

## Do's & don'ts

- Er valt winst te behalen wanneer de gemeenten in de regio gezamenlijk aanbestedingsbeleid neerzetten mét ruimte voor eigen varianten. Meer samenwerken heeft als effect: kwaliteitsverbetering, kostenverlaging en continuïteit.
- Een sociale paragraaf en dergelijke onderwerpen kun je prima regionaal regelen. Harmoniseer 80% en pas voor de overige 20%.

'Ga ook niet enorme eisen stellen in een voorselectie, zodanig dat ze niet meer in verhouding tot het werk staan', zegt Van Oorschot. 'Wellicht hebben ambtenaren het idee dat ze dan minder vrijheid hebben, maar dat hoeft natuurlijk niet zo te zijn! Volgens mij kunnen juist wij als bestuurders hieraan sturing geven'. Volgens Van Oorschot zijn er twee mogelijkheden, innovatief aanbesteden of kijken naar de laagste prijs. Voor grote werken moet dan wel een goede sociale paragraaf opgenomen zijn. Vooral de jeugdwerkloosheid neemt toe 'Eigenlijk moeten er afspraken worden gemaakt met bedrijven over het aantal in te zetten BBL leerlingen of stagiaires. Het zou fijn zijn als we dat ook regionaal kunnen afspreken. Aanbieders moeten zich er dan wel aan houden'.

32

'Aanbesteden maakt veel los!', lacht Van Oorschot. Hij is benieuwd naar de visie, kennis en kunde van de markt. Marktconsultatie is daarvoor een prima middel. Wat je vaak ziet is dat overheden zo een consultatie niet aandurven. Recent is de renovatie van een deel van het rioleringsstelsel in een wijk in Culemborg aanbesteed. Dat zijn projecten die plaatsvinden in een bestaande omgeving waarbij de riolering vol in gebruik is terwijl werkzaamheden plaatsvinden. Dergelijke projecten lenen zich perfect om vooraf eens goed te luisteren naar de visie van de verschillende marktpartijen voordat je de aanbesteding opstelt en start.

### Samenwerken

'Het is heel simpel', meent Van Oorschot, 'we hebben een opgave in de regio. Zelf heb ik én economie én sociale zaken in mijn portefeuille. Daarnaast de opdracht om mensen aan het werk te houden. Je kunt het als gemeente in een regio als deze niet in je eentje. Samenwerken is een must. Mensen moeten in de regio aan het werk kunnen. Als je de lokale economie stimuleert, trek je mensen naar woningen en daarmee houd je ook het voorzieningenniveau in stand. Het is een kettingreactie. Gemeenten moeten kennis en kunde delen en luisteren naar ondernemers, we moeten het sámen doen!'.



*Ondernemer aan het woord, Barend van Kessel  
Directeur van Van Kessel Wegenbouw*

## 'Laagste prijs en goed werk zijn een contradictie' of 'Gemeenten moeten weten wat ze in de regio in huis hebben'

'Aanbestedingen tot ca. 4,5 miljoen euro vallen onder de Europese drempel waarde en hoeven niet per se openbaar te worden aanbesteed, zegt Barend. 'Dat zit niet tussen de oren van de bestuurders. Iedere gemeente heeft een eigen aanbestedingsbeleid. Met grote verschillen tussen de drempel voor openbaar of meervoudig onderhands aanbesteden. Het verschil in onze Regio Rivierland van 100.000 tot 1,5 miljoen euro!

### Gemeente: ken uw regio!

Op 15 september 2011 vindt de markttag plaats. Van Kessel ziet het als een goed streven om in de regio één lijn te kunnen trekken als het gaat om de drempelbedragen. Van Kessel: 'het is nu slecht in de markt. We moeten

33

ervoor zorgen dat de verscheidenheid in bedrijven behouden blijft. Minister Verhagen wil het MKB een betere kans op de markt geven, laten we er met elkaar voor zorgen dat bedrijven niet buiten de boot vallen. Overheden moeten daarom goed weten wat ze in de regio 'in huis hebben', dat is vaak meer dan ze denken'. Maak eens een goede inventarisatie van lokale bedrijven en de expertise die ze in huis hebben.

Duurzaamheid zou hier een grotere rol in kunnen spelen. Betrek gelijkwaardige materialen zoveel mogelijk van fabrieken dicht bij het project en bekijk goed hoe je met zo min mogelijk verplaatsingen van mens en materieel een project kunt uitvoeren. Het voorbeeld van een volle A2 met bedrijfsbusjes van bouwvakkers die elkaar iedere dag tegenkomen kennen we allemaal. Om in infra termen te blijven: 'geen wegen plaveien met goede voornemens maar gewoon in de praktijk brengen'.

#### **Gezonde verhoudingen**

Van Kessel vindt dat opdrachtnemers en overheden op zoek moeten gaan naar een gezonde verhouding. De overheid heeft als verstrekker van veel infra opdrachten hierin een grote verantwoordelijkheid. 'Wat je op dit moment ziet is dat er ongelooflijk laag wordt ingeschreven', zegt Van Kessel. Helaas is dit een marktgegeven. 'Laagste prijs en goed werk zijn een contradictie'. 'Wat je in de praktijk ziet gebeuren is dat aannemers proberen hun broodnodige rendement in de uitvoering te verbeteren, daardoor ontstaat er ook zoveel frictie', aldus Van Kessel. De opgave om de klant te ontzorgen wordt hiermee veelal op de achtergrond geplaatst. Begrijpelijk vanuit het oogpunt van economisch perspectief maar niet de beste methode om tot een prettige samenwerking te komen. Het verwachtingspatroon van de opdrachtgever, en 'wat krijg ik voor mijn geld', moet voortdurend worden bijgesteld en dit lijdt veelal tot slepende procedures en zelfs arbitragezaken.

Bernard Wientjes, voorzitter landelijke werkgeversorganisatie VNO-NCW, heeft overigens aangegeven dat één van de key issues van duurzaam ondernemen 'zwarte cijfers' zijn.

Voor het kleinbedrijf heeft het op dit moment heel moeilijk, zo volgt Van Kessel zijn betoog. Hij ziet dat de bezuinigingen een rem zetten op het onderhoud, juist de tak van sport waar het kleinbedrijf actief is. Vraag is of dat een goede ontwikkeling is. Minder onderhoud leidt uiteindelijk tot hogere kosten. Geen goed rentmeesterschap voor de toekomstige gebruikers.

#### **Innovaties in aanbestedingen**

Volgens Van Kessel is innoveren in een aanbestedingsmarkt geen sine-cure en vergt moed van beide partijen. Bij innovatie draait het om inzicht en vooraf, zonder uitzicht op een return on investment, investeren in geld en tijd. Er zijn goede methodieken beschikbaar om innovatief aanbesteden vorm te geven. Zoals de EMVI methodiek, of 'Gunnen op waarde'.

Van Kessel zou graag zien dat de bouwteam methodiek die vooral in de B&U sector vaak wordt toegepast, ook in de infra populair wordt. Vooral voor kleinere projecten. 'Betrek partijen eerder en maak slim gebruik van hun expertise, zet ook een goed kostenkundig bureau aan tafel en neem innovaties serieus. Een goede low cost methode om vooraf tot een goed eindproduct te komen waar value for money het uitgangspunt moet zijn. 'Ik pleit voor een beter contact tussen overheden en gemeenten. Er is nauwelijks contact en dat is zo jammer. De opdrachtgever is niet altijd terecht wantrouwend en de opdrachtnemer heeft geen relatie, terwijl marktconsequenties prima kunnen', zegt Van Kessel.

#### **Sociale paragraaf: een heikel punt?**

'Er is nog een belangrijke reden om het bedrijfsleven in de regio te steunen. We hebben nu al een nijpend tekort aan vakmensen, dat wordt alleen maar erger', zegt Van Kessel. 'In de kaartenbakken van het CWI zitten geen ladingen vaklieden met bijbehorende diploma's. Bovendien, bouw en infra is wél een vak dat je moet leren en waar je niet even iedere werkloze in kwijt kan. Om aan de slag te kunnen moeten medewerkers in bezit zijn van een VCA diploma of een certificaat veilig werken langs de weg. Het zou beter zijn dat SROI mogelijk wordt ingevuld met leerlingen van regionale opleidingsbedrijven. Tenslotte blijft werken en leren nog altijd de beste manier tot een succesvolle invulling van je carrière.

Van Kessel vindt dat in de eerste plaats de mensen die nu in de uitvoerende bouw werkzaam zijn, behouden moeten blijven voor de bouw.

Hij constateert een uitstroom die groter is dan de instroom. Een reden hiervan zou kunnen zijn dat 'jonge' bouwvakkers als gevolg van de grillige werkvoorraad geen gevoel van zekerheid hebben betreffende hun arbeidsplaats, daarnaast is de beloning voor het werk belangrijk. 'Een gemiddelde HBO-er verdient 5-10% minder in de bouw dan zijn studiegenoot die in de ICT is gaan werken', zegt Van Kessel. Andersom werken we met een dure cao. Het mes zou aan 2 kanten moeten snijden: lagere bruto lonen en hogere netto lonen zijn voor zowel opdrachtgever, als opdrachtnemer een goed vooruitzicht. Het wordt tijd voor een modernisering van het loon-





strookje. In zijn eigen bedrijf zou hij dan ook graag zien dat de jongens die 'buiten' hard aan het werk zijn, straks meer overhouden, dát stimuleert. En dat ze zó trots zijn op hun werk dat ze het verder vertellen. 'Het zijn dé jongens die we straks hard nodig hebben!'. Zij zijn ons belangrijkste kapitaal.

Van Kessel doet er nog een schepje bovenop: 'Als bestuurder van Bouwend Nederland en VNO-NCW Rivierenland wil ik de uitdaging aan gaan om met marktpartijen uit de regio, als het gaat om SROI, tot een duurzame en implementeerbare oplossingsrichting te komen voor onze regio!'

### **Je moet op elkaar kunnen bouwen en vertrouwen**

Van Kessel vindt een regionale aanbestedingskalender waardevol. 'Bouwen is seizoenswerk en dat is grillig. Inzag in langere termijn biedt overzicht en maakt dat je in kunt spelen op kansen. Op elkaar kunnen bouwen en vertrouwen is belangrijk. Noch de overheden, noch de marktpartijen hebben de ultieme waarheid in pacht. 'Als we een gat in de grond graven weten we allebei niet wat er zit op drie meter diepte, een onvoorspelbare dynamiek die de bouw zo eigen is. Over dit soort calamiteiten moet je samen kunnen praten en tot een oplossing komen. Trek daarbij elkaar het vel niet over de oren'. Samen bouwen is samen vertrouwen.

36

*Barend van Kessel bekleedt naast zijn functie als directeur van Van Kessel Wegenbouw ook de functie bestuurslid bij VNO-NCW Regio Rivierenland, lid algemeen Landelijk Bestuur Bouwend Nederland namens de sectie Infra Klein, DGA Vastgoedbeheer bij van Kessel projectontwikkeling en beheer.*



*In gesprek met Johan Bakker, Gemeente Buren*

## **Regiegemeenten hebben de toekomst. Neem de regierol in handen en stuur.**

37

## **Do's & don'ts**

- **Betrek partijen eerder en maak slim gebruik van hun expertise, zet ook een goed kostenkundig bureau aan tafel en neem innovaties serieus.**
- **Er zijn goede methodieken beschikbaar om innovatief aanbesteden vorm te geven. Zoals de EMVI methodiek, of 'Gunnen op waarde'.**
- **Overheden moeten daarom goed weten wat ze in de regio 'in huis hebben', dat is vaak meer dan ze denken'. Maak eens een goede inventarisatie van lokale bedrijven en de expertise die ze in huis hebben.**
- **Wanneer calamiteiten zich voordoen in een project: praat er dan samen over en kom gezamenlijk tot een oplossing!**
- **Hoe kunnen we de SROI het beste implementeren? Laten we met de marktpartijen tot een goede oplossing komen voor de regio!**

Johan Bakker is teamleider 'Nieuwe Werken' van de gemeente Buren. Johan kijkt graag vooruit; 'ik probeer me in te denken hoe gemeenten er over vijf tot tien jaar uit zien. Regiegemeenten hebben de toekomst. Neem de regierol in handen en stuur. Laat het uitvoerend werk door ingenieursbureaus uit de regio uitvoeren. Het Nieuwe Werken, anders gezegd 'werkplek onafhankelijk werken', heeft ook de toekomst binnen gemeenten. Daarnaast denk ik dat burgerparticipatie een grotere rol zal krijgen en vergrijzing een stempel zal drukken op de organisaties. Sociale aspecten gaan een grote rol spelen.