

AANBESTEDEN

De techniek van het doorbouwen

Triodos Bank: bijzonder gebouw vanuit een bijzondere samenwerking

Ministerie van EZK komt met concrete uitwerking voor **verbeterde rechtsbescherming bij aanbesteden**

Gemeente Eindhoven pakt handschoen op en **versnelt aanbesteding**

Colofon

Het jaarlijkse congres over aanbesteden kon door Covid-19 niet doorgaan. Daarvoor in de plaats hebben we dit magazine voor u gemaakt. Veel leesplezier.

Opdrachtgever

Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra
Aanbestedingscentrum Techniek Nederland

Vormgeving en productie

Afdeling MSP, Techniek Nederland

Redactie

Stijlmeesters

Cover

Energieneutraal onderwijsgebouw Pulse (TU Delft), Fotografie Eric de Vries

Copyright © 2021

Zet- en drukfouten voorbehouden. Bij het samenstellen van dit magazine is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie. Techniek Nederland is niet verantwoordelijk voor enige onjuist verstrekte informatie in dit magazine.



Inhoud

2

Voorwoord

Maxime Verhagen - voorzitter Koninklijke Bouwend Nederland

Doekle Terpstra - voorzitter Techniek Nederland

4

Rijksvastgoedbedrijf voerde uitgebreide dialoog voor omvangrijke opdracht

7

Opinie

Floris den Boer - Coördinerend adviseur bij PIANOo, Expertisecentrum Aanbesteden

8

Triodos Bank: bijzonder gebouw vanuit een bijzondere samenwerking

12

Circulariteit in de bouw- en installatiebranche

14

Opinie

Joost Haest - advocaat bouwrecht en aanbestedingsrecht bij Severijn Hulshof advocaten, Adviseur van Advies Centrum Aanbestedingen (ACA GWG) en diverse brancheorganisaties zoals MKB INFRA en VHG

16

Interview

Geert Moelker - plaatsvervangend directeur mededinging en consumenten bij het ministerie van EZK

18

Interview

Bas Drijvers - strategisch inkoopadviseur bij de gemeente Eindhoven

20

Acties en onderzoeksresultaten in aanbestedingen

22

Opinie

Philip van Nieuwenhuizen - Voorzitter/directeur bij de Vereniging MKB INFRA en vice president European Builders Confederation

24

Dienstverlening; bij wie kunt u terecht?



Foto: Sanne vd Most

Samen maken we onze sector toekomstbestendig

De komende jaren wachten ons enorme uitdagingen. En alsof die uitdagingen nog niet groot genoeg zijn, kregen we begin 2020 ook met een coronapandemie te maken. Deze crisis maakt de grote klussen die we als bouw- en technieksector te klaren hebben alleen nog maar uitdagender. De coronacrisis is acuut en voor iedereen voelbaar, maar de klimaatcrisis is minstens zo urgent. Dat geldt ook voor de toekomstige schaarste aan grondstoffen en het dreigende tekort aan vakbekwame medewerkers.

Als bouw- en technieksector willen we samen zo snel mogelijk vooruit. Eerlijke en effectieve aanbestedingen zijn daarbij een belangrijk hulpmiddel. Wanneer opdrachtgevers bij aanbestedingen rekening houden met aspecten als innovatie, duurzaamheid, digitalisering en circulariteit helpt dat om de grote maatschappelijke vraagstukken van de toekomst te lijf gaan. De overheid kan daarbij als 'launching customer' een cruciale rol spe-



Foto: Tijden van Vlier

len. Dankzij innovatief aanbesteden kan ons land sterker en duurzamer uit de crisis komen. Aanbestedingen en uitvoering van projecten draaien om een goed samenspel tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Dat is geen toekomstmuziek, het gebeurt nu al! In dit magazine vindt u een aantal aansprekende én inspirerende voorbeelden van toekomstgerichte aanbestedingen waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer het beste in elkaar naar boven halen. Zo gunde het Rijksvastgoedbedrijf het grootste onderhoudscontract voor elektrotechnische en werktuigkundige installaties na een uitgebreide dialoog met de markt. Door die gesprekken konden beide partijen veel beter en sneller kennis en informatie uitwisselen. Zo waren de partijen in staat om mogelijke knelpunten in het project te vermijden.

Ook in de commerciële sector komen we mooie voorbeelden tegen, zoals bij het nieuwe gebouw van Triodos Bank. De bouwkundig aannemer en installateur waren hier vanaf de ontwerpfase tot en met de uitvoering in gesprek met de eindgebruiker. Hierdoor konden de partijen niet alleen nauwkeurig voldoen aan de wensen van Triodos Bank, maar ook circulaire keuzes maken. Juist door zo'n intensieve samenwerking kom je tot een optimale uitvoering.

In Eindhoven schakelde de gemeente razendsnel toen in april van 2020 de eerste lockdown van kracht werd en de verkeersintensiteit op de John F. Kennedylaan in de

stad fors afnam. De gemeente besloot om de opdracht voor het asfalteren van deze drukke verkeersader - die gepland stond voor 2021 - onmiddellijk aan te besteden. Zo lukte het om binnen één maand van marktconsultatie tot het verstrekken van de opdracht te komen.

Uit de voorbeelden in deze publicatie blijkt dat we goed op weg zijn. De samenwerking tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers verloopt steeds soepeler en effectiever. Aanbestedende diensten beseffen dat zij juist op dit moment een belangrijke rol vervullen in het continueren van de opdrachtenstroom. Door opdrachten naar voren te halen, voorkomen zij dat we onnodig afscheid moeten nemen van vakmensen die we hard nodig hebben om verduurzaming, circulariteit en digitalisering mogelijk te maken.

Aanbestedingen zijn de basis voor succesvolle projecten. Hopelijk inspireert deze publicatie opdrachtgevers én opdrachtnemers om innovatief en toekomstgericht aan te besteden. Samenwerking op basis van gelijkwaardigheid vanaf de aanbesteding tot en met de uitvoering en de beheer- en onderhoudsfase zijn daarbij de sleutel tot succes. Samen komen we verder én gaan we sneller.

Maxime Verhagen - voorzitter Koninklijke Bouwend Nederland

Doekle Terpstra - voorzitter Techniek Nederland

RVB voerde uitgebreide dialoog met markt voor groot onderhoudscontract

Kennisuitwisseling steeds belangrijker bij omvangrijke aanbestedingen

Zeer recent heeft het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) het meest omvangrijke onderhoudscontract voor elektrotechnische en klimaattechnische installaties in rijksgebouwen gegund. Het aanbestedingsproces omvatte een uitgebreid voortraject. Uitgebreid door het grote aantal mensen en marktpartijen dat daarbij was betrokken, maar vooral door de uitvoerige dialoog met de markt in verschillende fasen en de brede kennisuitwisseling. Het is een aanpak die het RVB vaker toepast bij complexe aanbestedingen, maar voor een onderhoudscontract was dit nieuw.

In oktober 2018 ging de eerste consultatie van start waarna in december 2019, ruim een jaar later, de publicatie van de aanbesteding volgde. Die 14 maanden voorafgaand waren zeer intensief, zo vertellen enkele van de medewerkers van het RVB die daarbij betrokken waren. “In die eerste consultatieronde zijn we gestart met het bespreken van de doelen en dilemma’s van deze aanbesteding, maar in die gesprekken ging het ook al over de uitvoering na opdrachtverstrekking. Hiervoor organiseerden we interactieve gesprekken met 10 bedrijven uit de sector plus Techniek Nederland”, vertelt Jörgen Guntlisbergen, inkoopadviseur bij het RVB. “Juist ook de gesprekken voorafgaand met Techniek Nederland waren hierin belangrijk, waar het gaat over de inhoud en de opzet”, vult Fabian van Lit, projectleider bij het RVB, zijn collega aan. “Tijdens die gesprekken bespraken we met de markt vooral hoe we met elkaar ervoor kunnen zorgen dat we de doelen beter gaan behalen en wat de markt daarvoor nodig heeft van het Rijksvastgoedbedrijf. Dit alles heeft ons geholpen bij het opstellen van het contract.”

Pijnpunten wegnemen

Omdat het RVB in voorgaande aanbestedingen het aantal inschrijvers zag dalen, wilde de dienst met de markt bespreken wat daarvan de oorzaak kon zijn. “Veel van hun pijnpunten hebben we kunnen wegnemen. Een voorbeeld: Voorheen was in het E&K-contract geregeld dat de opdrachtnemer elke drie maanden zijn werkzaamheden (vaste onderhoudssom) kon factureren. Maar in de marktconsultatie kwam naar voren dat dit voor cashflow-problemen kan zorgen, en dat zij een voorkeur hebben voor maandelijks facturering. Dat klinkt een-

voudig, maar dat is best ingrijpend voor onze organisatie om over te stappen op zo’n maandelijks cyclus”, vertelt Marjon van der Ven, projectleider bij het RVB. “Ook over indexering van prijzen zijn nieuwe afspraken gemaakt. Zo gaan we nu niet alleen de verrekenprijzen voor storingen indexeren, maar ook de vaste onderhoudssom, waardoor we de risico’s van de opdrachtnemer beperken”.

Ruimte voor dialooggesprekken

Om deze aanbesteding zo goed mogelijk uit te voeren, stelde het RVB een breed en multidisciplinair team samen van ruim twintig mensen. “Niet alleen inkoopspecialisten en projectleiders maar ook contractmanagers, objectmanagers en vertegenwoordigers van gebruikers die er straks in de praktijk mee moeten werken”, zegt Van der Ven. “Gewoonlijk vindt tijdens de aanbestedingsprocedure de informatie-uitwisseling vooral schriftelijk plaats, via vraag en antwoorden in een nota van inlichtingen, maar in deze aanbesteding hebben we twee rondes met dialooggesprekken opgenomen”, vertelt Guntlisbergen. “In die gesprekken kunnen we veel beter en rechtstreeks kennis en informatie uitwisselen. De E&K-aannemers (installateurs) kunnen hun onduidelijkheden en aanpak bespreken en wij kunnen vragen hoe zij omgaan met bepaalde zorgpunten die wij hadden voor de uitvoering van het contract.” Zijn collega-inkoopadviseur, Mieke Mulders, vertelt dat er in zo’n traject zeer zeker aandacht is voor onverwachte zaken. “Zodra we een aanbesteding starten betekent dit niet dat je niets meer mag wijzigen. In een concurrentiegerichte dialoog kun je in de dialoogfase bepaalde zaken wel degelijk nog bespreken en aanpassen, mits dit niet tot wezenlijke wijzigingen leidt.



Meest omvangrijke onderhoudsopdracht ooit

De aanbesteding voor het onderhoud aan elektro- en klimaattechnische installaties in rijksgebouwen was de meest omvangrijke voor de Rijksportefeuille die het RVB ooit in de markt zette. Het ging om 18.500 installaties in 550 gebouwen met een totaaloppervlak van 2,1 miljoen m² BVO. Het betreft een grote diversiteit aan gebouwen en gebruikers, zoals penitentiare inrichtingen, rechtbanken en kantoren. De opdracht was verdeeld over 19 geografisch verdeelde percelen. Het contract heeft een looptijd van 5 jaar en heeft een geschatte marktwaarde van circa 240 miljoen euro inclusief btw. Na 5 jaar is een verlenging van maximaal 4 jaar mogelijk, wat de waarde van het contract kan vergroten tot 450 miljoen euro. Aan de aanbesteding deden 24 marktpartijen mee. Er vonden 2 dagen met marktconsultaties plaats, 2 informatiebijeenkomsten en 48 dialooggesprekken. Uiteindelijk zijn de 19 percelen gegund aan 7 verschillende contractanten: Unica, BAM Bouw en Techniek, Pranger-Rosier Installaties, SPIE Nederland, Van Dorp Installaties, Kropman Installatietechniek en TIBN Technisch Beheer & Onderhoud.

Foto's: Dirk Vervoerd





Foto: Bas Kijzers



Foto: Erik Jansen

Gevolgen van Covid-19

“Tijdens deze aanbesteding hadden we te maken met de gevolgen die de Covid-19-pandemie heeft op de uitvoering van het werk. Dit was een nieuwe omstandigheid die aan het begin van het proces nog niet speelde. Na overleg en met Techniek Nederland besloten we het protocol ‘Veilig Samen Doorwerken’ als uitgangspunt te hanteren”, vertelt Mulders. “De branche en het RVB omarmen dit protocol dat een duidelijk kader geeft. Daarmee geven

we partijen ook de ruimte om, met die Covid-19-maatregelen in gedachte, hun prijs aan te passen. Iedereen had de mogelijkheid om die risico’s te beprijzen, als zij vonden dat dit van invloed is om de uitvoering van het werk.” Mulders voegt daaraan toe dat het RVB contact onderhield met Techniek Nederland om de impact voor de inschrijvers op dat moment te checken.

Zeer flexibele opstelling

“Maar ook in het aanbestedingstraject zelf was de Covid-19-pandemie een complicerende factor”, vertelt Mulders, “omdat we sinds medio maart de dialooggesprekken vanwege de overheidsmaatregelen niet meer ‘live’ konden voeren. Alle betrokkenen hebben zich echter direct heel flexibel opgesteld. Er waren 24 E&K-aannemers betrokken in dit aanbestedingsproces die we meteen stuk voor stuk hebben gebeld. Iedereen was het eens dat de tweede dialooggesprekken telefonisch gewoon konden doorgaan.” “Inhoudelijk is tijdens de dialoog over verschillende zaken gesproken; juist ook over onderwerpen die specifiek zijn voor dit onderhoudscontract en die deze klus complex maken”, zo vertellen de projectleiders Van Lit en Van der Ven.

Waar liggen verantwoordelijkheden

“Sommige gebouwen, zoals penitentiaire inrichtingen, bevatten specialistische installaties. De leveranciers hiervan zijn separaat als nevenaannemer door het RVB gecontracteerd. De rol van deze nevenaannemers is in de dialooggesprekken met de E&K-aannemers uitgebreid besproken. Zij kunnen namelijk niet altijd de eisen inschatten die het RVB hieraan stelt, met als risico dat zij wellicht niet volgens contract kunnen leveren. Door dit te bespreken maakten we de verantwoordelijkheden duidelijk. De wens van het RVB was wel dat de gehele coördinatie hiervan bij de E&K-aannemer zou liggen en dat is gelukt”, zegt Van Lit. De leden van het RVB-team zijn stuk voor stuk erg tevreden met de wijze waarop deze aanbesteding is verlopen. De intensieve dialoog en de uitgebreide manier waarop zij gebruik konden maken van kennis en input vanuit de markt en Techniek Nederland was toch nieuw voor een onderhoudscontract. <

“Dialoogsessies zijn erg zinvol in omvangrijke aanbesteding”

TIBN Technisch Beheer & Onderhoud BV is een van de installatiebedrijven die aan de aanbesteding van het RVB meedeed en twee percelen gegund kreeg. Deelname aan een aanbesteding van RVB is zeker niet nieuw voor TIBN, vertelt directeur Martijn de Vries, maar de dialoogsessies waren dat wel. “Ons team vond het erg prettig om in die gesprekken te horen welke doelen de opdrachtgever voor ogen heeft, maar ook om te kunnen vertellen en reageren hoe wij daarin staan.”

Vooraf bij omvangrijke aanbestedingen ziet De Vries veel nut voor de dialoog. “In dit soort aanbestedingen heeft kwaliteit een groot aandeel in de beoordeling. We moesten ook een kwaliteitsplan schrijven. Door de dialoogsessies konden we een beter gevoel krijgen bij wat de opdrachtgever wil, als het gaat om dat kwaliteitsplan. De intentie en de richting komen daarmee toch meer tot leven.”

In het bestek was in beginsel geen rekening gehouden met de coronaperikelen, die begin 2020 de kop op staken. “Wij moesten begin mei onze aanbieding indienen. Corona zorgde op dat moment voor een hoop vragen en ook onzekerheden. Want wat is het effect van corona op de wijze hoe wij kunnen werken en hoe kunnen we onze mensen het beste beschermen? Op basis van hoe we die risico’s op dat moment konden inschatten, lieten we dat meewegen in de prijsvorming. Tegelijk is dit wel iets wat elk bedrijf zelf moet inschatten. Dat hebben wij dus ook gedaan.”



Foto: Baldwin Hendersson

Aanbesteden vraagt om inhoud

Tweefase-contracten, bouwteams, aanbesteden op ambitie, SBIR's en innovatiepartnerschappen. Publieke opdrachtgevers in Nederland kregen de afgelopen jaren nieuwe instrumenten om de samenwerking met de markt vorm te geven. Bijeenkomsten over deze instrumenten worden goed bezocht. Deze instrumenten passen dan ook uitstekend bij de maatschappelijke uitdagingen van nu.

Toch zijn deze instrumenten slechts één zijde van de medaille. Zonder inhoudelijke verdieping en concretisering van de maatschappelijke vraagstukken die we moeten oplossen, zijn deze instrumenten waardeloos. Immers, zonder een inhoudelijk vraagstuk geen aanbesteding. Laten we, publieke opdrachtgevers en markt samen, met minstens net zo veel enthousiasme de inhoudelijke vraagstukken verkennen. Dat maakt aanbesteden ook veel leuker. Ik zal uitleggen waarom.

De keuze voor een bepaalde aanbestedings-, contract- of organisatievorm volgt uit het vraagstuk en de marktcondities. Zonder eerst goed uit te diepen wat we moeten inkopen valt er moeilijk een keuze te maken voor procesvormen. Blijkt het vraagstuk bijvoorbeeld vrij rechttoe rechtaan, dan voldoen vaak reguliere procedures met een inlichtingenbijeenkomst. Gaat het om een complexer vraagstuk dat moet worden opgelost, dan zijn dialooggesprekken gewenst. En zijn de financiële risico's die met de opdracht gemoeid zijn groot, dan vallen onderhandelingen te overwegen. Zijn er voor het vraagstuk bewezen oplossingen voor handen, dan voldoet vaak een plan van aanpak met een ingevuld prijzenblad als inschrijving. Zijn die oplossingen er nog niet, dan kun je overwegen om eerst een prototype te laten ontwikkelen of eerst een pilot uit te voeren, voordat je overgaat tot definitieve gunning. En is de verwachting dat de inhoud gaat verschuiven gedurende de looptijd van de opdracht, organiseer dan een grote mate van flexibiliteit in de overeenkomst.

Van startups en andere innovatieve ondernemingen hoor ik dat ze graag het inhoudelijk gesprek willen voeren met publieke opdrachtgevers. En ook bij ambtenaren zie ik die behoefte. Ambtenaren die veranderingen in gang willen zetten, zoeken steeds vaker de inhoudelijke verdieping op. Dit is een mooie ontwikkeling. De maatschappelijke uitdagingen waar de publieke sector voor staat zijn enorm. Zonder inhoudelijke uitdieping van deze uitdagingen, is het moeilijk om tot een passende opdracht te komen.

Kortom, sta meer stil bij de inhoudelijke vraag die we moeten oplossen en waarom we die moeten oplossen. Omarm die dialoog en verken samen met de publieke opdrachtgevers de verdieping en concretisering van het maatschappelijke vraagstuk. De keuze voor het beste inkoopinstrument zal hieruit vanzelf volgen. Op die manier worden de beste mensen geïnspireerd hierin hun tanden te zetten en tot nieuwe verrassende oplossingen te komen.

Floris den Boer - Coördinerend adviseur bij PIANOo,
Expertisecentrum Aanbesteden

Triodos Bank: bijzonder gebouw vanuit een bijzondere samenwerking

“Dit is een voorbeeld van hoe het altijd zou moeten”

Het pand is ongetwijfeld het meest duurzame, circulaire gebouw van ons land. Het op 6 september 2019 opgeleverde kantoorgebouw van Triodos Bank in Driebergen-Rijsenburg is een mijlpaal én voorbeeld voor alle toekomstige, duurzame gebouwen. En dat geldt ook voor de totstandkoming ervan. Volgens de betrokken partijen is het meest bijzonder de intensieve samenwerking tussen architecten, ontwikkelaar, eigenaar en uitvoerders - vanaf de ontwerpfase tot en met de oplevering. Ook daarin is het een voorbeeld voor andere bouwprojecten.



“Doordat we met de opdrachtgever én gebruiker van het pand zulke korte lijnen hadden, waren we in staat om vooraf, maar ook tijdens de uitvoering, enorm veel speciale wensen te vervullen”, vertelt Sander Kok, projectleider voorbereiding bij J.P. van Eesteren. Als hoofdaannemer was J.P. van Eesteren eindverantwoordelijk voor de realisatie en werkte daarbij nauw samen met installatiebedrijf Bosman Bedrijven en andere onderaannemers. “De opdrachtgever, een joint venture van Triodos Bank en EDGE Technologies, heeft ons al heel vroeg bij deze opdracht betrokken”, vertelt Kok. De joint venture had een definitief ontwerp in de markt gezet en vroeg in de aanbesteding partijen om de verantwoordelijkheid op zich te nemen en een realisatie-

plan op te stellen. “Zo konden we samen met de installateur en de opdrachtgever de juiste keuzes maken voor het bestek en de definitieve uitvoering”, aldus Kok.

De klant aan tafel

Ada Schallenberg zat namens Triodos Bank in het team dat de bouw begeleidde. “Wij hebben de opdracht in de markt gezet met als doel een maximaal duurzaam en circulair gebouw te realiseren. De architecten van het gebouw en interieur lieten we al optimaal met elkaar samenwerken, in plaats van na of naast elkaar. Die aanpak wilden we ook in de uitvoering. Dus zodra we de opdracht konden aanbesteden - iets wat we overigens niet per se





Sander Kok



Evert Adams



Ada Schallenberg

moesten, maar wel wilden - bleek dat J.P. van Eesteren naar ons idee het beste onze ambitie begreep.” Ada Schallenberg, maar ook Sander Kok en Evert Adams, projectmanager van Bosman Bedrijven, geven aan dat er na de gunning nog erg veel ruimte was om samen tot definitieve keuzes te komen. “Door samen met marktpartijen de vele opties langs te lopen, realiseerden we onze ambitie; veel beter dan wanneer we alles zouden voorschrijven. Dat is onze overtuiging en met die filosofie in ons achterhoofd hebben we dit hele project aangepakt”, zegt Schallenberg.

Creatieve oplossingen

“Het was een zeer intensief traject,” zegt Adams, “eentje waarin we echt een stapje harder moesten lopen dan anders. Ada zorgde ervoor, door vast te houden aan de ambitie van Triodos Bank, dat we steeds weer met creatieve oplossingen kwamen. Zo kwam het dat we, soms op een heel laat moment, nog verbeteringen konden doorvoeren. Helaas kwamen sommige vragen of wensen zo laat, dat we moesten concluderen dat - ook al zou het een verbetering zijn - het te lastig was om door te voeren zonder de voortgang van het proces te blokkeren.” “Desondanks vind ik dit echt hét voorbeeld van een aanpak, zoals het eigenlijk altijd zou moeten gaan”, zegt Kok. “Niet zo zeer de wijze waarop wij en Bosman Bedrijven met onze kennis tot een bestek en de definitieve uitvoering zijn gekomen. Want die werkwijze, al ontwerpend tot de meest optimale constructie met de best mogelijke inpassing van de techniek komen, doen we al langer. Het is de samenwerking die echt uniek was. Het klikte tussen de mensen. Als er een probleem was, legden we dat op tafel, en bespraken we in alle openheid met alle partijen

voor wie dit probleem een obstakel vormt, en vervolgens zochten we samen naar de oplossing. Zo kwamen we er altijd uit.”

Speciaal innovatieplatform

Dat Schallenberg namens Triodos Bank aan tafel zat en zo direct met de uitvoerders over de dagelijkse uitvoering sprak, is niet gebruikelijk, zeggen Kok en Adams. “Strikt formeel was zij ook geen partij. De joint venture, met daarin ook de contactpersoon van EDGE Technologies was onze opdrachtgever. En toch vonden wij het belangrijk om ook vaak en direct met de eindgebruiker, in dit geval Ada, te kunnen overleggen en beslissingen te kunnen nemen”, vertelt Kok.

“In dit soort processen groeit alles en iedereen naar elkaar toe”, zegt Adams. “We hadden tijdens het project ook een innovatieplatform, eigenlijk een informeel en ad hoc-overlegstructuur met de gebruiker, juist om met elkaar de mogelijkheid te hebben om keuzes opnieuw te bekijken. Kunnen we restwarmte uit de vriezers gebruiken? Brengen we nog vloerverwarming aan in de hellingbaan? Steeds kwamen er suggesties van diverse partijen om het ambitieniveau wat aan te scherpen. Binnen het innovatieplatform keken we dan of het de investering waard is en of het in het proces in te passen was. Zoiets kan alleen als de gebruiker en eigenaar van het pand aan tafel zit.”

“Deze werkwijze past wanneer alle partijen open en eerlijk met elkaar samenwerken. Dat is echt een opgave. In dit project kon het, mede doordat we met z’n allen zoveel nieuwe ontwikkelingen tegenkwamen, vanwege onze hoge ambitie om een circulair, duurzaam gebouw te realiseren. Dan merk je dat vertrouwen in elkaar tot bijzondere prestaties leidt”, besluit Schallenberg. <



Circulariteit in de bouw

Tientallen partijen in de bouw, vanuit bedrijfsleven - waaronder Bouwend Nederland - overheid, wetenschap en onderwijs, onderschrijven één gemeenschappelijk doel: in 2050 een volledig circulaire bouweconomie.

Bouwbedrijven kunnen vanuit hun positie het primair grondstofverbruik verder reduceren door bouwwerken te ontwerpen met lichtere constructies, die inzetbaar zijn voor meerdere functies en demontabel zijn tijdens de sloop. Ook kunnen ze gebruikmaken van zo circulaair mogelijke materialen en bouwdelen. Maar om de daadwerkelijke transitie naar een circulaire bouweconomie te maken zijn veel (inter)nationale ketenpartners nodig. Denk aan slopers, toeleverende industrie, bouwgroothandel, financiers, vastgoedbeleggers, architecten, (overheids)opdrachtgevers, de (ontwikkellende) bouw, het Rijk, wetenschap en onderwijs.

Op dit moment spelen er nog veel vragen: Hoe definieer en meet je circulair bouwen? Hoe ontwerp je circulair? Wat is een circulaire uitvraag? Hoe leg je materiaaldata zo vast dat deze optimaal inzetbaar zijn voor toekomstige functies? Het is belangrijk dat we hierop sectorbrede antwoorden en afspraken krijgen. Dat kan alleen door samenwerking tussen alle bovengenoemde partijen. Bouwend Nederland participeert daarom in het Transitieteam Circulaire Bouweconomie, CB23 en het BTIC. Binnen deze platforms werken vertegenwoordigers vanuit al deze partijen aan het oplossen van knelpunten en innovaties.

Toch, los van alle vraagstukken die we moeten oplossen, kan er al veel. Bekijk de voorbeelden en handvatten eens op de website www.circulairebouweconomie.nl.



Foto: Limit fotografie

Circulariteit in de installatiebranche

Circulariteit is niet meer weg te denken. De coronacrisis heeft laten zien dat circulariteit en duurzaamheid de twee grote thema's zijn voor de komende decennia. Techniek Nederland vindt dat circulair installeren hoort, loont en moet. Niet voor niets in die volgorde.

Allereerst hoort het omdat het bij onze verantwoordelijkheid past hoe wij met de aarde en haar grondstoffen willen omgaan. Het loont omdat we er simpelweg geld mee kunnen verdienen. Dat is niet onbelangrijk voor de continuïteit van menig installatiebedrijf. En het moet omdat er gewoon wetten en regelgeving aankomen die circulaire oplossingen eisen.

We zien natuurlijk wel grote uitdagingen. Enerzijds zijn installaties en installatieonderdelen complexer in hun samenstelling dan enkelvoudige bouwmaterialen, zoals beton, glas en staal. Het is in dat opzicht meer dan gewenst dat we samen met de fabrikanten en groothandels naar oplossingen voor hergebruik en demontabiliteit zoeken. Anderzijds speelt het dilemma van energie-efficiëntie versus hergebruik. Door de ontwikkelingen in de installatietechniek zijn nieuwe installaties vaak energiezuiniger dan oude. Om in zo'n geval oude installaties in een nieuw gebouw te herplaatsen is niet altijd de beste oplossing als efficiëntere installaties voorhanden zijn. Kortom, er is een lange weg te gaan, maar we ondernemen deze reis graag samen met opdrachtgevers, ingenieurs, architecten, bouwers, fabrikanten en groothandel. Alleen samen krijgen we de cirkel rond.

Bekijk wat Techniek Nederland doet op het gebied van circulariteit op www.technieknederland.nl/circulair.

Veel voorkomende klachten bij aanbestedingen

Klagen over aanbestedingsprocedures is van alle tijden. Dat is simpelweg inherent aan het spel om de knikkers. In 2018 schreef ik in Cobouw een artikel met een top-10 van meest voorkomende klachten die leven bij inschrijvers. Er zijn de afgelopen twee jaar verschuivingen waarneembaar wat betreft de geuite klachten. Een overzicht in vogelvlucht, met daarbij aandacht voor de invloed van Covid-19.

Ik stel in ieder geval vast dat klachten zich meer concentreren rond grote thema's die niet zo zeer op een specifieke aanbesteding betrekking hebben, maar branchebreed worden ervaren. Denk bijvoorbeeld aan de luide roep om bij de uitvraag (veel) meer nadruk te leggen op kwaliteit in plaats van prijs. Inschrijvers ervaren immers dat in veel gevallen prijs nog altijd te bepalend is en dat kwaliteit te weinig aandacht krijgt. Datzelfde geldt voor innovatie en circulariteit.

Klagen over prijsduiken

De klacht over 'laagste prijs aanbestedingen' resulteert in een nauw samenhangende klacht namelijk die van het prijsduiken. Sturen op laagste prijs resulteert in de nodige gevallen in een rat race die eindigt bij prijzen die gewoon niet gezond zijn. Ook voor opdrachtgevers niet, want dergelijke prijzen leiden tijdens de uitvoering veelal tot



kwaliteitsdiscussies, meerwerkclaims om de slechte prijs te compenseren en overschrijding van de oplevertermijn. Covid-19 wakkert deze klacht naar mijn idee extra aan, omdat ondernemers in deze economisch barre tijden nog wat sneller bereid (of genoodzaakt?) zijn om te duiken met de prijs.

Langer wachten

Een klacht die zeker deels valt toe te schrijven aan Covid-19 gaat over de termijnen die aanbestedende diensten hanteren bij voorlopige gunning. Dit laat steeds vaker enorm lang op zich wachten. En naast de onzekerheid en frustratie die dit oplevert bij inschrijvers, heeft het ook een grote impact op de planning van inschrijvers. Bedenk daarbij dat de indexering van prijzen en risicoregeling in veel gevallen zijn uitgesloten zodat de inschrijver vast zit aan zijn oorspronkelijke prijsopgaaf. Ook de motiveringsplicht is sterk gestegen op de klachtenladder, vooral rondom de uitslag. Steeds meer aanbestedende diensten volstaan met slechts het vermelden van de scores van de inschrijver en de plaats waar de inschrijver is geëindigd in de ranking. Ze vermelden niet hoe de inschrijver scoort ten opzichte van de voorlopige winnaar. Los van het feit dat dit in beginsel strijdig is met de Aanbestedingswet en het ARW, levert het inschrijvers ook veel frustratie op.



Lage plafondbedragen en ramingen

Recent was er ook veel aandacht voor het aanzwellende geluid uit de markt dat aanbestedende diensten (veel) te lage plafondbedragen hanteren in een poging inschrijvers te verleiden toch in te schrijven. Ongeveer spiegelbeeldig zijn de klachten over het intrekken van aanbestedingen, omdat een aanbestedende dienst stelt dat de inschrijvingen ver boven de eigen raming liggen. Om dan vervolgens de raming niet te openbaren, zodat de markt de deugdelijkheid van de raming niet kan toetsen.

Klachten die - ook zonder Covid-19 - nog altijd hoog scoren zijn de disproportionele eisen (denk bijvoorbeeld aan stapelen van kerncompetenties en clusteren), disproportionele risico-allocatie en antwoorden bij NvI die disproportioneel zijn of niet (deugdelijk) ingaan op de gestelde vraag. Waarbij de meest frustrerende antwoorden nog altijd zijn: "nee", en "zie bestek".

Ondanks de Marktvisie, de recentelijk weer aangepaste Gids Proportionaliteit, de handreiking Tenderkostenvergoeding en andere regelingen blijft er dus nog voldoende werk aan de winkel. <

Joost Haest - advocaat bouwrecht en aanbestedingsrecht bij Severijn Hulshof advocaten. Hij is ook de vaste adviseur van het Advies Centrum Aanbestedingen (ACA GWG) en diverse brancheorganisaties, zoals MKB INFRA en VHG.

TOP 10 KLACHTEN

1. Prijs veelal bepalend
2. Prijsduiken/abnormaal lage prijs
3. Disproportionele Eisen
4. Motiveren uitslag
5. Plafond bedragen
6. Raming onvoldoende + niet geopenbaard
7. Tenderkostenvergoeding
8. Termijnen bij gunning
9. Ontwerp en risico's naar ON
10. Antwoorden NvI disproportioneel/geen (deugdelijk) antwoord



Illustraties: Het Platte Vlak



Ministerie komt met concrete uitwerking voor verbeterde rechtsbescherming bij aanbesteden

Om de rechtsbescherming bij aanbestedingsprocedures te verbeteren komt het ministerie van EZK begin 2021 met concrete uitwerkingen van de eerder aangekondigde maatregelen en aanbevelingen. Die uitwerkingen zijn het gevolg van overleg binnen een brede klankbordgroep. “In deze groep hebben we tot september van 2020 niet alleen veel goede ideeën uitgewisseld, maar er is ook meer wederzijds begrip ontstaan. Op basis daarvan kunnen we nu nieuwe voorstellen opstellen.”



Foto: Eric de Vries

Aan het woord is Geert Moelker, plaatsvervangend directeur mededinging en consumenten bij het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) en voorzitter van de klankbordgroep. De aanleiding voor het instellen van de klankbordgroep was een onderzoek uitgevoerd in 2019 door het bureau KWINK groep naar de rechtsbescherming bij aanbestedingen. Eind 2019 zijn de resultaten van het onderzoek en de beleidsvoornemens door staatssecretaris Mona Keijzer met de Tweede Kamer besproken. Na dit overleg, en mede door enkele moties die zijn aangenomen, is het overleg in de klankbordgroep ontstaan. Maar ook al eerder hebben ministerie, betrokken overheden en ondernemersorganisaties al ingezet op het verbeteren van de praktijk via het programma ‘Beter Aanbesteden’.

Besprekingen in klankbordgroep

“Uit het onderzoek kwam naar voren dat veel marktpartijen het gevoel hebben dat zij in de huidige aanbestedingspraktijk moeite hebben om een klacht behandeld te krijgen of om hun gelijk te halen. De onderzoekers hebben dit op zeer gedegen wijze op een rij gezet waarna wij, na de behandeling in de Tweede Kamer, besloten hebben om de problematiek verder in een klankbordgroep te bespreken. Hiervoor hebben we een brede vertegenwoordiging uitgenodigd van enerzijds vertegenwoordigers van aanbestedende diensten en anderzijds vertegenwoordigers van de markt in vorm van onder meer MKB Nederland, Bouwend Nederland en Techniek Nederland. Daarnaast waren er ook enkele experts betrokken. Van december 2019 tot oktober 2020 waren er regelmatig discussiebijeenkomsten waar we veel ideeën hebben uitgewisseld, gericht op echte output waarmee we de aanbestedingspraktijk kunnen verbeteren. Die verbeteringen hebben als doel het vlotter en beter behandelen van eventuele knelpunten of klachten in het aanbestedingsproces.”

Meer wederzijds begrip

“Maar naast ideeën voor verbeteringen is er ook meer wederzijds begrip ontstaan”, vertelt Moelker. “Het belangrijke voordeel van het overleg in de klankbordgroep is dat we de problematiek veel integraler hebben besproken. Je kunt natuurlijk over een bepaald onderdeel uit het aanbestedingsproces van mening verschillen, maar wil je dat oplossen, dan moet je vrijwel altijd ook naar andere onderdelen in het proces kijken. Dat was precies wat we in de klankbordgroep deden. Dat is soms best een uitdaging. Je moet je dan in de positie van anderen verplaatsen. Zo kom je er beter achter waar de belangen liggen en hoe iedereen kan bijdragen om reacties of klachten tijdig in te dienen en te behandelen.”

Aanpassingen en aanbevelingen

Welke aanpassingen in bijvoorbeeld wetgeving of welke aanbevelingen in de vorm van handreikingen of best practices de staatssecretaris straks zal presenteren, kan Moelker nog niet zeggen. “De resultaten uit het klankbordoverleg zijn we nu aan het verwerken. Die gaan we met de staatssecretaris bespreken, zodat zij deze begin 2021 kan voorleggen aan de Kamer en aan de markt.” Het zal een combinatie zijn van aanpassingen in de wet en aanbevelingen voor de markt. Daarmee komt het ministerie tegemoet, zo is Moelker overtuigd, aan de drie typen problemen die het onderzoek van de KWINK groep in hoofdlijnen heeft vastgesteld, te weten:

1. Inschrijvers maken beperkt gebruik van hun rechtsbeschermingsmogelijkheden.
2. In de praktijk wordt de impact van klachtenafhandeling op het oplossen van problemen als onvoldoende ervaren.
3. Rechtsbescherming zoeken bij de rechter kent diverse problemen.

Meer informatie over het onderzoek en een link naar het onderzoek: tnl.nu/onderzoek-rechtsbescherming <

“Om snelheid te krijgen hebben we vragenrondes gecombineerd, en dat werkt prettig”



Gemeente Eindhoven pakt handschoen op en versnelt aanbesteding

In 25 dagen van marktconsultatie tot opdrachtgunning

Toen in maart 2020 duidelijk werd dat Covid-19 voor een lockdown ging zorgen, klonk nadat duidelijk werd dat de verkeersstroom enorm afnam meteen de roep om projecten te versnellen en zo mogelijk naar voren te halen. “Asfaltering van de drukke, Eindhovense verkeersader John F. Kennedylaan stond voor 2021 op de planning. Nu we in maart en april van 2020 de verkeersintensiteit ineens fors zagen teruglopen, hebben we deze kans met beide handen aangegrepen.”

Bas Drijvers, strategisch inkoopadviseur bij de gemeente Eindhoven zag het versnellen van aanbestedingen meteen als een zeer serieuze mogelijkheid. “We waren de asfaltering van de John F. Kennedylaan al aan het voorbereiden. Maar nu de mogelijkheid zich voordeed hebben we de ruimte in de aanbestedingswet opgezocht. Toen die horde genomen was, besloten we op 10 april om de klus te versnellen. Op 11 april verstuurdde we de uitnodiging voor de marktconsultatie, eind april waren de aanbestedingen al binnen en op 6 mei is de opdracht vergund.”

9 werkdagen vragen stellen

Drijvers vertelt dat in eerste instantie de marktconsultatie met drie grote aannemers plaatsvond. Vervolgens is de aanbesteding Europees gepubliceerd en hebben acht partijen op de opdracht ingeschreven. “Gewoonlijk is er één moment voor nota van inlichtingen. Maar wij hebben gezegd dat we, vanaf dag 1 van de publicatie, elke dag vragen zouden beantwoorden. Als partijen voor 6.00 uur 's avonds hun vragen zouden indienen, zouden wij voor 12.00 uur de volgende dag de antwoorden beschikbaar stellen. Deze aanpak hanteerden we 9 werkdagen achter elkaar. Van de aannemers kregen we te horen dat ze dit erg prettig vonden. Het bood hen veel comfort om eventuele risico's te doorgronden.”

Garanties voor de uitvoering

Voor de aanbesteding van deze opdracht had de gemeente de partijen een plafondbedrag meegegeven. “Maar het belangrijkste was om te laten zien hoe zij omgingen met de kansen en risico's, hoe ze de samenwerking zagen, en hoe ze konden garanderen dat ze tijdens de uitvoering, deels in de bouwvak, over voldoende personeel en voldoende asfalt konden beschikken. De uitvoering moest in zeer korte tijd worden afgerond”, zegt Drijvers. “Het niveau van de inschrijvers was erg hoog;

met een gemiddeld cijfer van 8 werden alle inschrijvers hoog gewaardeerd. De winnaar behaalde zelfs twee tien en een negen.”

Versnellen kan niet altijd

Het versnellen van de aanbesteding bleek in dit project niet erg ingewikkeld, vertelt Drijvers. “We hebben met bloedspoed een aanbestedingsleidraad opgesteld; wat weten we en wat heeft de markt nodig. Die spoed was ook handig. In een reguliere aanbesteding werk je met verschillende vragenrondes; eerst technische, daarna juridische vragen. Om snelheid te krijgen hebben we dit gecombineerd, en dat werkt prettig. We waarschuwen partijen om zo open mogelijke vragen te stellen, want dan konden we ook open antwoorden geven. Iedereen beseft dat het hier echt om samenwerking ging.” Drijvers kreeg van bestuurders in de gemeente de vraag of ze niet vaker zo'n versnelde aanbesteding kunnen doen. Maar dat ligt toch genuanceerd. “Bij projecten waar meer burgerparticipatie komt kijken en waar omgevingsmanagement nadrukkelijk een rol speelt, is die snelheid niet mogelijk; dat zou ten koste kunnen gaan van de zorgvuldigheid.”

Nauwe samenwerking

“Bij dit asfalteringsproject - en andere, gelijksoortige projecten - was die versnelling prima te doen, en zou ik het vaker willen doen. Veel partijen moesten naast elkaar werken, waardoor schuttingen werden geslecht en er een nauwe samenwerking ontstond. Eigenlijk ben ik wel verbaasd als ik hoor dat niet veel meer overheden deze versnelde methode hanteren. Het heeft ons geleerd dat we, door meer vrijheid aan de markt te geven, minstens even goede aanbestedingen krijgen. De aanpak heeft ons vertrouwen nog niet beschaamd. We willen er de komende periode nog een impuls aan geven.” <

Acties en onderzoeksresultaten 2019 door Aanbestedingsinstituut

In 2019 heeft het Aanbestedingsinstituut 428 kwesties aan de orde gesteld, verdeeld over 99 aanbestedingen. 87 maal (88%) zijn één of meer aangemelde problemen opgelost. Gunningscriteria en eisen aan inschrijvers kwamen het vaakst aan bod.

Vergoeding tenderkosten: teleurstellende respons

Om de Handreiking Tenderkostenvergoeding uit te dragen, heeft stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, kortweg Aanbestedingsinstituut, 34 maal gevraagd om een tegemoetkoming in de inschrijvingskosten te overwegen. Dit leverde 12 positieve reacties op en 22 keer werd het verzoek afgewezen. De reacties maken zichtbaar dat veel aanbesteders een plan van aanpak zien als een opgave die beperkte kosten oproept. Ondernemers zien dat anders.

Commissie van Aanbestedingsexperts

De Commissie van Aanbestedingsexperts heeft een klacht van het Aanbestedingsinstituut gegrond verklaard. De klacht betrof het verlagen van het gewicht van de kwalitatieve criteria in de gunningsformule. In de aanmeldfase was bekendgemaakt dat prijs en kwaliteit ongeveer even zwaar zouden wegen, maar in de inschrijvingfase bleek dat de kwaliteit slechts een gewicht had van circa 5%. De Commissie stelt dat niet mag worden afgeweken van de informatie die hierover in de aankondiging is opgenomen.

Uitkomsten analyse openbaar aangekondigde aanbestedingen

De analyse toont enkele positieve trends: meer bouwteams, meer aanbestedingen met een relevant duurzaam gunningscriterium en vaker mondelinge inlichtingen. Tegenvallers zijn er ook: het geringe aantal tegemoetkomingen in de tenderkosten en het toenemend gebruik van de CO₂-prestatieladder als geschiktheidseis.

Veiligheid in aanbestedingen

Het Aanbestedingsinstituut toetst het veiligheidsbesef van aanbestedende diensten aan de hand van vijf onderwerpen die met de Inspectie SZW zijn afgestemd. De toetsing beperkt zich tot RAW-bestekken van concrete projecten. In 2019 is vaker (38%) een deugdelijk V&G-plan opgesteld. De extra voorlichting door Inspectie SZW werpt haar vruchten af. De milieutechnische hoedanigheid van grond werd veel minder vaak (41%) in het bestek vermeld. De geringe aandacht (31%) voor verkeersveiligheid blijft een zorgenkind.

De ontwikkelingen in een notendop

Aantal aanbestedingen	1202	(+50)	Tenderkostenvergoeding	136	(+28)
Infra	927	(+75)	Moderne contracten	200	(-1)
B&U	275	(-25)	Bouwteam	103	(+48)
Geclusterde opdrachten	446	(-40)	Moderne procedures	58	(+23)
Opdelen in percelen	279	(+29)	Duurzame gunningscriteria	423	(+113)
Toestaan varianten	12		Beste prijs-kwaliteitverhouding	68%	(gelijk)
Foute eisen aan inschrijvers	418	(+4)	Laagste prijs	32%	(gelijk)
Mondelinge inlichtingen	213	(+64)	Correcte aankondigingen	9%	(-3%)

Trends in grafieken

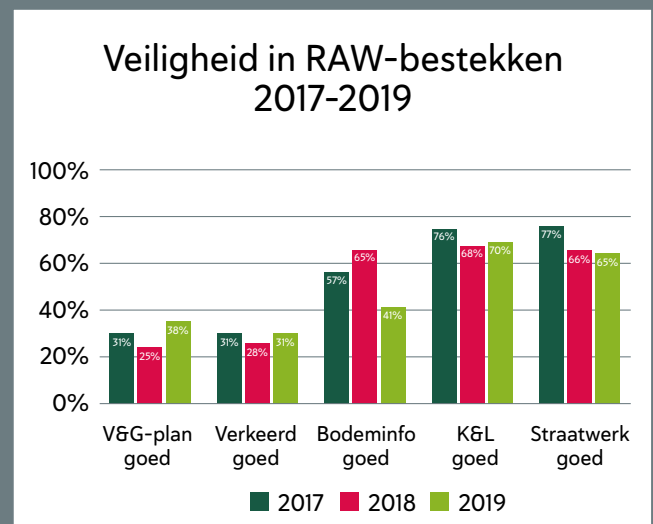
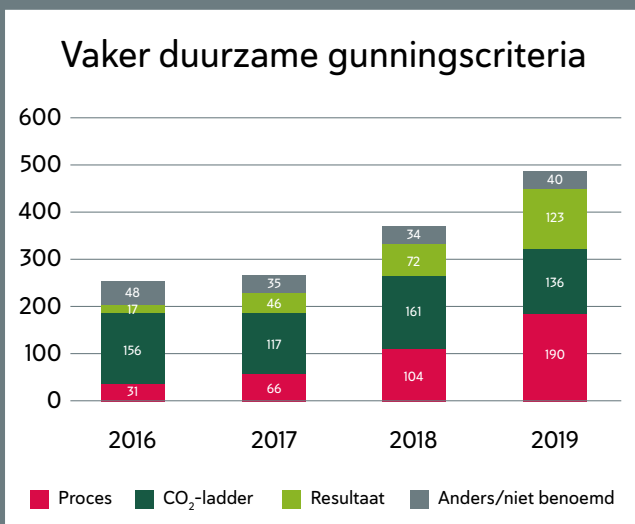
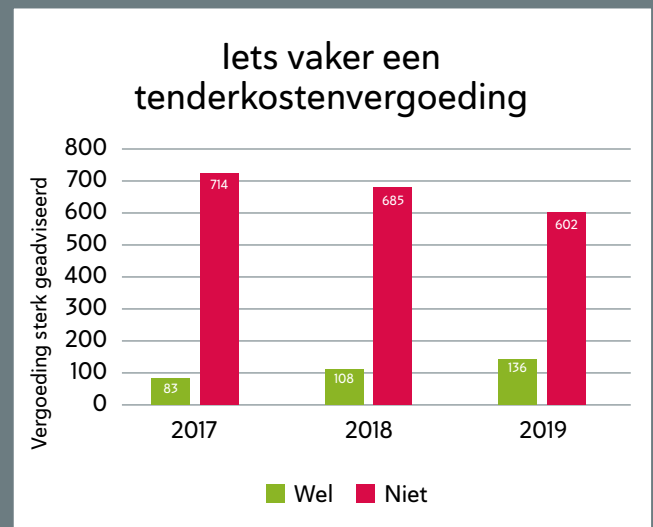
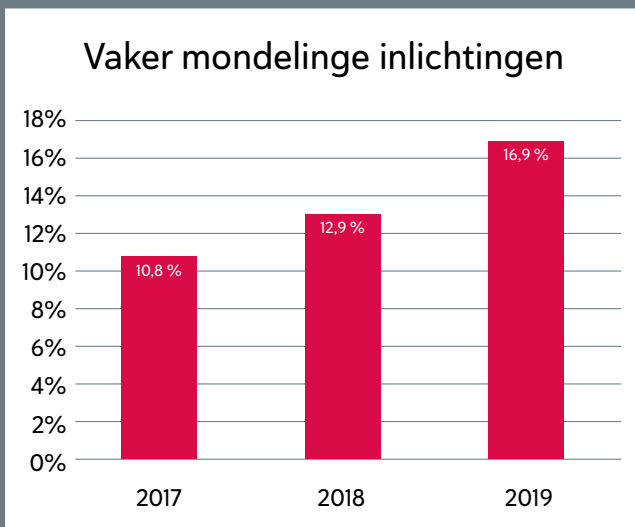
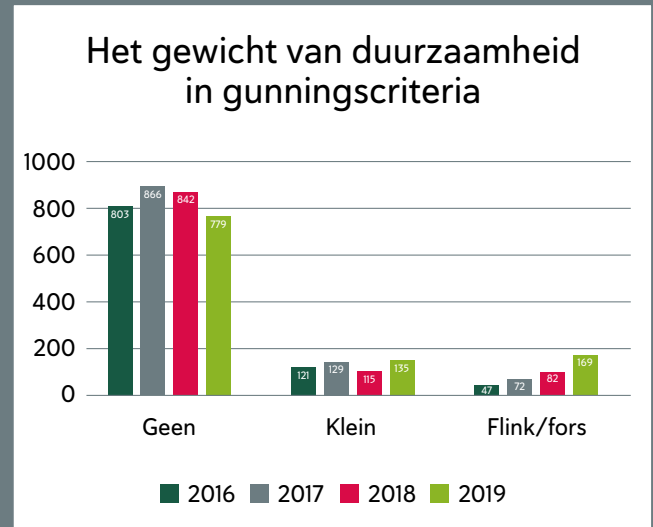
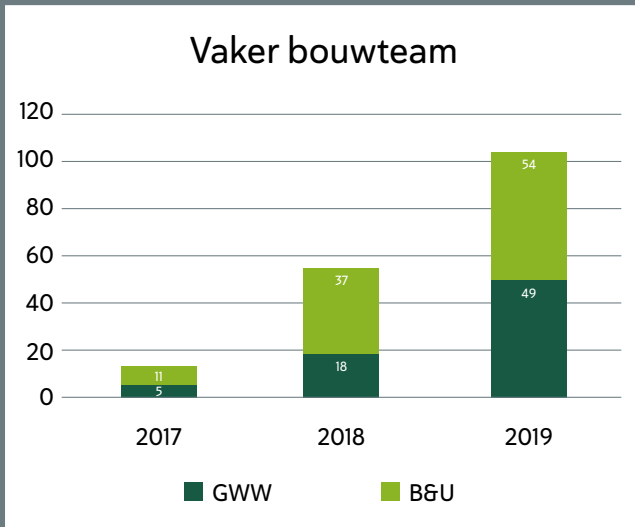




Foto: Herbert Wiggeman

Eenvoud in Europese aanbestedingspraktijk nog ver te zoeken

De Europese Commissie is zich bewust dat zij zich in Brussel in een ambtelijke bubbel bevindt, waar weinig doordringt van de grote boze buitenwereld. Om daar toch voeling mee te houden of te krijgen en niet volledig te vervreemden van de dagelijkse en zakelijke realiteit heeft de EC op verschillende dossiers zogeheten Stakeholders Expert Groups opgericht. Zo ook voor overheidsaanbestedingen. Van de informatie die ik tot op heden vanuit deze expertgroepen meekreeg, kan ik nog niet erg enthousiast worden.

Voor de Europese Federatie van het Midden- en Kleinbedrijf in de Bouw EBC heb ik als afgevaardigde zitting in de Stakeholders Expert Group on Public Procurement (SEGPP). De bedoeling is dat deze SEGPP (groep van vertegenwoordigers van belanghebbenden) gedurende drie jaar vier keer per jaar bijeenkomt. Op die momenten bespreken we alle voornemens van de Europese Commissie op het gebied van overheidsaanbestedingen, maar ook de uitwerking van reeds genomen maatregelen, en geven we daarover adviezen. Van mijn eerste termijn zit de helft er nu op en we zijn pas twee keer bijeengekomen. De agenda's van de betrokken ambtenaren zitten zo vol dat ze zelfs geen videovergadering kunnen inplannen.

Op zich is het best bizar om van een gezelschap van aanbestedingsdeskundigen - advocaten, nationale ambtenaren, adviseurs, inkopers en bestuurders (we zijn met 25) - te vragen om zich geheel belangeloos ter beschikking te houden en vervolgens taal noch teken te geven. Zelfs niet nadat enkelen van ons vroegen om op zijn minst een videovergadering in te plannen. De actualiteit van de Covid-19-crisis geeft wel degelijk aanleiding voor een herbezinning op zaken als onvoorziene omstandigheden en dwingende spoed. Ik mag hopen dat dit gebrek aan respons niet maatgevend is voor de mate waarin men onze adviezen serieus neemt.

Aardig inkijkje

De adviesaanvragen beperkten zich tot nu toe tot digitalisering bij aanbestedingen, collusie (concurrentievervalsing of mededingingsbeperkend handelen) en opstelling van een competentieraamwerk voor aanbestedingsambtenaren. Al doende kregen we intussen een aardig inkijkje in hoe het er in andere landen aan toe gaat.

Om met dat laatste te beginnen: zonder chauvinistisch te zijn hebben we het in Nederland beter voor elkaar dan in de meeste andere landen. Daar past men de regels van de aanbestedingsrichtlijn ook onder de financiële minimumdrempels toe. Men kent daar geen onderhands meervoudige aanbestedingen. Ze organiseren daar voor het selecteren van een cateraar een blinde proeverij, om maar niemand te compromitteren. Alles is gericht op de procedure en niet op het verkrijgen van de beste aanbidding voor een redelijke prijs.

Competentieraamwerk

Daar wordt men dus blij met een competentieraamwerk voor aanbestedingsambtenaren. Ik niet. 30(!) pagina's met eisen waaraan de betreffende functionarissen moeten voldoen en waar ze ook jaarlijks op moeten worden getoetst en bijgeschoold. Nog los van de vraag wat dat allemaal moet kosten en wie daar leiding aan moet geven, moet je je eerst afvragen of je van deze mensen mag verwachten dat ze zelfstandig beslissingen mogen en kunnen nemen over het terzijde leggen van aanbiddingen vanwege het vermoeden van concurrentiebeperkend handelen. Niemand van de Europese collega's had bedacht dat dit toch echt voorbehouden is aan de bevoegde concurrentieautoriteiten en rechters.

Gelukkig is het een raamwerk en wordt het geen verplichting. Het zal de Nederlandse deur wel voorbijgaan, maar geeft wel aan dat velen aanbesteden nog als doel

op zich beschouwen en niet als middel om het beste product tegen een eerlijke prijs te verkrijgen.

Resultaatgerichte benadering

Met de enige andere Nederlandse deelnemer aan de SEGPP geven wij bij de eerstkomende bijeenkomst een presentatie over de Nederlandse, meer resultaatgerichte benadering. Daarin gaat het over het uitgangspunt dat samenwerken geen vies woord is, zolang je maar transparant en non-discriminatoire bezig bent. Het zal een hele klus zijn om de collega's daarvan te overtuigen. Het is namelijk een stuk veiliger om je achter allerlei procedures te kunnen verschuilen. Daarbij gaan ze voorbij aan het feit dat bouwbedrijven, installateurs en wegenbouwers gewoon eerlijke bedrijven zijn. Ondernemingen die door eerlijk werk een eerlijke boterham willen verdienen. Bovendien maak je 99,7% van die bedrijven (het midden- en kleinbedrijf) het werken nog eens extra moeilijk door die procedures alsmat verder te verfijnen en te verdichten en die procedures ook toe te passen op aanbestedingen waarvoor deze niet verplicht en ook niet nodig zijn.

Beter Aanbesteden

In Nederland hebben we met het traject Beter Aanbesteden een actieagenda waarmee we juist het optimale uit een aanbestedingsprocedure willen halen. Met elkaar stelden we vast dat de wet- en regelgeving voldoende ruimte biedt om samen creatief naar oplossingen te zoeken. Daarnaast besloten we om de rechtsbescherming van de aanbieders te versterken, zodat het proces ook eerlijk, proportioneel, transparant en non-discriminatoire verloopt. Want er zijn nog steeds aanbestedende diensten die daar moeite genoeg mee hebben. Dit zou eigenlijk leidend moeten zijn bij de selectie en opleiding van aanbestedingsambtenaren. En een onafhankelijke Aanbestedingsautoriteit, zoals een aantal Europese landen die al kent, zou dit moeten bewaken. Een Aanbestedingsautoriteit die vraagbaak, kenniscentrum en waakhond is voor die vier leidende beginselen van het aanbestedingsrecht.

Philip van Nieuwenhuizen - Voorzitter/directeur bij de Vereniging MKB INFRA en vice president European Builders Confederation.

STABI, het onafhankelijk aanbestedingsinstituut

De stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, kortweg het aanbestedingsinstituut, is een onafhankelijk instituut. Wij zijn in het leven geroepen door de grootste bedrijfstakorganisatie in de Bouw & Infra en we bewaken de kwaliteit van aanbestedingen van werken. Ons doel is door constructief overleg het aantal (juridische) problemen bij aanbestedingen te verminderen.

Het aanbestedingsinstituut is er voor de hele Bouw- & Infrabranche. We houden de belangen van de opdrachtnemers scherp in de gaten. Zij kunnen ons attenderen op fouten in aanbestedingen waarmee ze zelf worden geconfronteerd.

Opdrachtgevers kunnen met ons te maken krijgen als we opmerkingen plaatsen bij één van hun aanbestedingen maar zij kunnen zich ook bij ons melden als zij zelf een specifieke vraag hebben over een aanbestedingsconstructie. Op die manier voorkomen wij liever vooraf dat een fout wordt gemaakt dan dat we achteraf een fout moeten corrigeren. Zo treedt het aanbestedingsinstituut op in zaken die voor de branche van belang zijn.

Aanbestedingscentrum Techniek Nederland

Aanbestedingscentrum Techniek Nederland is de nieuwe naam van SMI (Stichting Marktwerking Installatietechniek). De naamswijziging zorgt dat onze stichting, die óók met de nieuwe naam onafhankelijk blijft werken, makkelijker en directer aan Techniek Nederland te linken is. De nieuwe naam geeft ook de nieuwe rol weer die de stichting steeds meer krijgt: van aanbestedingswaakhond naar adviseur bij aanbestedingsprocessen.

Wij staan voor een doelmatiger aanbestedingspraktijk. Hoewel de belangen van de installatiesector voorop staan, geloven wij heel sterk dat als een aanbesteding doelmatig verloopt, dit niet alleen goed is voor de markt maar juist ook voor de aanbestedende dienst. Wij blijven nog steeds misstanden en foute procedures aankaarten. Maar veel vaker proberen we met onze leden eerder in het aanbestedingsproces bepaalde onduidelijkheden, verkeerde aannames of uitgangspunten bespreekbaar te maken. In die rol dragen we ook zelf oplossingen aan, wat weer een positieve bijdrage in het proces heeft; dit is beter dan achteraf klachten te moeten indienen.

Hier zijn gevestigd:

Techniek Nederland

Techniek Nederland Verzekeringen

Aanbestedingscentrum

Techniek Nederland

Federatie Werkgeversorganisaties

Techniek (FWT)

Stichting Centraal Register

Techniek (CRT)

Stichting Wetenschappelijk Onderwijs

en Onderzoek Installatietechniek (WOI)

Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra

Zilverstraat 69

2718 RP Zoetermeer

Contactpersonen:

Lidewij de Ruijter, 079 325 21 38

Jos van Alphen, 079 325 21 22

Aanbestedingscentrum Techniek Nederland

Korenmolenlaan 4

3447 GG Woerden

088 543 27 62

Contactpersonen:

Marissa Willemse

Ingrid Spanjaard

Laurens de Vrijer