



## Economisch beste aanbidding richt zich op spelerscomfort en duurzaamheid

Wim Glaap van ProCensus is van mening dat aanbesteden op basis van economisch meest voordelige aanbidding in de toekomst steeds meer gekozen zal worden. Dit vooral met het oog op comfort voor de spelers en duurzaamheid van de constructie.

Auteur: Wim Glaap

# Economisch meest voordelige aanbesteding versus laagste prijs-aanbesteding

De traditionele wijze van inschrijven verliest steeds meer aan populariteit bij de opdrachtgever, omdat functionaliteit en duurzaamheid zwaarder wegen dan louter de laagste prijs. Een saillant maar niet onbelangrijk detail is dat de verantwoordelijkheden meer verschuiven naar de opdrachtnemer. De opdrachtgever kan eenvoudiger gebruik maken van innovaties in de markt en bredere functies definiëren. De meest economische oplossing heeft vaak de voorkeur bij aanbestedingen omdat gebruikers en opdrachtgevers een aantal zaken van toenemend belang achten. Samengevat is dit *de prijs-kwaliteitsverhouding in relatie tot de gebruiksfunctie, afgezet in de tijd.*

### UAV-GC-contracten

Geïntegreerde contractvormen zijn contractvormen waarbij de opdrachtnemer (aannemer) zowel ontwerp- als uitvoeringswerkzaamheden verricht. Voorbeelden hiervan zijn turnkey- en design- & constructcontracten. Hierbij verschuiven de verantwoordelijkheden voor het ontwerptraject naar de opdrachtnemer. In vergelijking met een traditioneel bestek hebben deze verantwoordelijkheden consequenties voor de inhoud van het project. Daarnaast zijn de

uniforme administratieve voorwaarden voor geïntegreerde contractvormen, de zogenaamde *UAV-GC-contracten*, interessant wanneer de opdrachtgever gebruik wil maken van innovaties in de markt of als er behoefte is aan invulling van een functie en niet aan een specifieke (technische) oplossing.

### Gewone openbare aanbesteding versus UAV-GC-aanbesteding

Het grootste verschil tussen een 'laagste prijs'- aanbesteding en een economisch meest voordelige aanbidding is dat bij de laagste prijs-aanbesteding de inschrijver een gevraagde minimumkwaliteit aanbiedt tegen een zo laag mogelijke prijs. Bij de beoordeling van de inschrijvers wordt op basis van financiële en technische selectiecriteria en natuurlijk de laagste prijs een afweging gemaakt. Bij de economisch meest voordelige aanbidding gelden meer beoordelingscriteria, zoals:

1. De productkwaliteit: Hierbij wordt gekeken naar functionaliteit, duurzaamheid, belevingswaarde en beschikbaarheid.
2. De proceskwaliteit; Hierbij zijn zaken als planning, risicomanagement en risico-analyse, kwaliteitsborging en communicatie van belang.

3. De aanbieder: De ervaring, kennis en vaardigheden en de kwaliteit van het personeel zijn van belang.
4. De economische factor: Prijs en kwaliteit zijn hierin de zaken waar criteria voor zijn opgesteld.

De beoordeling van de voorgaande punten en de bijbehorende wegingsfactoren zijn van belang om te komen tot een goede prijs kwaliteitsverhouding. De beoordeling kan zowel gebeuren door de opdrachtgever, de adviseur als de gebruiker van bijvoorbeeld een kunstgrasveld. Iedere beoordelaar bekijkt de aangeleverde informatie vanuit zijn eigen werkveld en discipline. Bijvoorbeeld een voetbalvereniging zal met name gefocust zijn op de speelbaarheid van de mat, het onderhoud en de toegepaste materialen. De opdrachtgever en de adviseur kijken meer procesmatig naar productkwaliteit, proceskwaliteit en de kennis en ervaring van de aanbieder.

### Verschillen op een rij

We zetten hieronder de vijf grootste verschillen tussen een gewone openbare (laagste prijs-) aanbesteding en een UAV-GC (economisch meest voordelige aanbidding-) aanbesteding op een rij.

**Ton Sterk**, hoofd beheer en exploitatie van de sportaccommodaties van de gemeente 's-Hertogenbosch heeft ervaring met ProCensus en werken met het UAV-GC-contract. Het project 'De Grootte Wielen' voorziet onder andere in de aanleg van een aantal kunstgrasvelden. Sterk: "De gemeente 's-Hertogenbosch wil voor sport en recreatie goede velden hebben. Bij leveranciers willen we een partnergevoel hebben. Met deze vorm van aanbesteden dachten we een topproductie in partnership in handen te hebben". Sterk geeft aan dat de eerste gedachte was, de sleutel van het complex te kunnen afgeven en dat na zes weken het geheel klaar was. Zover is het met deze werkwijze nog niet. Er zijn zaken die nog aandacht behoeven.

Sterk, al jaren bekend met de kunstgras hockeyvelden, ziet nog een andere oorzaak. "Bij

ons betrof het voetbalvelden. Je ziet hier ook een ontwikkeling zoals bij het hockey in het verleden zichtbaar was. De kunstgrasproducten innoveren zeer snel en daardoor stellen organisaties als KNVB hun normen bij. Nu is de 'plus norm' alweer vervangen door de Fifa-norm. Productontwikkeling is een goede zaak, maar maakt een keuzemoment binnen de regels van aanbesteding lastig. Maar ook de uitvoeringspraktijk bleek weerbastiger. Om moverende redenen hebben partijen zich bemoeid met de (keten)regievoering en hierdoor ontstond extra en meerwerk dat later in rekening is gebracht. Dit, terwijl het in het beschreven model niet aan de orde is, omdat er met 'fixed prices' gewerkt wordt."

Nog niet helemaal tevreden vervolgt Sterk: "We willen in 's-Hertogenbosch gaan werken met het

'best value procurement', een beter Nederlands woord is nog niet voorhanden. Op dit moment loopt er een pilot. De essentie van dit model is dat bij de aanbesteding de ervaringen en prestaties van opdrachtnemer worden meegewogen en de kwaliteit van het managen van zijn processen. De kans dus op een goed partnership. Doel is meerwaarde te halen uit de optimale balans van prijs en prestatie, gebaseerd op de lange termijn en op het belang van opdrachtgever en -nemer en de gebruiker. Ouderwets samenwerken aan een product om trots op te zijn".

Het Aanbestedingsreglement Werken 2005 (ANW2005) onderscheidt procedure (openbaar, niet-openbaar, onderhandse) en de contractvormen. De beschreven contractvormen kunnen bij alle drie de procedurevormen voorkomen. In onderstaande tabel is het verschil aangegeven tussen een traditioneel bestek en een UAV-GC-contract:

RAW-bestek	
- Een duidelijke onderbouwde omschrijving van de werkzaamheden	- Programma van Eisen door opdrachtgever. Plan van aanpak door de opdrachtgever
- Uitgewerkte technische tekeningen	- Ontwerptekening
- Hoeveelheden bepaald door de opdrachtgever	- Hoeveelheden bepaald door de opdrachtnemer
- Verrekening van meer- en minderwerk bij afwijking van hoeveelheden	- Geen verrekening van meer en minder werk bij afwijking van hoeveelheden
- Anneemsom	- Fixed prijs

Als er geen ruimte voor verbetering is, staat alles stil

Sterk: "Het doel is meerwaarde te halen uit de optimale balans van prijs en prestatie."



Ton Sterk



Wim Glaap