

aanbesteden

Partnership sleutelwoord bij gunning ROC-groenonderhoud



Rinus van der Meer



Doordat Eemfors zich onderscheidde als opleidingspartner, kreeg dit Amersfoortse bedrijf het groenonderhoud gegund van ROC Midden Nederland.

Vaak is er een spanningsveld tussen aanbesteder en inschrijver. Maar aanbestedingen kunnen uitstekend in beider voordeel uitpakken. De gunning van het onderhoud van het groen rond alle vestigingen van ROC Midden Nederland is daarvan een voorbeeld. De opdrachtgever zocht partnership... en kreeg die.

Eemfors Stad- en Groenonderhoud komt voort uit een werkvoorzieningschap. Die roots verloochent deze bv niet: ook anno 2009 maken medewerkers die een afstand hebben tot de arbeidsmarkt een substantieel deel uit van het personeelsbestand. Met het bemachtigen van het groenonderhoud van de hele stad Amersfoort maakte Eemfors omstreeks 2000 definitief de switch van werkvoorzieningschap naar private onderneming.

In 2006 schreef Eemfors in op een groenbestek van ROC Midden Nederland. Het ging hierbij om het onderhoud van het groen rond alle 52 vestigingen van de onderwijsorganisatie. Het bestek van

destijds sprak directeur Rinus van der Meer van Eemfors aan, omdat de opzet ervan vernieuwend was. Er komen bijvoorbeeld duidelijk meer aspecten in aan bod dan alleen groen. De hele buitenruimte is erin opgenomen. „Verder omvat het bestek allerlei vragen over hoe je als aannemer het onderhoud wilt uitvoeren en plannen, en hoe je het contact met de opdrachtgever denkt vorm te geven. In het bestek komt bovendien sterk naar voren dat ROC Midden Nederland op zoek was naar een partner voor wat het opleiden van mensen betreft.”

De aanbesteding waar Eemfors op inschreef was een beeldbestek. Aan de beelden waren frequenties gehangen.

„Op basis daarvan was het – in combinatie met je eigen ervaringen – goed mogelijk om achter die werkzaamheden prijzen te zetten”, aldus Van der Meer. Het bestek vermeldde tevens: 'De aanbieder kan leer- en werkplekken of stageplaatsen aanbieden aan de deelnemers van de ROC-opleidingen'.

Juist dit laatste was Eemfors op het lijf geschreven. Die voorwaarde bood het bedrijf namelijk de kans om in de inschrijving duidelijk te maken hoe de missie en de visie zijn afgestemd op het ontwikkelen van persoonlijke kwaliteiten en vakkennis. „Eemfors biedt volop ruimte voor leerwerkplekken, zo ook voor deelnemers aan de ROC-opleidingen”, komt in de offertetekst zeer nadrukkelijk naar voren. Verder schreef het bedrijf dat het officieel bevoegd is om beroepspraktijkvorming in het middelbaar beroepsonderwijs te verzorgen.

Groen is bijproduct

„Wat wij in onze inschrijving hebben vermeld, maken wij ook waar”, zegt Van der Meer. „Het opleiden van mensen is voor ons praktisch een hoofdproduct en het groenonderhoud een bijproduct.” Om vervolgens te nuanceren dat het een niet zonder het ander kan. „Krijgen wij geen werken gegund à la ROC Midden Nederland, dan hebben wij ook de kans niet om mensen op te leiden. Wij moeten daarom met de kwaliteit van ons groenonderhoud kunnen concurreren. Alleen al om die kwaliteit te borgen, maken reguliere arbeidskrachten circa de helft uit van het personeelsbestand.”

„Desalniettemin lopen wij, wanneer we een nieuw project gegund krijgen, als eerste naar het plaatselijke Centrum voor Werk en Inkomen om de kaartenbakken uit te spitten. Dit ongeacht de gemeente waar we aan het werk gaan”,

licht de directeur toe. Het zijn vooral mensen in een uitkeringssituatie die om de een of andere reden moeilijk aan de slag komen, waar Eemfors zich op focust. Die leidt het bedrijf op, desnoods in een scholingstraject dat twee keer langer duurt dan normaal. Is een resocialisatietraject nodig, dan komt dat er ook. Van der Meer benadrukt dat het opleiden van mensen op zich geld kost, maar uiteindelijk meer oplevert.

Stageplaatsen

In het geval van ROC Midden Nederland heeft de aanbesteding onder meer geleefd in het op ruime schaal aanbieden van stageplaatsen aan de ROC-leerlingen. Opvallend is dat verreweg de meeste daarvan buiten de groenvoorziening vallen. Verder huurt Eemfors geregeld ROC-docenten in voor het verzorgen van de eigen cursussen en opleidingen.

Van der Meer prijst zich er gelukkig mee dat Eemfors op het punt van het onderwijs met deze inschrijving het onderscheid heeft kunnen maken. „In de concurrentiestrijd waar de aanbestedingswereld voor staat, is het onderscheidende karakter van het grootste belang. Het is toch elke keer weer een wedstrijd die je moet winnen door zo goed, zo voordelig en zo onderscheidend mogelijk in te schrijven. Af en toe winnen is zoals gezegd nodig om mensen te kunnen blijven opleiden.”

Wat het aanbestedingsklimaat anno 2009 betreft, heeft Van der Meer het gevoel dat de scherpste kantjes er bij de aanbestedingen af zijn. Er ontstaat weer meer een sfeer van leven en laten leven, en van wederzijds respect. „Dat komt sterk naar voren in dit contract met ROC Midden Nederland. Die partij zoekt het zeer duidelijk in de sfeer van partnership. Dat sluit aan bij onze eigen visie.”

Bordje bij voordeur

Van der Meers ervaringen worden bevestigd door zijn opdrachtgever. „Een groenvoorziener moet met trots een bordje bij de ingang kunnen plaatsen met de boodschap dat zijn bedrijf het groen bij onze ROC-vestigingen verzorgt. Die trots vormt de essentie van mijn bestek”, aldus Marc van der Klok van ROC Midden Nederland. Hij is daar hoofd Facilitair van het gemeenschappelijke dienstencentrum en als zodanig formeel de opdrachtgever voor het groenonderhoud bij de 52 vestigingen, die verspreid over de gehele pro-

vincie Utrecht liggen. Eemfors Stad- en Groenonderhoud mag in zijn ogen zonder meer dat naambordje bij de voordeur plaatsen. Hij is er tevreden over.

Het bestek dat de basis vormt van het groenonderhoud is in eigen beheer geschreven, legt Van der Klok uit. Dat is bij ROC Midden Nederland meestal het geval, omdat de onderwijsinstelling bij zijn inkoop nauw samenwerkt met andere ROC-instellingen. „Schiet onze eigen expertise tekort, dan gaan wij bij onze collega's shoppen”, verduidelijkt hij.

Bijzonder aan het bestek noemt Van der Klok de onderwijscomponent. „Los van het feit dat Eemfors een goed groenproduct aanbod, konden zij voor ons ook veel betekenen op het gebied van opleiden en trainen van ROC-leerlingen”, licht hij toe. De prijzen die de inschrijvende groenvoorzieners destijds op tafel legden, ontliepen elkaar niet zoveel.

„Daaronder waren er ook die enthousiast aangaven dat zij een rol zouden kunnen spelen in bijvoorbeeld het opleiden van hoveniers. Daar gaat het ons echter niet om. ROC Midden Nederland kent geen groenopleidingen. Wij zochten juist aansluiting bij een bedrijf dat op een veel breder vlak mensen kan opleiden, bijvoorbeeld in de administratieve sfeer. Op dit punt had Eemfors bij de aanbesteding in 2006 de sterkste kaart.”

Omdat ROC Midden Nederland zozeer hechtte aan het in zee gaan met een opleidingsbedrijf, telde dit aspect voor 20% mee in de weging. Juist omdat de prijzen vrij dicht bij elkaar lagen, gaf dit al gauw de doorslag. Van der Klok onderstreept in dit verband dat bij het opleiden niet uitsluitend aan de ROC-leerlingen moet worden gedacht. Via bepaalde samenwerkingsvormen is deze onderwijsinstelling ook betrokken bij de re-integratie van bijvoorbeeld langdurig werklozen. „Zit daar iemand tussen die als hovenier goed op zijn plek zou zijn, of dat zou kunnen worden, dan is het logisch dat wij daarvoor Eemfors benaderen.”

