



Wim van Ginkel: ‘Onze manier van aanbesteden is totaal achterhaald’

Wim van Ginkel is algemeen directeur van de Koninklijke Ginkel Groep. Hij is kritisch op de huidige praktijk van aanbesteden. In zijn visie is het instrument gebaseerd op regelgeving die al 20 jaar of ouder is en daarmee totaal achterhaald. De demografische en politieke ontwikkelingen die op dit moment gaande zijn, zullen dat alleen maar versterken.

Auteur: Hein van Iersel

Van Ginkel begint met het doel van aanbesteden: ‘Even terug naar de basis. Bij aanbesteden gaat het om vraag: hoe kom je aan de juiste

partij? Daarbij is er altijd een zekere spanning tussen de inhoud en de inkoop. Op dit moment zie ik – maar dat wordt natuurlijk vaak ont-

kend – dat de afdeling inkoop feitelijk de baas is. Het wrange daarbij is dat inkoop eigenlijk geen belang heeft bij een succesvol project. Het belang van deze afdeling is dat het aanbestedingsproces op correcte wijze verloopt. Om een voorbeeld te geven: wij hebben een test gedaan met EMVI-plannen. We hebben min of meer gelijke EMVI-plannen bij verschillende aanbestedingen ingebracht. De ene keer kregen we het maximale aantal punten; de tweede keer kregen we amper punten. Met andere woorden: de willekeur van het EMVI-instrument is groot. Daarbij geldt ook nog eens dat al die

AANBESTEDINGSBAROMETER

Demografie

Politieke en demografische ontwikkelingen zullen bovenstaande processen alleen maar versterken. Van Ginkel: 'Als we de geluiden uit Den Haag mogen geloven, zullen migranten in de toekomst geweerd worden. Wie moeten dit soort klussen dan uitvoeren? Toen ik in 1995 begon met boomverzorging, kreeg ik van gemeenten de vraag om in wijken bomen te snoeien. Wij spraken dan met de gemeente een prijs per uur af en iedere week werd het opgeleverde werk gefactureerd en gecontroleerd door een inspecteur van de gemeente. Dat was en is de simpelste manier van aanbesteden, waarbij geen geld wordt gestoken in allerlei bijkomende zaken. Het gereserveerde bedrag werd volledig geïnvesteerd in de openbare ruimte. Dit principe is bijna weg, nu.'

Van Ginkel verbaast zich over de onpersoonlijke sfeer die rondom aanbesteden hangt. 'Als je tegenwoordig aan een aanbesteding meedoet, moet je veel kosten maken, calculeren en EMVI-plannen schrijven. En als er niet gegund wordt, is de informatie over de inschrijving van collega's minimaal. Ik begrijp eigenlijk niet waarom dat zo is.'

Conclusie

Alles in ogenschouw nemende, concludeert Van Ginkel dat we met het huidige systeem zullen vastlopen. Zijn oplossing is dat er veel meer op basis van selectie of van eigenaarschap moet worden aanbesteed. 'Je krijgt de vraag om een park te realiseren en levert dat niet op na de aanleg, maar bijvoorbeeld na zeven tot tien jaar. Dan kun je pas zien of wat je hebt gemaakt voldoet aan het gewenste beeld. Ik zie dat woningcorporaties en projectontwikkelaars die kant op bewegen en denken in termen van *total cost of ownership*. Bij die organisaties heeft groen waarde, waarop wordt afgeschreven. Hoe beter het onderhoud, hoe vlakker de afschrijvingscurve, dus hoe langer het duurt voordat je moet vervangen. Dit soort organisaties is op zoek naar zekerheid; ze gunnen voor de lange termijn, zodat je je inzet daarop kunt afstemmen. Gemeentes blijven vaak nog hangen in de oude patronen.'

EMVI-plannen naar elkaar toe bewegen, omdat veel van die plannen door externe partijen worden opgesteld.'

Continuïteit

Van Ginkel vervolgt: 'Als aannemer ben ik vooral geïnteresseerd in continuïteit. Ik heb maar een beperkt aantal mensen die ik op een werk kan inzetten. Ik ga dus niet inschrijven op een kortdurende klus van één of een beperkt aantal jaren, met het risico om daarna bedankt te worden. Daarbij loop ik ook nog eens het risico op een strafkorting als het gras op een werk één millimeter te hoog is. Begrijp me goed: als iets niet goed is, is het niet goed, maar redelijkheid en billijkheid zijn vaak ver te zoeken. Opdrachtgevers blijven vaak in dezelfde groef hangen. Ze weten dat de huidige manier van aanbesteden niet werkt en dat er vaak bedroevend weinig of helemaal

geen partijen inschrijven, maar ze gaan door op dezelfde weg.'

Drempelbedrag

Van Ginkel heeft echter ook wel oog voor de positie van opdrachtgevers: die kunnen steeds minder met dezelfde regels. De drempelbedragen voor aanbestedingen zijn volgens hem zowel Europees als lokaal al jarenlang niet of nauwelijks aangepast, terwijl de tarieven in die tijd fors zijn gestegen en de eisen die aan aannemers gesteld worden op het gebied van duurzaamheid enorm toenemen. Opdrachtgevers worstelen hier enorm mee. Het gevolg is dat steeds meer openbaar of Europees moet worden aanbesteed, terwijl de inhoudskundigen bij de opdrachtgevers dit niet willen. Nadenken over andere vormen van selecteren zou hier op zijn plaats zijn.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!