



‘Beheerders hebben te weinig inzicht in kosten van verduurzaming’

Kees Weijtmans begint dit interview met het vakblad Stad + Groen voorzichtig: ‘Ik vind het lastig om kritiek te uiten op mijn klanten, maar zie duidelijk dat groenbeheerders te weinig inzicht hebben in de kosten die wij als aannemers moeten maken om te verduurzamen. In mijn visie is dat de belangrijkste reden dat er de laatste jaren zoveel aanbestedingen mislukken.

Auteur: Hein van Iersel

Kees Weijtmans heeft weinig tijd voor dit interview. Het is een paar dagen voor 15 maart en dat is traditioneel een drukke periode, omdat sommige klussen dan nog uitgevoerd kunnen worden voordat het broedseizoen begint. De directeur van Boomrooierij Weijtmans schetst wat hem de laatste maanden

is opgevallen op het gebied van aanbesteden: ‘Ik begin met ‘s-Hertogenbosch. Er kwam een bestek van deze buurgemeente op de markt. En omdat wij al meer dan 15 jaar niet meer hadden gewerkt voor deze gemeente, dachten we: we moeten dit koste wat kost binnenhalen, dus we gaan extra scherp. Maar wat schetst

mijn verbazing: onze concurrent schreef 35 procent lager. Hetzelfde overkwam ons bij een aanvankelijk uitgesteld bestek in Meierijstad. In Eindhoven hadden we meer geluk. De gemeente was klaarblijkelijk nogal bang dat er niemand op een rooibestek zou inschrijven; daarom was er een marktconsultatie uitgeschreven naar verschillende partijen. Van de acht partijen waren wij uiteindelijk de enige die zich daadwerkelijk inschreef. Wel waren er een aantal andere aannemers die zich inschreven. Op alle percelen hadden wij zowel de beste prijs als het beste plan, maar vanwege de regels kregen wij maar twee percelen gegund. Een collega, 100 kilometer verderop, kreeg voor een veel hogere prijs en met de helft van de punten het rooien van de bomen in het centrum gegund. Dat is een zure vrucht

AANBESTEDINGSBAROMETER

‘Als je duurzaamheid voor 30 of 40 procent fictieve korting afprijst, is het voor een aannemer veel slimmer om ouderwets met dieselmachines aan de slag te gaan’

voor een bedrijf dat duurzaamheid en goede relaties met hoofdletters schrijft.’

Dilemma

Weijtmans vervolgt: ‘Ik zit nu met een dilemma. Opdrachtgevers vragen terecht om duurzaamheid, maar belonen dat vervolgens onvoldoende. Als je duurzaamheid voor 30 of 40 procent fictieve korting afprijst, is het voor een aannemer veel voordeliger om gewoon lekker ouderwets met dieselmachines aan de slag te gaan. De investeringen in bijvoorbeeld elektrische kranen zijn zo hoog dat het niet uit kan. Mijn stelling was altijd: wij zijn de grootste, dus wij nemen onze verantwoordelijkheid, maar ik begin hieraan te twijfelen. Dat komt ook doordat het voor opdrachtgevers lastig is om ons op een praktische manier te ondersteunen. In iedere gemeente zijn wel een aantal plekken aan te wijzen waar wij straks onze machines goed

kunnen opladen. Maar gemeentes houden dat af. Dat is hun goed recht, maar dat betekent wel dat wij extra moeten investeren in mobiele accu’s. Iedere avond moeten al onze machines terug naar de werf in Son of in Udenhout om opgeladen te worden. We kunnen inmiddels één dag productie draaien met onze machines op één acculading. We hebben vier accu’s van 140 kW om op locatie voertuigen bij te laden en twee accu’s van 1600 kW om gedurende één week een kraan of vrachtwagen op te laden.

Dit gaat echter met fikse investeringen gepaard.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

