

20210528	
4 Overgang naar aanbestedingstijd Walter en Gerben	
Aantal minuten:	4
Aantal sprekers:	3; SP2:Gerben; SP3:Walter
Taal:	Nederlands

- SP1: Walter vertelde zojuist, dat voor vader Henk, waren het Rijk en de Provincie gewoon eigenlijk opdrachtgevers, en de molenmakers, die dienden die opdracht gewoon uit te voeren. Dat was natuurlijk een heel bijzondere tijd, in die 70'er, 80'er jaren en daarvoor eigenlijk ook nog. Maar toen jullie kwamen, toen veranderde er wel wat hè? Gerben, kan jij vertellen van hoe dat toen ging, die overgang?
- SP2: Ja, kijk, wij zagen dat we natuurlijk al in de 80'er jaren, dat wij hier als vakantiewerk, dat het zo ging. En begin 90'er jaren komen wij kort achter elkaar in het bedrijf. En broer Walter heeft in het begin heel veel kantoorwerk opgepakt, en toen begonnen ook de echte aanbestedingen. Dus bij drie, vier molenmakers prijzen opvragen. Dus toen kwam die omslag van het Rijk en Provincie verdeelt, het was natuurlijk ook hun geld, je kreeg ook andere opdrachtgevers, denk ik, er kwamen iets meer stichtingen en gemeentes. En toen kwamen de echte aanbestedingen, dus ja, toen was er eigenlijk een omslag. En mijn vader was dat helemaal niet zo gewend, dus Walter heeft die rol meteen weer opgepakt met het begroten en het meedoen aan de aanbestedingen. Dat was een hele omslag tussen de 70'er, 80'er jaren en zeg maar vanaf begin '90 tot nu.
- SP1: Ja, en die aanbestedingen, hoe verliep dat proces zelf eigenlijk, van dat aanbesteden? Jullie maakten gewoon bestekken?
- SP2: Nee, bestekken waren er wel, of niet Walter?
- SP3: Ja, bestekken werden toen wel heel erg door vooral de Rijksdienst gemaakt, zeg maar. Toen waren er nog geen architectenbureaus die dat deden. Dus die kwamen eigenlijk altijd van de Rijksdienst af, al dan niet overgedragen aan een opdrachtgever of ze verdeelden het in het begin zelf, zeg maar. En ja, daar kon je dan, daar werden een paar molenmakers voor uitgezocht en er werd een inschrijving georganiseerd. Dan hebben we het over het grotere werk hè, de grote restauraties, die best wel booming waren toen natuurlijk hè, die waren er veel. En je hebt natuurlijk, van lieverlee is er ook wel een klantenkring opgebouwd in de buurt, die steeds groter werd, aan onderhoudsklanten. En dat is natuurlijk een wat natuurlijker verloop. Daar was niet veel concurrentie in, daar was gewoon een goede verstandhouding die je met elkaar had, met die klant.
- SP1: Precies, dus het werkte zo van, de mensen die jullie kenden, en als daar een opdracht voor kwam, dan ging het al gauw naar jullie toe?
- SP2: Ja, bestaande klanten, je hebt gewoon een hele vaste bestaande klantenkring, toen al, en nu nog steeds, zeg maar, waar je onderhoud doet. En als daar wat groter werk uit kwam, weet je, was je natuurlijk ook wel voorkeursaannemer. Maar in die tijd werden er ook heel veel grote vervallen molens, zeg maar, gerestaureerd. Dus het waren echt wel relatief grote werken voor ons bedrijf. En dat ging allemaal winst krijgen, aanbestedingen, inschrijvingen, hoe het moet. En daar werden meerdere aannemers voor uitgenodigd, en dan wie het laagst inschreef, die had het meestal.

SP1: En om wat voor bedragen ging het eigenlijk in die tijd? Kun je daar nog iets van zeggen?

SP3: Ja, dat waren natuurlijk nog guldens, maar ook al wel bedragen van 3, 4 ton, denk ik, 5 ton, hier in de buurt. Je hoorde in het westen nog wel eens hogere bedragen, maar daar zit ook vaak heel veel geld in de grond, zeggen we wel eens, met die poldermolens. Maar zulk soort bedragen wel en dat was toch voor een bedrijf als wij toen waren, zeg maar, toch wat kleiner, waren dat aanzienlijke omzetten, zeg maar. Die had je in een half jaar niet weg. Dus relatief grote werken ja.