



Aanbesteden is een vak apart. Het verkrijgen van het gewenste product tegen de beste prijs is lastiger dan menig-een denkt. De beste prijs is namelijk niet altijd de laagste prijs.

Auteur: Siem Roetman, (De Meent)

Zesjescultuur of meer?

De meerwaarde van 'Gunnen op Waarde'

Opdrachtgevers kiezen steeds vaker voor de beste prijs in plaats van de laagste prijs. Dit ligt geheel in lijn met de groeiende vraag van de maatschappij om maatschappelijk verantwoord te ondernemen en langetermijngelddbesparingen te realiseren door een hogere kwaliteit toe te passen tegen een geringe meerprijs. De overheid geeft in haar beleid steeds meer gehoor aan deze vraag van de maatschappij. Dit betekent dat onderdelen als milieu, kwaliteit, onderhoud en duurzaamheid in relatie tot de prijsvorming een steeds grotere rol gaan spelen bij aanbestedingen. De 'zesjes' (laagste prijs)-cultuur wordt daarmee steeds meer naar de achtergrond gedreven. Wij zijn van mening dat dit een goede ontwikkeling is en staan daarin niet alleen. De KNVB heeft recentelijk uitgesproken dat kwaliteit en duurzaamheid een belangrijkere rol moeten gaan spelen bij de aanbesteding van voetbalvelden. Deze ontwikkeling zien we steeds vaker terug bij aanbestedingen van sportvelden. Voorheen werd vrijwel altijd als gunningcriterium de laagste prijs gehanteerd. De voornaamste reden hiervoor was

het 'eenvoudig houden' van de aanbesteding en daarmee gerechtelijke procedures voorkomen. Tegenwoordig wordt echter steeds vaker op basis van het gunningcriterium 'Economisch Meest Voordelige Inschrijving' (EMVI) aanbesteed. Opdrachtgevers zien naast hun maatschappelijke verantwoordelijkheid ook de kansen die het gunningcriterium EMVI met zich meebrengt. De hogere initiële kosten verdienen zich vaak al binnen enkele jaren terug.

Waarom 'Gunnen op Waarde'?

Het bepalen van de inschrijving met de beste prijs/kwaliteit-verhouding gebeurt tot op heden vaak op basis van een puntensysteem met wegingsfactoren en een vaste prijs/kwaliteit-verhouding.

Wanneer wordt gewerkt met dit systeem, is vaak het verschil tussen de laagste en hoogste prijs of de gemiddelde prijs bepalend voor de punten die iedere inschrijving voor de prijs krijgt. Hierdoor kan het zo zijn dat één dure inschrijving

(uitschieter) de uiteindelijke uitkomst van de andere inschrijvers beïnvloed. Een kwalijke zaak. Daarnaast maakt dit het aanbestedingsproces minder transparant en is de uitslag niet altijd de juiste weergave van de economische waarde van een inschrijving.

Zuivere economische waarde bepalen

Hoe bepaalt u dan de zuivere economische waarde van een inschrijving?

Hiervoor is de methodiek van 'Gunnen op Waarde' (GOW) ontwikkeld. Bij Gunnen op Waarde wordt de extra kwaliteit ten opzichte van de minimum eisen in een financiële meerwaarde uitgedrukt en is niet langer sprake van een vaste prijs-kwaliteitverhouding.

Opdrachtgevers worden zich door deze methodiek bewust van de 'echte prijs' en aanbidders krijgen een reële en transparante mogelijkheid om duidelijk te maken hoe goed hun aanbieding op de vraagstelling past. Kortom, door Gunnen op waarde toe te passen

Help, ik heb een kunstgrasveld

wordt gunnen voor alle partijen inzichtelijker en daardoor makkelijker gemaakt.

Hoe werkt Gunnen op waarde?

Bij Gunnen op waarde wordt de meerwaarde van de extra kwaliteit voor een opdrachtgever uitgedrukt in geld en afgezet tegen een geraamd investeringsbedrag op basis van de minimumeisen. De opdrachtgever wordt gestimuleerd om in de voorbereiding na te denken over de minimale eisen en de financiële meerwaarde van de voor de opdrachtgever belangrijke (kwaliteits)aspecten. De meerwaarde die een inschrijver dus kan behalen op basis van de kwaliteit van de inschrijving wordt daardoor uitgedrukt in een financiële meerwaarde. Deze financiële meerwaarde wordt vervolgens middels een rekenmodel afgetrokken van het inschrijfbedrag van de aannemer. Hierbij ontstaat een zogenaamde evaluatieprijs die niet beïnvloed kan worden door inschrijvingen van andere partijen. De evaluatieprijs is dus een transparante weergave van de verhouding tussen kwaliteit en prijs. Hierdoor ontstaat een rangorde bij de aanbesteding die zuiverder en reëler is dan wanneer alleen de laagste prijs of een puntensysteem worden gehanteerd.

Iedere evaluatieprijs is dus rechtstreeks gerelateerd aan de kwaliteit van de inschrijving en de aanbestedingsprijs. Hiermee krijgen kwalitatief betere, maar duurder oplossingen een reële en vooral transparante kans in een aanbesteding.

Gunnen op waarde in de praktijk

De kunst van het Gunnen op waarde is om de juiste kwaliteitsaspecten te benoemen en die zodanig te omschrijven dat het voor de inschrijvers duidelijk is wat de minimumeisen zijn en hoe hoog gescoord kan worden op de meerwaarde.

De inschrijvers worden uitgedaagd een goede aanbieding te doen en mee te denken over innovatieve en creatieve oplossingen. Dit verlangt van de opdrachtgever in de voorbereidende fase een extra inspanning. Naast het bestek of UAV-GC-contract moet de opdrachtgever namelijk ook nadenken over aspecten die voor de opdrachtgever een financiële meerwaarde vertegenwoordigen. Dat is voor iedere opdrachtgever, project en situatie anders.

Het moet voor inschrijvers duidelijk zijn wat de minimumeisen zijn en hoe hoog gescoord kan worden op de meerwaarde

Een voorbeeld van Gunnen op waarde

De gemeente Siemersluis wil graag op korte termijn een nieuw kunstgrasveld aanleggen bij de voetbalvereniging A.D.M. De gemeente stelt als kwaliteitscriteria levensduur van de topplaat, uitvoeringsduur van de werkzaamheden en

natuurlijke uitstraling. Een langere levensduur van de topplaat wordt gezien als meerwaarde, omdat hierdoor een langere afschrijftermijn mogelijk is en de continuïteit beter wordt gewaarborgd. Een kortere uitvoeringstijd vertegenwoordigt voor de opdrachtgever een meerwaarde, omdat het veld dan eerder in gebruik kan worden genomen. Een natuurlijke uitstraling vertegenwoordigt eveneens een meerwaarde, omdat men wel graag op een mooie natuurgetrouwe groene mat wil spelen.

De gemeente nodigt voor de aanbesteding drie aannemers uit om een inschrijving te doen.

Aannemer A biedt een kunstgrasveld aan met een verwachte levensduur van 11 jaar met drie tinten groene vezels voor een totaal bedrag van € 332.500,-. Hij realiseert het werk in 16 weken.

Aannemer B biedt een kunstgrasveld aan met een verwachte levensduur van 15 jaar en één tint groen voor een totaalbedrag van € 345.000,-. Hij realiseert het werk in 11 weken.

Aannemer C biedt een kunstgrasveld aan met een verwachte levensduur van 13 jaar en met twee tinten groene vezels voor een totaalbedrag van € 330.000,-. Hij realiseert het werk in 14 weken.

Bij een aanbesteding met gunningcriterium laagste prijs zou aannemer C het werk gegund krijgen. Hij voldoet immers aan de eisen en is de goedkoopste inschrijver. Bij een aanbesteding op basis van Gunnen op waarde zou aannemer B op basis van de evaluatieprijs het werk gegund krijgen. Aannemer B is weliswaar duurder, maar scoort beter op de kwaliteitscriteria die de opdrachtgever belangrijk acht. De initiële investeringskosten zijn weliswaar hoger, maar dat wordt terugverdiend door de langere levensduur van de topplaat van het veld.

Bron: CROW-publicatie 253: "Gunnen op waarde" uitgegeven door het CROW, ISBN 978 90 6628 509 5.

De totale aanschafwaarde op basis van de minimumeisen van het nieuwe kunstgrasveld wordt geschat op € 350.000,-. De door de opdrachtgever bepaalde meerwaarde voor de beoordelingscriteria ziet er als volgt uit, waarbij een meerwaarde van € 0,- gelijk is aan de minimale eis:

Levensduur topplaat

Levensduur 10 jaar,	meerwaarde € 0,-;
Levensduur 11 tot 12 jaar,	meerwaarde € 10.000,-
Levensduur 12 tot 14 jaar,	meerwaarde € 20.000,-
Levensduur 14 jaar of meer,	meerwaarde € 30.000,-

Uitvoeringsduur

15 weken of meer	meerwaarde € 0,-;
12 tot 15 weken	meerwaarde € 10.000,-
Minder dan 12 weken,	meerwaarde € 20.000,-

Natuurlijke uitstraling

Vezels één tint groen,	meerwaarde € 0,-;
Vezels twee tinten groen,	meerwaarde € 4.000,-
Vezels drie tinten groen,	meerwaarde € 8.000,-