



Bestek in Beeld: Gemeente Nijkerk kiest voor interview in plaats van plan van aanpak

Aanbesteding moet kennis, innovatie en samenwerking beter zichtbaar maken

Voor aanbestedingen in de boomsector geldt vaak hetzelfde recept: prijs, een plan van aanpak en een beoordelingscommissie. De gemeente Nijkerk koos bij de recente aanbesteding van boomveiligheidscontroles, inspecties en nader onderzoek voor een andere aanpak. In plaats van uitgebreide plannen van aanpak werden inschrijvers vooral beoordeeld op een interview. Daarmee wilde de gemeente niet alleen toetsen wat een partij opschrijft, maar vooral wat zij daadwerkelijk kan bijdragen. Tree-o-logic kwam als winnaar uit de bus.

Auteur: Manon Botterblom

Tree-o-logic werkt al ruim vijftien jaar voor de gemeente Nijkerk. Toch was deze opdracht zeker geen vanzelfsprekendheid. 'We zijn niet altijd de goedkoopste, maar komen qua prijs-kwaliteitverhouding regelmatig wel als beste uit de bus,' legt Flier uit. 'Maar we moeten iedere keer wel weer even ons best doen om dat ook te laten zien.'

Interviews in plaats van plan van aanpak

Voor dit bestek werden de partijen die zich ingeschreven hadden op een andere manier dan gebruikelijk beoordeeld. Waar veel aanbestedingen werken met een plan van aanpak, koos Nijkerk voor een interview met de direct betrokken medewerkers. 'Een plan van aanpak zegt niet altijd iets over de mensen die uiteindelijk het werk uitvoeren,' stelt Flier. 'Je kunt hele goede schrijvers hebben die een gelikt

BELEID & JURIDISCH



Wolbertus Bouw

plan van aanpak neerleggen en daarin veel beloftes doen. Maar de kritiek is vaak dat op het moment dat het in uitvoering gaat, die beloftes in de onderste la belanden en er niet op wordt toegezien.'

Tijdens het interview kregen de inschrijvers een casus voorgelegd. Daarbij werd gekeken naar vakkennis, projectbegrip, betrokkenheid bij de inschrijving en de manier waarop een project wordt georganiseerd. Daarnaast moesten de partijen toelichten welke innovaties zij kunnen toepassen binnen het contract en welke aanvullende adviezen zij kunnen leveren.

Door de tekst heen prikken

Ook voor de gemeente was het interview een bewuste keuze. Wolbertus Bouw van de gemeente Nijkerk ziet het als een manier om beter inzicht te krijgen in de daadwerkelijke kwaliteit van een inschrijver. 'Bij een interview kun je elkaar even recht in de ogen kijken,' legt hij uit. 'De inschrijver had van tevoren de vragen gekregen, waardoor we konden doorvragen en achterhalen wat iemand precies bedoelt. Bij een plan van aanpak lees je soms



Bernard Flier

tussen de regels door dat een partij veel kennis heeft, maar kun je daar geen punten voor geven. Andersom kan een uitstekend geschreven plan afkomstig zijn van een goede tekstschrijver. Dan weet je nog niet of de organisatie het ook daadwerkelijk gaat waarmaken.'

Ruimte voor actuele thema's

Opvallend is dat de gemeente de opdracht breder heeft ingestoken dan alleen boomveiligheidscontroles en inspecties. In het interview werd ook gevraagd naar actuele onderwerpen zoals de Europese Natuurherstelverordening, de 3-30-300-regel, sortimentskeuzes bij herplant en monitoring van de waterbehoefte van jonge bomen. 'De ontwikkelingen in de openbare ruimte veranderen veel sneller,' legt Bouw uit. 'Zo proberen we verder te kijken om ook die flexibiliteit erin te krijgen. Een bedrijf moet ook in zijn kracht komen.'

Flexibiliteit binnen het contract

Voor Bouw draait de aanbesteding uiteindelijk om samenwerking. Hij ziet de geselecteerde partij niet alleen als uitvoerder, maar ook als kennispartner. 'Vaak wordt gedacht dat een

opdrachtgever alles zelf moet bedenken. Terwijl aannemers en adviesbureaus veel specialisme kennis hebben. Die kennis willen we benutten.'

Dat gebeurt inmiddels ook al in de praktijk. Hoewel het contract nog maar kort loopt, worden medewerkers van Tree-o-logic al betrokken bij vragen die buiten de oorspronkelijke opdracht vallen. Zo werd het bedrijf onlangs gevraagd mee te denken over de effecten van werkzaamheden langs een weg op de aanwezige bomen. 'Dan is het mooi dat je die expertise direct kunt inzetten,' aldus Bouw.

Kwaliteit kreeg doorslag

De aanbesteding trok uiteindelijk drie inschrijvers. Op prijs zat Tree-o-logic niet aan de onderkant van de markt. De maximale fictieve kwaliteitskorting bedroeg 50.000 euro. Tree-o-logic behaalde daarvan 45.000 euro. Volgens Flier laat dat zien dat kwaliteit daadwerkelijk zwaar gewogen heeft bij de beoordeling. 'Je kunt je verhaal vertellen en laten proeven van de expertise die je in huis hebt,' vertelt Flier. 'En het mooie daarvan is dat de last om in te schrijven daarmee heel beperkt blijft.'

Eerste indruk positief

Hoewel het contract nog maar enkele maanden loopt, zijn beide partijen positief over de eerste ervaringen. De bestaande samenwerking zorgt voor een soepele start en de bredere adviesmogelijkheden worden al benut. Of de nieuwe aanbestedingsvorm op langere termijn ook daadwerkelijk leidt tot betere resultaten, zal de komende tijd moeten blijken. Maar zowel opdrachtgever als opdrachtnemer zijn het over één ding eens: een gesprek van een uur zegt soms meer dan tientallen pagina's van een plan van aanpak.

'Bij een plan van aanpak lees je soms tussen de regels door dat een partij veel kennis heeft, maar kun je daar geen punten voor geven'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!