

Keuze aanbesteding domineert rest proces

Opdrachtgeversforum blijft bestaan

Ingrid Koenen

Noordwijk - De manier van aanbesteden is dominant voor de rest van het bouwproces, waarschuwt top-ambtenaar Peter Jägers andere opdrachtgevers. Traditioneel aanbesteden staat garant voor "gedonder over meerwerk" en functioneel specificeren leidt tot een beter eindproduct.

Als voorzitter van het Opdrachtgeversforum van onder meer de Rijksgebouwendienst, Rijkswaterstaat en ProRail weet hij als geen ander dat innovatief aanbesteden positief werkt op het bouwproces. "Machtige opdrachtgevers hebben de neiging tot monopolistische trekjes, omdat ze weten dat er toch wel marktpartijen op af komen, maar je verliest veel scherpte", steekt de directeur-generaal van de Rijksgebouwendienst de hand in eigen boezem.

Het Opdrachtgeversforum heeft de afgelopen 2,5 jaar verschillende thema's opgepakt en is voorlopig niet van plan zichzelf op te heffen. Dit is in tegenstelling tot diverse andere organisaties die in de nasleep van de bouwfraudeaffaire zijn ontstaan. "De Regieraad en PSIB stoppen, maar gelukkig zie je particuliere initiatieven om de vernieuwing door te zetten. Het Opdrachtgeversforum gaat door in dezelfde losse structuur en gaat proberen de ingeslagen route te verbreden." Het forum dijt uit tot vijftien leden en zal proberen ook provincies en gemeenten mee te trekken op de innovatieve route. "Opdrachtgevers spelen een cruciale rol in het veranderingsproces. Traditioneel aanbesteden staat garant voor gedonder over meerwerk en die weg moeten we echt achter ons laten. Er is al veel veranderd, maar bij veel aanbe-

stedende diensten is nog een wereld te winnen."

Jägers beseft dat de laagste prijs nog altijd de doorslag geeft bij 85 procent van de aanbestedingen. Langzaam kruipt het percentage innovatieve contracten omhoog, maar hij durft niet te voorspellen waar het eindpunt ligt. "Voor simpele duidelijke opdrachten is de laagste prijs een goede methode, maar die laagste prijs heeft ook jarenlang geleid tot slechte kwaliteit en hoge faalkosten in de sector. Daar ligt veel schuld bij de opdrachtgevers."

De Rijksgebouwendienst heeft werk gemaakt van de scheiding van inkoopproces en projectverantwoordelijkheid. "Tot voor kort bepaalden regio's zelfstandig welke contractvorm werd gekozen en vaak waren diezelfde mensen ook belast met de uitvoering." Inmiddels beschikt de dienst over centraal georganiseerde inkoop via een Expertisecentrum en Kennispools voor aanbestedingen. Een advies over de beste aanbestedingsprocedure is bindend voor de uitvoerende organisatie.

Daarnaast wordt bewust aandacht besteed aan het ontwikkelen van innovatieve contracten. Daarbij worden standaard alle projecten boven de 25 miljoen euro getoetst

Duurzaam inkopen is een volgende stap voor de RGD

op de meerwaarde van een dbfmo-contract.

Inmiddels heeft de Rijksgebouwendienst al behoorlijk wat ervaring met de geïntegreerde contractvorm, waarover Jägers zeer tevreden is. Het ministerie van Financiën is opgeleverd en de IB-Groep Groningen, belastingkantoor Doetinchem en detentiecentrum Rotterdam zijn in uitvoering.

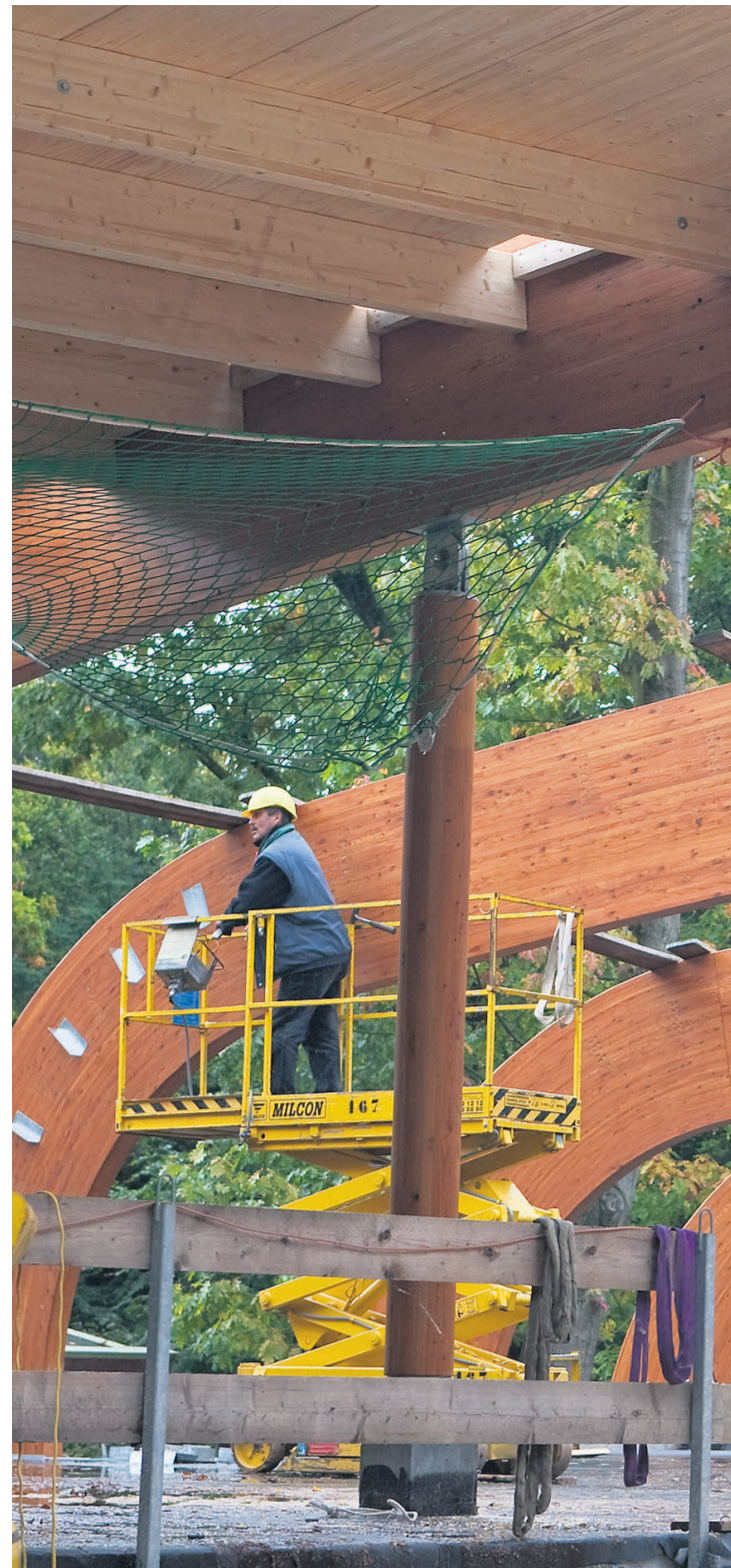
"Al kun je de echte balans pas over tien jaar opmaken als de effecten van onderhoud en exploitatie beter meetbaar zijn." Maar Jägers is ervan overtuigd dat functioneel specificeren leidt tot meedenken vanuit de markt en een beter eindproduct.

Marktpartijen moeten ook kunnen vertrouwen op integer gedrag van de opdrachtgever. Het forum ontwikkelde daarom twee jaar geleden de gedragscode publiek opdrachtgeverschap. Nog niet alle leden van het forum hebben die ondertekend, maar recent beloofden wel Rotterdam, de provincie Zuid-Holland en de waterschappen een betrouwbare partner te zijn.

Duurzaam inkopen is een volgende stap waar de Rijksgebouwendienst zich voor inzet. Alle overheidsgebouwen zullen minimaal aan label C moeten voldoen bij renovatie, waarbij wordt gemeten met 'greencalc'. Binnen het Opdrachtgeversforum wordt ook verder gepraat over breder invoeren van de CO₂-ladder van ProRail. Daarbij krijgen marktpartijen die uitstoot terugdringen, een aanbestedingsvoordeel bij inschrijving.

De opdrachtgevers voeren ook verhitte discussies over de mogelijkheden om prestaties uit het verleden mee te wegen. ProRail is daar al voorzichtig mee begonnen, maar Rijkswaterstaat is terughoudend omdat de kans op rechtszaken groot is. Jägers ziet kansen voor invoering van een reputatieladder, waarbij een goed imago van een bedrijf voordeel levert bij een nieuwe inschrijving.

Peter Jägers van de Rijksgebouwendienst: "Machtige opdrachtgevers hebben de neiging tot monopolistische trekjes." Foto: Roger Dohmen



Wereldnatuurhuis bij de Apenheul

Bepaal de

De professionalisering van inkoop en aanbesteden is in volle gang. Onder invloed van de Europese regelgeving, de overheidsinspanningen en de wettelijke regelgeving over bijvoorbeeld integriteit en rechtmatigheid, is het beeld de afgelopen jaren flink veranderd. Ingezet beleid begint vruchten af te werpen. Toch zijn er onderdelen van dat beleid die, achteraf beschouwd, te grofmazig zijn en daardoor hun doel voorbischieten.

Een van de kreten die bij de professionalisering van de inkoop regelmatig wordt gehoord is: 'massa is kassa'. Het is een vrij harde economische wetmatigheid dat het inkopen van een groter volume schaalvoordelen oplevert. Die schaalvoordelen vertalen zich in een lagere totaalprijs. Een andere veelgehoorde kreet, 'better value for taxpayers money', lijkt daarmee gestaafd. Het bijeenbrengen van opdrachten tot grote volumes, ook wel clustering genoemd, lijkt een oplossing voor veel inkoopvraagstukken. Aan deze benadering zit een keerzijde.

