

Corporaties zijn interesse gaan tonen voor andere manieren van aanbesteden. "Ze moeten wel, onder druk van de bezuinigingen." Woonbedrijf ieder 1, Openbaar Belang en Pré Wonen deden mee aan het project 'Op weg naar de goede vraag.'

'Alleswetende corporatie is illusie'

Van onze medewerker
Peter de Lange

Rotterdam - Een traditionele aanbesteding durfde Woonbedrijf ieder 1 uit Deventer wegens het te hoge risicoprofiel niet aan voor de duurzame renovatie van 192 bewoonde woningen in Keizerslanden. Minimaal 70 procent van de huurders moest akkoord gaan met het onderdeel woningverbetering inclusief bijbehorende huurverhoging.

gen, zegt ontwikkelmanager Top Rotteveel. "Het management let scherp op wat je doet. Je gooit oude structuren omver. Je moet het wel waarmaken." Ieder 1 heeft geen standaardbenadering van de markt maar kiest de aanbestedingsvorm per project op basis van risicoanalyses, uitdagingen en kansen. Bij een eenvoudig project met overzienbare risico's hoeft aanbesteden op prijs en kwaliteit geen probleem te zijn. De juiste keuze maken is een leerproces, zeggen Hemeltjen en Rotteveel. "Heel belangrijk is verbetering van de vraagstelling. De meeste mismatches ontstaan doordat wij onze vraag niet goed stellen, of niet op het juiste moment stellen, zodat ook leveranciers mee kunnen denken."

Passiefbouw

"Aanbesteden tegen de laagste prijs? Het domste wat je kunt doen," meent Ronald van Lith, manager vastgoed bij Openbaar Belang. Deze Zwolse corporatie geeft sinds enige jaren de voorkeur aan contractvormen als dbm. "Wij formuleren onze functionele eisen en zetten dat pakket in de markt met de opdracht: maak maar een plan." Deze methode leidde bij de renova-



Met het kennisproject 'Op weg naar de goede vraag' maakten het lectoraat Nieuwe cultuur in de bouwketen van de Hogeschool Utrecht, Saxion en Hogeschool Rotterdam opdrachtgevers in de (semi) publieke sector wegwijs in moderne manieren van uitvragen en aanbesteden. In deel 2 van de serie die Cobouw aan dit project wijdt, vertellen medewerkers van drie deelnemende corporaties hun eerste ervaringen met andere manieren om de markt de benaderen.

tie van 24 historische woningen in Zwolle door Dura Vermeer in een dbm-contract tot een "fantastisch resultaat". "De aanbidding van Dura was nog ambitieuzer dan onze vraagspecificatie. Zij kozen voor het passiefbouw-concept. De woningen gingen daardoor naar energielabel A++ Passiefbouw. En dat met

volledig behoud van de monumentale waarde." Met een traditionele aanpak was dit bij zo'n ingewikkeld project nooit gelukt, meent Van Lith: "Dat draait vaak uit op een juridisch gevecht, een gefrustreerd proces en een matig eindresultaat." Opdrachtgeven is een vak, stelt Martin Hondius, realisatiemanager bij Pré Wonen in Velsbroek. Hij heeft dit mede vastgesteld na experimenten met bouwteamvarianten. Zijn conclusie: de opdrachtgever moet kunnen verbinden, coördineren, bekritisseren, regisseren. Ook moet hij in staat zijn het resultaat in alle facetten en fasen te beoordelen. Spil bij een nieuwbouw-, groot-onderhoud- of renovatieproject moet een zorgvuldig samengesteld en kundig aangestuurd projectteam zijn dat het hele proces vanaf het begin tot in detail organiseert. Het is vreemd als de belangrijkste samenwerkingspartners pas aansluiten als alles door de opdrachtgever is bedacht en vervolgens het werk weer gaan toesnijden op hun specifieke kennis en eigen werkmethode. De ervaringen van Pré Wonen met anders aanbesteden zijn wisselend. Vaak blijkt volgens Hondius dat bouwbedrijven hun verantwoorde-

lijkheden (nog) niet goed oppakken. "In onze uitvragen sturen we hier steeds nadrukkelijker op. We proberen vooraf vast te stellen of een bouwbedrijf kan doen wat het belooft." Corporaties zijn niet uit eigen vrije wil meer interesse voor andere aanbestedingsvormen gaan tonen. Het is eerder een door gewijzigde omstandigheden afgedwongen ontwikkeling, zegt Margriet Drijver, directeur Wonen bij BAM Woningbouw en voorheen bestuurder bij de corporatie Com.Wonen (tegenwoordig Havensteder) in Rotterdam. "Ze moeten wel, onder druk van de rijksbezuinigingen." Volgens Drijver is er nog een lange weg te gaan. "Bij veel organisaties zit de oude manier van werken nog heel diep. Verreweg de meeste aanbestedingen vinden nog steeds plaats op basis van de laagste prijs en een bestek dat de opdrachtgever heeft gemaakt." Ronald van Lith van Openbaar Belang in Zwolle is het er slechts te dele mee eens. Mogelijk speelt bij sommige corporaties die slimmer willen aanbesteden mee dat het rijk bezuinigt. Maar een andere aanpak kan ook gewoon voortkomen uit ambitie, zegt hij. Als voorbeeld neemt hij de de doelen die Openbaar Belang zichzelf heeft gesteld op het gebied van duurzaamheid. "Sommige ambities kun je alleen met andere samenwerkingsvormen realiseren." Martin Hondius (Pré Wonen) hoopt dat meer corporaties zich gaan bezinnen op hun opdrachtgeversrol. Hij heeft grote waardering voor het project van de drie hogescholen. "Het sluit volledig aan bij onze visie op hoe veranderingen in gang gezet kunnen worden. Waar het om gaat, is dat het wederzijds vertrouwen terugkeert, en dat er wordt gestuurd op kwaliteit en resultaat. Ik denk dat alleen wij als opdrachtgever deze verandering teweeg kunnen brengen door een goede uitvraag in de markt te zetten." ■



De juiste keuze maken is een leerproces

Een dbm-contract leidde bij de renovatie van 24 historische woningen in Zwolle tot een "fantastisch resultaat". Foto: Ruilof Images