



Frenk Clemens (links) en Vinus van der Veekens. Foto: Ruud Jonkers Fotografie

INTERVIEW

'Nieuwe methode aanbesteden vergt omslag'

Mario Silvester

Zaandam - De herinrichting van de Koemarkt in Purmerend werd aanbesteed op basis van een ontwerp en niet op grond van de laagste inschrijving. Frenk Clemens, directeur van grond-, weg- en waterbouwer Sturm en Vinus van der Veekens van aannemingsbedrijf Vanderveekens, beiden uit Zaandam, blikken terug op deze voor hen nieuwe werkwijze.

De Koemarkt in het centrum van Purmerend, was eeuwenlang het middelpunt van de lokale veehandel. Dat veranderde toen enkele jaren geleden de verkoop van runderen werd gestaakt. De Koemarkt moest worden geschikt gemaakt voor een weekmarkt en caféterrassen. De gemeente trok er zo'n 2,6 miljoen euro voor uit. Het karwei werd Europees aanbesteed, doch niet op de gebruikelijke wijze. In plaats van dat de aannemer die het karwei voor de laagste prijs wilde doen de opdracht kreeg, werden vijf aanbesteders geselecteerd die elk een voorlopig ontwerp maakten.

Daarvan kregen er uiteindelijk drie opdracht een definitief plan te maken. Nadat de bevolking van Purmerend zijn mening had gegeven, werd de combinatie van Sturm, Van der Veekens en MTD landschapsarchitecten uitgezocht om hun plan uit te voeren.

"We kenden het budget van te voren en wilden voor die prijs de beste kwaliteit leveren", zegt Sturm-directeur Clemens over het project, dat de combinatie de Bouwpluim in de categorie 'projecten gww' opleverde. "Daarover waren we het allemaal eens. En dan bedoel ik niet alleen de directies van opdrachtgever en opdrachtnemers, maar ook de mensen op de werkvloer. De sfeer zat er al vroeg in. Niettemin was het voor ons als mkb-bedrijven een flinke omslag om niet op de traditionele manier aan te besteden."

Vaardigheden

Van der Veekens bevestigt dat beeld. Deze werkwijze vereist heel andere vaardigheden dan bij het gebruikelijke aanbestedingsproces, legt hij uit. "In plaats van te kijken hoe je door de laagste prijs

aan te bieden een zesje kunt scoren, moet je met de nieuwe methode bedenken hoe je voor een van te voren vast staand budget zo veel mogelijk kwaliteit kunt bieden."

Is het ontwerp eenmaal bedacht, dan moet het worden gepresenteerd. En ook dat vergt een aparte aanpak, constateert Van der

deze vorm van aanbesteden te verbeteren. Van der Veekens: "Het maken van de voorlopige ontwerp is erg arbeidsintensief en kost veel geld. Terwijl die fase gemakkelijk zou kunnen worden geschrapt. In dat geval kunnen we in de beginfase minder gedetailleerd te werk gaan en dat zou het aanbestedingsproces gemakkelijker en goedkoper maken."

Een andere verbetering zou zijn als de opdrachtgever van te voren een aantal noodzakelijke onderzoeken zou laten uitvoeren, legt Clemens uit. "Nu wordt dat aan de uitvoerende partijen overgelaten en dat maakt het ingewikkeld."

Maar ondanks de opbouwende kritiek zijn beide aannemers tevreden over deze wijze van aanbesteden. "Een of twee keer per jaar zou ik best wel zo'n aanbesteding willen doen", zegt Clemens.

Zijn collega is het er volmondig mee eens. "De korte lijnen binnen het midden- en kleinbedrijf maken het juist voor dit type ondernemingen een werkwijze die mogelijkheden biedt. Ik vind dan ook dat we er zeker mee door moeten gaan."

"De presentatie wordt ineens heel belangrijk"

Veekens. "De presentatie wordt dan heel belangrijk. Je wilt natuurlijk niet dat de concurrent de opdracht krijgt omdat hij mooiere spreadsheets gebruikt dan jij. Dat betekent dus in feite dat je als mkb-ondernemer specialisten op het gebied van tekst en beeld in moet inschakelen en niet ieder bedrijf is daarop berekend." Zowel Clemens als Van der Veekens ziet mogelijkheden om

*COBouw don 10 maart 2011
Winnaar Bouwpluim 2011 (GWW).*