

Ralph van der Hulst van Donar Groen: 'Bij grote gemeenten moet je wel weten bij wie je waar moet zijn'

Een aanbesteding winnen is ook weten hoe de hazen lopen

Wie weet wat er speelt, kan sneller leveren en schakelen

Van een schoffel en veiligheidsschoenen tot stootbeveiliging voor betonnen palen of een eenmalige partij stoelen: wie een grote gemeente belevert, moet meer kunnen dan artikelen uit een catalogus leveren. Voor Donar Groen draaide de Europese aanbesteding van gemeente Zaanstad daarom vooral om één vraag: kun je de dagelijkse praktijk van een organisatie met uiteenlopende afdelingen, wensen en spoedvragen daadwerkelijk bijhouden?

Auteur: Fleur Dil

Bij de keuze voor Donar Groen speelde prijs niet eens de hoofdrol. 'Ik wil vooral goede service, zodat wij ons werk kunnen doen', zegt Michel van der Zee van gemeente Zaanstad. Daar komt in de praktijk nogal wat bij kijken. Want wie binnen 24 uur wil leveren en bij spoed zelfs binnen twee uur, moet niet alleen de uitgevraagde artikelen op voorraad hebben, maar ook weten wie wat bestelt en waar die bestelling terecht moet komen.

Meer dan een schoffel

De opdracht van gemeente Zaanstad gaat over gebruiksartikelen in de breedste zin van het woord. Handgereedschap, persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's), maar ook vuilniszakken, zaken voor riolering en verkeersregels vallen eronder. 'Het gaat dus om meer dan een schoffel,' zegt Van der Zee. 'Alleen elektrisch gereedschap maakt geen onderdeel uit van de overeenkomst.'

De omvang van de opdracht maakte een Europese aanbesteding noodzakelijk, waarvoor de gemeente een programma van eisen opstelde met voorwaarden rond prijs, service, duurzaamheid en de producten zelf. 'Voor PBM's gelden bijvoorbeeld Europese normen en richtlijnen en CE-markeringen,' legt Van der Zee uit.



Michel van der Zee

Ralph van der Hulst van Donar Groen kent de praktijk van een gemeente uit ervaring.



Donar Groen heeft grote voorraden artikelen om binnen 24 uur te kunnen leveren



Het bedrijfspand van Donar Groen in Nieuw-Vennep

Ongeveer de helft van zijn klanten bestaat uit gemeenten en sociale werkplaatsen. 'Zaanstad is een vrij grote gemeente, met veel verschillende afdelingen. Stadsbeheer, wijkbeheer, een ingenieursbureau. Je moet dan wel weten bij wie je waar moet zijn.'

Prijs is niet het hele verhaal

Volgens Van der Zee waren vooral de mate van service, de gebruiksvriendelijke website, het op voorraad houden van de uitgevraagde artikelen en de snelle levering onderscheidend. Van der Zee: 'Je kunt misschien wel als beste scoren op prijs, maar als daar geen service bij geleverd wordt, dan win je niet automatisch.' Naast prijs en service stelde de gemeente ook eisen op het gebied van duurzaamheid. Voor Donar Groen betekende de inschrijving dat het bedrijf onder meer stappen moest zetten rond de CO_2-prestatieladder. 'We hadden al certificaten op het gebied van sociaal ondernemen en deden verschillende dingen rond duurzaamheid, maar die certificering hadden we nog niet.' De gemeente gaf ondernemers daar met de opzet van het contract ook de tijd voor. 'Omdat wij ondernemers vragen een investering te doen, hebben we gekozen voor een langere periode om ze tegemoet te komen', legt Van der Zee uit. De overeenkomst ging op 1 maart 2022 in voor twee jaar en kon daarna twee keer met twee jaar worden verlengd, tot uiterlijk 29 februari 2028. Donar Groen behaalde die certificering en wordt jaarlijks opnieuw geaudit. 'Dit opent ook weer deuren bij andere gemeenten of bedrijven', zegt Van der Hulst.

Ruimte voor oplossingen

Voor duurzame verbeteringen wordt soms gezamenlijk naar oplossingen gezocht. Zo onderzochten ze samen of een uniform type veiligheidsschoen kon worden aangeschaft, waarvan onderdelen vervangen konden worden. Dat bleek echter niet haalbaar. 'Iedereen heeft andere voeten. De een wil lage schoenen, de ander hoge. Dan zijn er nog podologische aanpassingen.' Wel laat het traject volgens Van der Hulst zien dat duurzaamheid bij beide partijen aandacht krijgt.

Die bereidheid om mee te denken ziet Van der Hulst ook buiten de directe samenwerking. Zo waardeert hij de manier waarop gemeente Zaanstad kleinere ondernemers bij het aanbestedingsproces betrekt. 'Michel nodigde mij eens uit voor een bijeenkomst over aanbesteden, waar bedrijven praktische handvatten kregen om fouten in hun inschrijving te voorkomen. Bij grote bedrijven zitten hele afdelingen voortdurend aanbestedingen te schrijven. Kleine bedrijven zoals een stratenmaker of een rioleringsbedrijf missen daardoor soms de boot.'

Even een rondje bellen

Niet iedere vraag past binnen het standaardassortiment. Stootbeveiliging voor betonnen palen bijvoorbeeld. Of stoelen. 'Ik heb nog nooit een nee gehoord van Donar Groen', zegt Van der Zee over zulke aanvragen. Die flexibiliteit komt volgens Van der Hulst voort uit het brede netwerk van leveranciers. 'Als ze wat vragen, gaat er bij mij altijd wel een laadje open van: die kan wel helpen. Dan ga ik een rondje bellen. Dat vind ik ook het leukste aan mijn werk, vooral als je dat binnen je eigen netwerk kunt uitvragen.'

Voor Van der Hulst gaat het daarbij niet om de omzet van zo'n losse bestelling. 'Op de levering van een paar stoelen ga je niet verdienen, maar je wilt gewoon helpen en een goede relatie opbouwen.' Dat persoonlijke contact is ook voor Van der Zee een belangrijk onderdeel van de samenwerking. Donar Groen komt soms zelf met een alternatief dat goedkoper is en er is rechtstreeks contact als er iets geregeld moet worden. 'Ik zou aan deze samenwerking zo nog twintig jaar vast willen plakken', zegt Van der Zee.

'Zaanstad is een vrij grote gemeente, met veel verschillende afdelingen. Je moet dan wel weten bij wie je waar moet zijn'

BE SOCIAL
Scan, lees & deel!