

Middelpunt



Wegenbouwer Barend van Kessel:
**'De laagste prijs én goed werk
is een contradictie'**

Ledenmagazine van

Infra: de inbreng van VNO-NCW Midden is onmisbaar' • Mobiliteit en economie: onlosmakelijk verbonden • De inhaal van achterstanden op het wegennet is nu in volle gang. 'Publiekprivate samenwerkingen kosten teveel gemeenschapsgeld' • Albert van Wijk is Undercover Boss • Recreatie: peiler onder de Arnhemse economie


VNO NCW
MIDDEN

Van Kessel pleit voor regionaal aanbestedingsbeleid

Van A naar Beter?

Dat de overheid besloten heeft om ineens dertig knelpunten op rijkswegen op te lossen vindt wegenbouwer Barend van Kessel uit Geldermalsen prima. 'Dat levert de BV Nederland direct geld op.' Maar het zit hem dwars dat hiervoor alleen een beperkt aantal wegenbouwers in aanmerking komt. Van alle maatregelen die de overheid bedenkt om de crisis het hoofd te bieden, profiteren de MKB-bedrijven nauwelijks. Dat zou anders kunnen vindt de wegenbouwer uit het Rivierenland.

Barend van Kessel is de tweede generatie binnen het familiebedrijf Van Kessel Wegenbouw in Geldermalsen. 'Mijn vader was een echte pionier', vertelt hij. De huidige crisis is zeker niet de enige die het bedrijf heeft doorgemaakt. 'In 1958 was het een moeilijke tijd en mijn vader moest toen stoppen met het bedrijf. In 1961 is hij weer begonnen en heeft een zoon gekregen... Zowel het bedrijf als ik bestaan dus bijna vijftig jaar.' De core business is de aanleg van rioleringen, wegen, bedrijfsterreinen en parkeeroplossingen, in opdracht van met name lokale overheden, zoals gemeentes en waterschappen. 'In Nederland zijn structureel 35.000 parkeerplaatsen te weinig', weet Barend van Kessel. 'Wij leggen parkeerplekken aan, van een parkeerplaats in een tuin tot ondergrondse parkeerplaatsen. Ons doel is het ontzorgen van de klant en wij leveren een toegevoegde waarde door onze betrokkenheid. In ons bedrijf weet iedereen van boven tot onder wat er gebeurt.'

Uitwas

Van Kessel is behalve ondernemer ook bestuurslid bij VNO-NCW Rivierenland en bij Bouwend Nederland. Al eerder, in 1996, sloot hij zich uit onvrede aan bij de plaatselijke politieke partij. Hij wil begrijpen hoe besluitvorming tot stand komt en hoe dit kan worden verbeterd. Een van de discussies die hij graag aangaat, is die over het huidige aanbestedingsbeleid, dat hij 'een uitwas van het neoliberalisme' noemt. Dat de overheid nu maatregelen neemt om projecten op te starten vindt hij een goede stap. 'Maar ie-

dereen lobbyt bij de gemeenten en de overheid kan het geld maar één keer uitgeven. Het is logisch dat dan ineens dertig knelpunten, zoals de A34, worden opgelost. Maar dat zou je in de regio moeten doen. 85 procent van de tenders in Nederland gaat om de laagste prijs; de hele bouw is van oudsher geënt op de laagste prijs', zegt hij. 'Maar de laagste prijs én goed werk is een contradictie. Dat durf ik wel te poneren.'

Knip- en plakwerk

Door de continue strijd en 'de verharding' die hierdoor is ontstaan, staan opdrachtgever en opdrachtnemers steeds verder uit elkaar, merkt hij. 'Waar ik een mogelijkheid zie, is in een regionaal aanbestedingsbeleid. Nu zie je dat gemeenten

'De laagste prijs én goed werk een contradictie'

allemaal hun eigen aanbestedingsbeleid hebben. Dat is volkomen legaal, maar het is vooral knip- en plakwerk. De ene gemeente kan het werk één op één uitgeven tot 10.000 euro, besteedt het meervoudig onderhands aan tot 200.000 euro en doet het daar boven openbaar. Bij een andere gemeente liggen die grenzen weer anders. Ik denk dat het criterium niet alleen de laagste prijs moet zijn, maar dat daar ook bijvoorbeeld duurzaamheid, CO2-uitstoot en dus ook reistijd zouden moeten meewegen.' Eenvoudig lijkt het niet om deze cultuuromslag te realiseren. Er moet dan sprake zijn van goede verhou-



'Vechtmarkt waarin alleen de prijs weegt'

Henk Ruiterkamp van Lareco Nederland b.v. in Hardenberg hoopt 'dat raadsleden en wethouders hun beleid om durven te gooien'. 'Het is een vechtmarkt waarin alleen de prijs weegt', vindt ook hij. 'Een wethouder of raadslid stelt een beleid vast waarbij ze eigenlijk qua geld zo laag mogelijk uit willen komen en qua kwaliteit zo hoog mogelijk. Dat past niet bij elkaar.'

Het werken met emvi-scores (economisch meest voordelige inschrijving), waarbij naast de aantoonbare kwaliteit van de organisatie ook kan worden gekeken naar bijvoorbeeld sociale verbondenheid, is volgens hem een deel van de oplossing. 'Wanneer je het hebt over een specifiek probleem kan dit inhouden dat je niet meer de man op de hoek moet hebben, maar een specialist tachtig kilometer verderop.'

Door de emvi-scores kan de aannemer vaak meer meedenken, maar hij heeft ook meer verantwoordelijkheid. 'Dat is een risico waar ook een waarde tegenover staat. En, voor de infra ben ik me er wel van bewust dat je aan een stoeltje van een ambtenaar of het adviesbureau zaagt, maar dat is markttuitdaging.' Ruiterkamp is ervan overtuigd dat deze manier van aanbesteden leidt tot een kortere doorlooptijd, 'ook omdat de vergunningverantwoording bij ons ligt'.

Maar het vraagt wel om gewenning. 'Aannemers zijn niet gewend op de stoel te schuiven van het ontwerp- of ingenieursbureau. En de opdrachtgever is het ook niet gewend. Die is gewend om drie facturen te betalen; aan het adviesbureau, aan ons en ook nog aan een bureau voor de directievoering.'

Toch vermoedt Ruiterkamp dat de trend doorzet. 'Onze omzet verschuift die kant op en de komende drie jaar verwacht ik een versnelling. Deze manier zal een groot deel van de markt vervangen. Dat heeft dus ook met durf te maken. Want per saldo is de opdrachtgever niet duurder uit.'

dingen en vertrouwen tussen de partijen. Het moet zo zijn dat elke partner in de keten zijn verantwoordelijkheid neemt. Bovendien vindt Van Kessel het van belang dat de opdrachtgever zich leert te verplaatsen in de betrokken partijen. Hij is

'Een cultuuromslag realiseren is niet eenvoudig'

ervan overtuigd dat een open opstelling van alle partijen leidt tot een betere markt. 'Mijn voorstel is een bijeenkomst te organiseren waarbij bestuurders en eindverantwoordelijke ambtenaren om de tafel zitten. Samen zou dan gekeken moeten worden wat werkt en wat niet en vervolgens dezelfde procedure met de aannemers. Reken maar dat er dan wat los komt.'