

# AANBESTEDEN:

## DE JUISTE AANNEMER, DE JUISTE PRIJS

De aanbesteding van een project is in veel gevallen de laatste stap in de voorbereidingsfase waarin de definitieve prijs wordt bepaald. In de eerdere fasen worden (budget)ramingen gemaakt waarmee de kostenadviseur een verwachting van de uiteindelijke kosten geeft. Hiermee wordt aangestuurd op het uiteindelijke resultaat, maar de aanbesteding zelf zorgt voor het werkelijke resultaat dat bepaalt of het plan binnen budget wordt gerealiseerd.

Voor het aanbesteden van een project zijn er tal van mogelijkheden. De aanbestedingsmethodieken verschillen met name in het moment dat een aannemer bij het project wordt betrokken en de verantwoordelijkheden van de aannemer in de uitwerking. De keuze van de wijze van aanbesteding is afhankelijk van het project en de wensen van de opdrachtgever. Het moment waarop de aannemer bij het project wordt betrokken en welke verantwoordelijkheden hij krijgt heeft invloed op de selectiecriteria die moeten worden toegepast. De keuzes zijn van invloed op het verwachte resultaat.

Het verwachte 'aangebestedingsresultaat' komt veelvuldig ter sprake in het ontwerpproces. Opdrachtgevers willen uiteraard graag weten waar de uiteindelijke aanbesteding op uit zou komen en welk mogelijk voordeel er uit de markt te halen is. Het aanbestedingsresultaat is echter voor een groot deel afhankelijk van de markt op het moment van aanbesteding (en dus niet op het moment van de ramingen) én de wijze van aanbesteding. Uiteraard zal het duidelijk zijn dat de kracht van concurrentie bij een inschrijving van meerdere aannemers zich (over het algemeen) in een lagere prijs zal vertalen dan bij een inschrijving van één enkele aannemer. Hoe dichterbij het ontwerpproces bij de aanbesteding komt, hoe beter kan worden ingeschat wat de markt op dat moment zal doen.

Het is niet verstandig om vroeg in het ontwerpproces een positief aanbestedingsresultaat mee te nemen in projectbeslissingen.

Natuurlijk kan (of moet) een kostendeskundige iets over de markt zeggen, maar eerder als een verwachting dan als een vast gegeven of doelstelling. Daar komt bij dat het uitspreken van de verwachting gepaard moet gaan met een advies over de aanbestedingsmethodiek aangezien deze verwachting nog wel uit de markt moet worden gehaald. Het behalen van het meest gunstige financiële resultaat is meestal niet het enige doel van een aanbesteding. Andere aspecten kunnen worden meegewogen naast de meest concurrerende prijs. De begroting en de aanbestedingsmethodiek hebben een directe relatie en moeten op elkaar worden afgestemd.

Het uiteindelijke doel van een aanbesteding is het selecteren van de aannemer die het plan zal realiseren met de gewenste kwaliteit binnen het gestelde budget en de gestelde planning. Elk project vraagt om een eigen benadering van dit selectieproces, waar in een vroeg stadium over nagedacht moet worden.

Een belangrijk aspect is hierbij hoeveel aannemers worden uitgenodigd. Gezonde concurrentie is hierbij een uitgangspunt. Aannemers zullen altijd een analyse maken van hun kansen bij een aanbesteding. De aannemer zal uiteindelijk een keuze maken op welk project de calculatiecapaciteit wordt ingezet. Te grote concurrentie kan er voor zorgen dat aannemers afzeggen, hier zou net die ene aannemer tussen kunnen zitten die je nodig had...

Daarnaast wordt bepaald op basis van welke voorwaarden de aannemers zullen moeten 'inschrijven'. De verwachtingen van de verschillende partijen moeten duidelijk geformuleerd zijn. Uiteindelijk zal blijken dat een zorgvuldige aanbesteding niet alleen het beste financiële resultaat, maar ook de hoogste kwaliteit oplevert.



ir. A.S. Vonk en J.J. de Wilde