

Aanbesteding

Aanleg 2 kunstgras voetbalvelden

Gunnen op waarde

Elke kunstgrasveldconstructie heeft een eigen waarderingsstelsel. Men dacht jarenlang de producten van inschrijvers met elkaar vergelijkbaar te kunnen maken met een vaste prijs/kwaliteit-verhouding. Toch blijkt hierbij niet altijd de beste aanbesteding daaruit naar boven te drijven. Gunnen op Waarde is *the new thing* van 2009/2010, hiermee wordt kwaliteit beter gewaarborgd.

Auteur: Jeroen Snijders

Wat zijn de kenmerken van Gunnen op Waarde?

Roetman: In plaats van aan relatief puntensysteem bepaalt de aanbesteder zelf hoeveel hij over heeft voor hoge kwaliteit. Het verschil zit 'm in de maximum score op extra kwaliteit. Dit staat haaks op hoe een laagste prijs-aanbesteding werkt. De hogere initiële kosten verdienen zich vaak al binnen enkele jaren terug. De opdrachtgever moet voor deze vorm van aanbesteden wel zorgen dat hij voldoende financiële ruimte heeft.

Wat is het grootste verschil met een puntensysteem met wegingsfactoren en een vaste prijs/kwaliteit-verhouding?

Roetman: Bij het traditionele puntensysteem 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. Eén dure inschrijving kan de uiteindelijke uitkomst van de andere schrijvers beïnvloeden. Bij Gunnen op Waarde wordt, in tegenstelling tot een vaste prijs/kwaliteit-verhouding, de extra kwaliteit ten opzichte van de minimumeisen in een financiële meerwaarde uitgedrukt. Doordat

er in euro's wordt gerekend zijn de waardes vergelijkbaar, aftrekbaar en optelbaar gemaakt. Bijvoorbeeld inschrijfprijs van 3 ton, minus 1 ton aan meerwaarde is een fictieve inschrijfprijs van 2 ton. Maar een inschrijfprijs van 4 ton minus meerwaarde van 3 ton is een fictieve inschrijfprijs van 1 ton. De fictief laatste inschrijving krijgt de opdracht gegund. De winnaar wordt op een hele nauwkeurige manier bepaald. Ook kun je bijvoorbeeld eenvoudig berekenen wanneer de beste inschrijving toch te duur is.

Wat is de taak van de opdrachtgever?

Roetman: Die moet de minimumeisen op papier zetten en aangeven hoe hoog inschrijvers kunnen scoren op de meerwaarde. Zij moeten dus nadenken over wat zij een financiële meerwaarde vinden. Ze bepalen helemaal zelf wat ze bij een project 'meerwaarde' vinden.

Wat is de taak van de inschrijvers?

Roetman: Zij worden uitgedaagd om een goede aanbesteding te doen door innovatieve en creatieve oplossingen.

Jos Gulden, projectleider bij ingenieursbureau 's Hertogenbosch: "Gunnen op Waarde is een goede manier van aanbesteden. De meeste opdrachtgevers zijn het al een tijdje beu om na de laagste prijs met de aannemer allerhande gevechten aan te gaan over meerwerk en ander gekruimel. Met Gunnen op Waarde ontstaat een betere vorm van samenwerken tussen de opdrachtgever en de aannemer en komt het belang van een aanbesteding tot zijn recht, namelijk gezamenlijk een goed stuk werk te maken. Soms is het inderdaad lastig om objectief criteria te specificeren. Dat gebeurt wanneer bijvoorbeeld een hockeyclub echt een bepaald type grasmat wil. Dan moet je daar als gemeente naartoe schrijven. Omdat je geen merknaam of type mag vermelden, moet je als bestekschrijver heel erg doorspecificeren, om toch bij benadering dat type veld te krijgen. Dit doorspecificeren wordt de opdrachtgever nog wel eens verweten door de inschrijvers."

Gosewin Bos, Businessmanager Oranjewoud: "We zijn het er allemaal over eens dat aanbestedingen met gunningcriterium 'laagste prijs' uiteindelijk ook voor een opdrachtgever niet de beste keuze is. Gunnen op Waarde bevat me goed. Het valt me echter wel op dat het niet altijd even makkelijk is om (meer)waarden objectief vast te stellen. En dat is wel dé uitdaging in een Gunnen op Waarde-traject! Die criteria worden veelal opgesteld door adviesbureaus die de aanbesteding voorbereiden. Die baseren de waarde van een bepaald criterium, op informatie die zij hebben ingewonnen. Stel: je gaat een auto kopen en de meerwaarde bestaat eruit dat 100 pk een meerwaarde van EUR 5.000 vertegenwoordigt ten opzichte van 80 pk. Waarom 100 pk? Wellicht omdat je hebt gehoord dat 100 pk het beste is. Maar wie weet is 80 pk met een gunstiger koppelprijs net zo goed of beter! Het is maar een voorbeeld. Dit zorgt bij aanbestedingen wel eens voor opschudding, zo merk ik. Nog een voorbeeld, wat dichterbij huis: bij een inschrijving kun je EUR 20.000 inwinnen als je een vezel van familie B aanbiedt in verband met een vermeende gunstigere levensduur. Inschrijvers die toevallig geen vezels van familie B hebben, gaan dan de meerwaardecriteria aan de kaak stellen: wie zegt dat vezels van familie B een meerwaarde heeft ten opzichte van vezels van familie A? Het gevaar is dat er soms hele specifieke zaken worden gewaardeerd die bijna gebonden lijken te zijn aan een bedrijf, leverancier, aannemer of typeconstructie. En het is dé uitdaging om dat te vermijden. Neem nu één van de criteria uit het voorbeeld: wie bepaalt de waarde van 'een natuurlijke uitstraling'?"

Geef eens een voorbeeld.

Gemeente X wil een nieuw kunstgrasveld aanleggen bij een vereniging. Ze stelt als kwaliteitscriteria: levensduur van de topplaat waardoor langere afschrijftermijn, uitvoeringsduur van de werkzaamheden zodat het veld zo snel mogelijk in gebruik kan worden genomen en natuurlijke uitstraling. Deze criteria worden allemaal als *meerwaarde* gezien.

Aannemer A biedt een kunstgrasveld aan met een verwachte levensduur van 11 jaar met drie tinten groene vezels voor een totaal bedrag van euro 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 euro 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 euro 330.000,-. Hij realiseert het werk in 14 weken.

Bij een aanbesteding met gunningscriterium '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 aangegeven kwaliteitscriteria. De initiële investeringskosten zijn hoger, maar die worden terugverdiend door de langere levensduur van de topplaat van het veld.

Heijmans heeft bij hockeyclub 's Hertogenbosch velden aangelegd. Marco van der Pas, bedrijfsleider: "De criteria voor kwaliteit zijn niet altijd even helder, de opdrachtgever bepaalt wat goed of beter is. Maar het is onvermijdelijk dat je dat niet helemaal objectief kunt bepalen, want het is geen exacte wetenschap. Toch is Gunnen op Waarde vele malen beter dan Gunnen op alleen laagste prijs. Maar ik zou opdrachtgevers aanraden wel goed na te denken over het soort project dat je met Gunnen op Waarde in de markt uitzet. Recht-toe-rechtaan projecten die iedereen aankunnen, kun je het beste op de laagste prijs aanbesteden. Maar complexe projecten, die technisch en planningstechnisch veel uitdagingen bevatten kun je beter aanbesteden door Gunnen op Waarde. De oplossingsrichting en inventieve ideeën kunnen gewaardeerd worden. Als je gunnen op waarde doet met een geïntegreerd contract als contractvorm, maak je volgens mij optimaal gebruik van de kennis van de opdrachtnemer. Dan moet je als hoofdaannemer naast je opdrachtgever kunnen zitten en niet er tegenover. Het voordeel van Gunnen op Waarde in combinatie met een geïntegreerd contract, is dat je in een vroeg stadium met zijn allen rond de tafel zit en dat de opdrachtnemer al meedenkt en in de ontwerpfase. Normaliter is het ontwerp al klaar en merk je op dat als zaken lastig uitvoerbaar zijn, of oplossingen niet logisch zijn, wijzigingen moeilijker doorgevoerd kunnen worden."



Siem Roetman