



‘Wij laten het mkb concurreren met de top vijf van Nederland’

Denkwijze(R) begeleidt ondernemers succesvol bij aanbestedingen

Aanbestedingen zijn de laatste tien jaar steeds complexer geworden. Grote groenbedrijven hebben doorgaans speciaal personeel in dienst voor het opstellen van een plan van aanpak voor emvi en aanbestedingen, maar het mkb niet. Hoe kun je als mkb-bedrijf dan toch een aanbesteding winnen?

Denkwijze(R) Tender & Projectmanagement kan hierbij de helpende hand bieden. Het jonge bedrijf begeleidt sinds 2017 mkb-ondernemers in het tenderproces. ‘En dat gaat tot nu toe heel goed’, aldus oprichter Pieter Verloop.

Auteur: Nino Stuivenberg

Verloop (33) deed de afgelopen tien jaar ervaring op in de groene sector bij een grote groenaannemer. Hij volgde gelijktijdig een deeltijdstudie hbo en studeerde af op het thema geïntegreerde contractvormen. Met die kennis in het achterhoofd is Verloop eind 2016 voor zichzelf begonnen met Denkwijze(R) Tender & Projectmanagement. Met

zijn bedrijf begeleidt en ondersteunt hij bedrijven bij aanbestedingen. Bij zijn eerste klus – voor aannemingsbedrijf J. Tjissen uit Sint-Maartensdijk – was het meteen raak en werd de aanbesteding aan zijn opdrachtgever gegund. Een teken dat Verloop direct op de goede weg was.

Uitbreiding

Het succes van Denkwijze(R) is in de groene sector niet onopgemerkt gebleven. Steeds meer bedrijven melden zich en daarom is er extra capaciteit aangetrokken. Verloop werkt sinds vorig jaar samen met zijn compagnon Jacob Muilwijk (30). Verloop legt uit: ‘Ik was op zoek naar extra

BELANGRIJKSTE THEMA'S

De veranderingen vinden dus niet alleen plaats in de aanbestedingsfase, maar juist als de aanbesteding gewonnen is. Verloop: 'Om aanbestedingen te winnen, zal er anders gewerkt moeten worden. Het motto van Denkwijze(R) is: Wat was, is er niet meer. Wat er is, is er nog niet! Denkwijze(R) wil dit motto samen met het mkb vormgeven.' Dit doet Denkwijze(R) aan de hand van zes thema's:

1. verhouding markt-overheid
2. digitalisering en *big data*
3. geïntegreerde contracten
4. burgerparticipatie
5. SROI-verplichtingen
6. duurzaamheid/energietransitie en innovatie

In september 2018 wordt daarbij een nieuw concept gelanceerd voor de digitalisering van het uitvoeringsproces in de buitenruimte. Hierbij maakt Denkwijze(R) gebruik van een online kaartplatform. 'Zo kunnen we de klant volledig ontzorgen bij contracten en hem voorzien van alle kennis', aldus Verloop.

'Indien de aannemer het wenst, kunnen wij ook de implementatiefase begeleiden'

personeel en maakte toen kennis met Jacob Muilwijk, die met soortgelijke opdrachten bezig was. We konden het goed vinden en Jacob heeft zich toen bij het bedrijf aangesloten. Sindsdien werken wij intensief samen onder de naam Denkwijze(R). In de loop van dit jaar gaat de organisatie verder uitbreiden. Denkwijze(R) kan nu de volledige begeleiding van een aanbesteding op zich nemen. 'Indien de aannemer het wenst, kunnen wij zelfs de implementatiefase begeleiden. Zo staan we garant voor het complete proces. We lopen niet weg voor onze verantwoordelijkheid.'

Denkers en doeners

Het eerdergenoemde eerste succes is een

mooi voorbeeld van de ondernemers waarop Denkwijze(R) zich vooral richt: mkb-bedrijven in groen en infra die actief zijn op het gebied van aanleg, beheer en onderhoud van de buitenruimte. Verloop legt uit: 'Wij willen het mkb laten concurreren met de top vijf van groenbedrijven in Nederland. De contractvormen zijn de laatste tien jaar een stuk complexer geworden. Bij groenbedrijven werken over het algemeen doeners. Daar is niets mis mee, maar er zijn ook mensen nodig die het denkwerk doen, bijvoorbeeld rond aanbestedingen. Wij stappen in dat gat en begeleiden de bedrijven, zodat zij meer opdrachten kunnen binnenhalen en op professionele wijze uitvoeren. Personeel vinden in de groene sector is namelijk moeilijk.'

De werkervaring van Verloop is daarbij een groot voordeel. 'We zijn geen organisatieadviesbureau, maar hebben groen ondernemersbloed in de aderen. Onze toegevoegde waarde ten opzichte van een adviesbureau is dat wij zelf ook kennis brengen. Dat maakt ons een uniek bedrijf.' Denkwijze(R) richt zich primair op het integraal beheer en onderhoud van de buitenruimte, maar beperkt zich daar niet toe. 'We hebben ook al eens een aanbesteding voor baggerwerk succesvol begeleid en geven eveneens trainingen rond verandermanagement', aldus Verloop.

Samenwerking

De invulling van een gemiddeld tendertraject is intensief en rust op nauwe samenwerking. 'Je hebt niet zomaar resultaat', vertelt Verloop. 'We beginnen al in de eerste fase met het afstemmen van de verwachtingen van beide partijen. Daarnaast lees ik mij zoveel mogelijk in, niet alleen in de aanbestedingsstukken, maar ook online in andere informatiebronnen. Door veel bij elkaar te zitten, ontstaat langzaam een product.' Zo'n plan van aanpak hoeft soms maar vier A4'tjes groot te zijn. Toch kan de voorbereiding op zo'n document weken duren. Verloop: 'Je hoort mensen weleens zeggen: Zolang doe je daar toch niet over? Maar zo simpel is het niet. Het gaat om het hele denkproces dat achter de tekst zit. Samen met de opdrachtgever werk je naar een eindproduct toe.'

Die intensieve samenwerking betekent vanzelfsprekend dat Verloop veel bedrijfsinformatie in handen krijgt. Het is zaak om daar vertrouwelijk mee om te gaan, stelt hij. 'Het is best een uitdagende job, want je krijgt vaak strategische informatie van bedrijven in handen. Daar moet je integer mee kunnen omgaan. Zelf hanteer ik daarom altijd de advocaatsaanpak: als er enige belangenverstre-

nging is, doe ik het niet. Onze klanten moeten daarnaast begrijpen dat ik alleen per project voor iemand kan werken.'

Wantrouwen

Bij aanbestedingen is doorgaans nog veel wantrouwen tussen de overheid en de inschrijvende partijen, constateert Verloop. 'Dat heeft vooral te maken met het verleden. Zo'n veertig à vijftig jaar geleden deed de overheid al het uitvoerende werk nog zelf. Omdat ze dit qua personeel niet kon bolwerken, werd veel werk uitbesteed en werd alles vermarkt. Het eigen personeel werd teruggedrongen en alles ging de markt op voor de laagste prijs. Nu hebben we het punt bereikt dat de praktische kennis van de overheid beperkt is; er is een kenniskloof tussen opdrachtgever en uitvoerder. Deze kloof moet gedicht worden, maar dat zal tijd en geld kosten. Je ziet bovendien dat grote bedrijven direct mensen van bijvoorbeeld provincies of Rijkswaterstaat aannemen, die bekend zijn met de denkwijze van de overheid. Een interessante ontwikkeling.' Het bewijst eens te meer hoe belangrijk het is om als mkb-bedrijf een specialist voor aanbestedingen in te schakelen.

Verloop is sowieso kritisch op de overheid als het gaat om aanbestedingen. Hij vertelt: 'De overheid blinkt zelf vaak niet uit in goede tenderprocessen. De inschrijvende partij wordt vaak de dupe van een slechte interne planning bij de overheid. Dit betekent in veel gevallen dat er te weinig tijd is voor een goed tenderproces of dat er bijna geen implementatietijd is. Een ander voorbeeld is de inschrijver die zijn werk één minuut te laat inlevert: dat wordt hem fataal. De opdrachtgever kan echter oneindig wachten met het uitbrengen van zijn gunningsbeslissing.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7615