



Kies bij aanbesteden voor innovatie

Wie alleen selecteert op de laagste prijs, houdt zichzelf voor de gek

Aanbestedende overheden hebben twee soorten gunningscriteria ter beschikking: laagste prijs en economisch voordeligste inschrijving. Bij de eerste is er een uitgewerkt ontwerp en een bestek. De concurrentie vindt dan alleen plaats op prijs; de partij die de laagste prijs biedt, mag het uitvoeren. Bij de tweede soort, de economisch voordeligste inschrijving, mogen de aannemers zich, behalve op prijs, ook onderscheiden op andere aspecten, zoals uitvoeringsduur, garanties, onderhoudskosten, energieverbruik, risicoverdeling, duurzaamheid, beschikbaarheid, et cetera.

Bij dit type aanbestedingen – ook wel ‘innovatieve aanbestedingen’ genoemd – hebben de aannemers dus de mogelijkheid zich te onderscheiden op kwaliteit en innovatie. Bij de laagste prijs hebben zij dat maar in beperkte mate: voor zover innovatie kan bijdragen aan een lagere prijs gata die vlieger op. Maar zeker in tijden van economische tegenspoed wordt het laagsteprijs criterium een prijzenslag waarbij complete winstmarges worden weggegeven, met kortingen er overheen en dat allemaal om

het zieltogende bedrijf aan de praat te houden. Aannemers die hun werken voor een te lage prijs moeten uitvoeren hebben niet de grootste prikkel om daarbij maximale kwaliteit te bieden. Verder zullen zij eerder geneigd zijn om de gaten in het bestek te vinden teneinde meerwerkclaims bij de opdrachtgever neer te leggen, als zij op zo’n werk al niet failliet gaat. Aannemers en opdrachtgevers lopen bij de laagste prijs dan ook eerder het risico om aan tegengestelde belangen ten onder te gaan dan bij innovatieve aanbestedingen. Advocaten gespecialiseerd in bouwgeschillen spinnen daar garen bij, maar de aannemers en hun opdrachtgevers vechten daarbij een oorlog uit met alleen verliezers.

Menigeen zou niettemin verwachten dat in deze tijd van malaise de overheidsopdrachtgevers massaal naar het criterium van de laagste prijs grijpen. Grondstofprijzen dalen sinds de zomer, omzetten stagneren en wellicht is daar een slaatje uit te slaan. Maar nee, deze keer lijken overheden hun lessen uit het verleden te hebben geleerd. Op de website van de Aanbestedingskalender worden iedere dag de aankondigingen gepubliceerd van

Recente CBS-gegevens laten zien dat de prijsindices in de grond-, water- en wegenbouw een dalende trend vertonen. Het is verheugend om te zien dat, anders dan we zouden verwachten, aanbestedende overheden dit niet aangrijpen om massaal hun overheidswerken aan te besteden op de laagste prijs. Verheugend, omdat de laagste prijs optisch misschien wel comfort biedt. Maar in werkelijkheid zijn deze spek-opende overheden meestal duurder uit dan hun collega’s die het criterium van de economisch voordeligste inschrijving hanteren.

Auteur: Arent van Wassenaer



Arent van Wassenaer

alle mogelijke overheidsaanbestedingen. Wie daarin bij de aangekondigde werken zoekt op de zoektermen ‘laagste prijs’ en op ‘economisch meest voordelige inschrijving’, dan blijkt in 2006 nog 6,8 procent van de aangekondigde projecten ‘innovatief’ te zijn aanbesteed. In 2007 was dat al 8,8 procent. In 2008 is echter een enorme sprong gemaakt: 22,9 procent van alle aankondigingen voor werken op de aanbestedingskalender wordt aanbesteed volgens het criterium economisch meest voordelig. Daarbij is wel weer een dalende trend te bespeuren: in de eerste helft van 2008 was het percentage ‘innovatief’ nog 25, in de tweede helft daalde dat tot 21.

Overheden, houd vol. Wie in deze tijden denkt de belastingbetaler te vriend te zijn door juist nu te gunnen op de laagste prijs, houdt zichzelf voor de gek. Juist nu komt het erop aan om te gaan voor kwaliteit en innovatie, dat is per saldo altijd voordeliger: meer waarde voor je geld en minder kans op geschillen. Ook kan er bij dit soort aanbestedingen worden gekeken naar mogelijkheden om samen in te kopen en zo beiden te profiteren van prijsdalingen.