsystems, want dan kun je aan hen de details vragen." Schuijffel tegen gemeenteman Van Kampen: "Ik draag de directievoering bij de eerste



Reden om te ontspannen en te lachen bij Sallandse Wegenbouw.

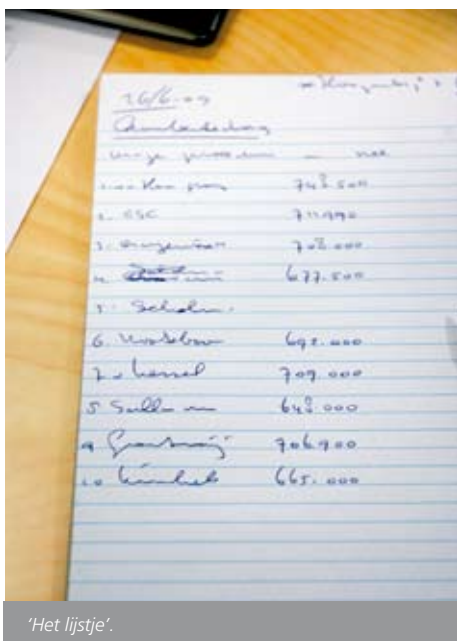


De winnaars krijgen een handje van de partijen die naast het net gevist hebben.

bouwvergadering over. Dan ben ik er vervolgens pas weer bij de opening van het veld. Gaat dat lukken?”

De man knikt. Dan weer richting Sallandse Wegenbouw: “Hoe ver staan jullie nu in de markt?” Van Middelkamp: “We hebben al wel kunstgras aangelegd in de tennis- en handbalwereld, maar we proberen nu onze entree te maken in de voetbalmarkt. We hebben veel ervaring met civiele werken, maar omdat we dit nog nooit hebben gedaan, doen we het met AA Sportsystems.”

Schuijffel sluit af: “Na een bezwaarperiode van 15 dagen voor alle inschrijvers kunnen jullie met de bouw van start gaan.”



‘Het lijstje’.

In deze dynamische markt komt bezwaar voor. Overige inschrijvers beweren dat bijvoorbeeld de nummer 1 niet kan voldoen of er een fout in de aanbestedingsprocedure zit.

En vaak zijn er hele discussies over wat ‘kwaliteit’ inhoudt bij een prijs/kwaliteit aanbesteding. Kwaliteit staat altijd beschreven in het bestek, maar laat altijd ruimte voor discussie over. Dan zijn partijen het niet eens met de punten waarop de nummer 1 geschikt is bevonden om aan het bestek te voldoen.

Prijstotstandkoming

Hoe kwam combinatie Sallandse Wegenbouw-AA Sportsystems-Mourik tot een dergelijk lage prijs? Gretigheid, maar ook de nood om een referentie te bouwen. Andere partijen hadden wellicht hun benodigde deel voor dit jaar al binnengevist. In de wandelgangen klinkt het gerucht dat Ceelen al wel aardig ‘binnen’ was voor dit seizoen. Dat in tegenstelling tot Arcadis, die deze opdracht graag had gehad doordat het ook al een gunning was misgelopen in Raalte. Schuijffel over de prijstotstandkoming: “Vermoedelijk waagden zij de stap uitgerekend bij deze aanbesteding omdat zij uit de buurt komen en qua logistiek, materieel en mankracht dusdanig kunnen combineren dat ze een scherpe prijs kunnen bieden.”

Reactie Sallandse Wegenbouw hierop: “Theo Ceelen van CSC Ceelen: “Dit was een krankzinnige aanbesteding. Zo tegen het einde van het aanbestedingsseizoen, wordt de markt doorgaans wat rustiger. Prijzen worden niet hoger, maar komen wel dicht bij elkaar te liggen. In dit geval lagen de prijzen juist weer heel ver uit elkaar. Dat kan met zoveel zaken te maken

hebben. Zo zat er nogal wat asfalteerwerk in de klus en dat is voor een wegenbouwer natuurlijk appeltje eitje. Ik kan me ook voorstellen dat een plaatselijke aannemer wat makkelijker een oplossing heeft voor de vrijkomende grond, die niet van een te beste kwaliteit is. Ook daar kan het een voordeel zijn als je wegenbouwer bent.”

Koudwatervrees

Zodra ook de zaak rond is en iedereen de zaal uit is behalve Schuijffel en Van Kampen, sneakt één van de clubleden terug de zaal in. “Doen we hier toch wel goed aan denk je”, vraagt hij aan Schuijffel. “Deze aannemer is immers net nieuw in de markt...” Fieldmanager is verbaasd. Kennelijk weet de man niets van AA Sport Systems. Schuijffel stelt hem gerust en vertelt kort dat de mensen achter deze kunstgrassyteemleverancier zeer ervaren mensen zijn op het gebied van kunstgras. Dat werd overigens al eerder gezegd, maar toen kwam de boodschap kennelijk niet aan.

Nieuwe ronde, nieuwe kansen

De openbare aanbesteding is achter de rug. Nog een paar van dit soort bijeenkomsten en dan is het seizoen voorbij. Dan kan de kunstgrasmarkt in september weer starten met nieuwe rondes loven en bieden. Dan zal er waarschijnlijk ook minder druk op de ketel staan, want dan heeft iedereen een heel seizoen voor zich liggen om zijn benodigde aantal opdrachten binnen te halen.



Rutger Schuijffel over de prijstotstandkoming: “Vermoedelijk waagden zij de stap uitgerekend bij deze aanbesteding omdat zij uit de buurt komen en qua logistiek, materieel en mankracht dusdanig kunnen combineren dat ze een scherpe prijs kunnen bieden.”