

# Aanbesteden –wat kan er?



**VNG/Boaborea seminar over aanbesteden en samenwerken**  
**Arthur van de Meerendonk**

## • **Introductie: Arthur van de Meerendonk**

### • Voorheen: Ministerie van SZW

- **Wetstrajecten: SUWI en WWB**
- **Opstart van de re-integratiemarkt**
- **Aanbesteden en staatssteun**



### • Nu: zelfstandig

- **Projectleider 'Goed opdrachtgeverschap', Deltaplan Inburgering**
- **Trainingen inkopers en beleid gemeente Rotterdam**
- **Begeleiden aanbesteding UWV + G4: 'Fit for Work'**

Magazijn13 specialisatie: 'strategische sturingsthema's'

## Thema's

- Voorbereiding van een aanbesteding
  - **met ondermeer: de marktconsultatie**
- Prijs en kwaliteit bij de gunning
  - **gewichten en scoremethodiek**
- Contractbeheer
  - **voortgang- en resultaatbewaking**
  - **wat als partijen de gemaakte afspraken niet nakomen?**

## Vorbereidingsfase = 80 procent van het werk

### • Vraagformulering

- **doelgroep, doelformulering**
- **organisatie: het 'speelveld in kaart brengen'**



### • Strategische oriëntatie

- **opdrachtnemer of partner?**
- **oriëntatie op de doelstellingen/risico's van de contractpartner**

### • Marktconsultatie

- **kennis en kunde van marktpartijen om eigen ideeën te toetsen**
- **hoe aan te pakken? maak een schifting (schriftelijke ronde), zorg er wel voor dat het proces transparant is!**

## prijs en kwaliteit

- Gewichten: hoe belangrijk is een criterium?

- **bijvoorbeeld: prijs vind ik even belangrijk als kwaliteit...**
- **... maar is dat wel zo?**
- **vaak zal dit alleen in een beperkt interval gelden!**



- Bepaling van de relatieve gewichten

- **hoeveel € heb ik over voor één eenheid extra kwaliteit?**
- **meestal is het verband tussen prijs – kwaliteit niet lineair**

- Kwaliteit is moeilijk te kwantificeren

- **zelfs bij een gering gewicht kan prijs toch de doorslag geven**

## prijs en kwaliteit (vervolg)

- De volgende stap: de score bepaling

- **Lineair of niet-lineair? Meestal ligt niet-lineair voor de hand**
- **Dit geldt zeker bij een budgetrestrictie!**



- Een minimum en een maximum?

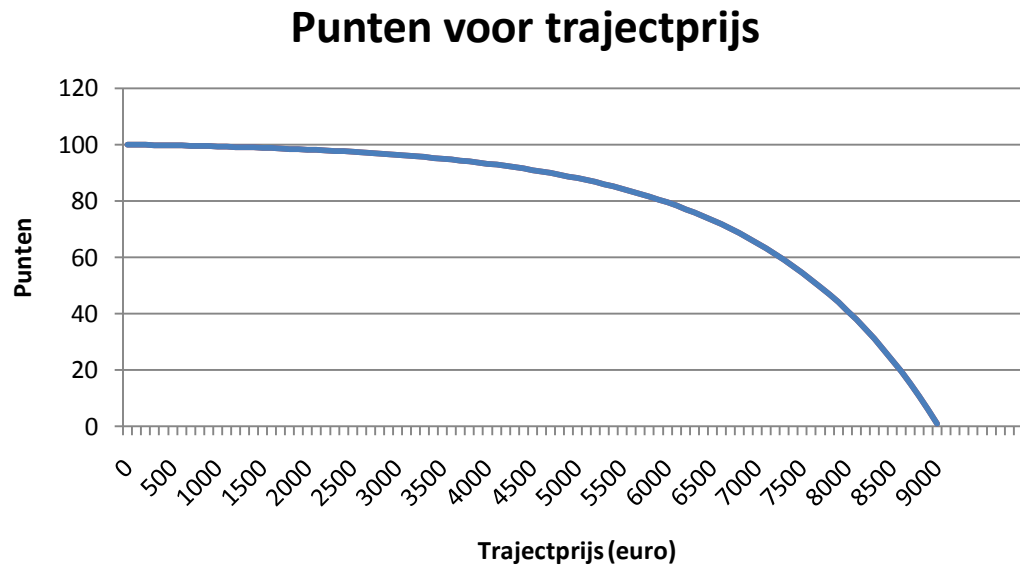
- **valkuil: € 14.000 scoort evenveel punten als € 6.000**
- **laat de score daarom gewoon doorlopen, ook negatief**

- Een benchmark hanteren: relatief of absoluut?

- **let op: een relatieve benchmark nodigt uit tot strategisch bieden!**

## prijs en kwaliteit (vervolg): enkele voorbeelden

- Niet lineair scoren



## prijs en kwaliteit (vervolg): enkele voorbeelden

### • Cijfervoorbeeld: lineair versus niet-lineair

- Bij een prijs van € 3.800,- geldt 100 en bij € 7.600,- geldt 50 punten
- Methode 1: aantal punten =  $150 - (50 * (\text{prijs} / € 3.800,-))$  (= lineair)
- Methode 2: aantal punten =  $100 * (\text{€ } 3.800,- / \text{prijs})$  (= niet lineair)

	prijs in €	kwaliteit
Offerte A	4000	60
Offerte B	4500	70
Offerte C	4600	71,5

Score methode 1	prijs	kwaliteit	totaal	
Offerte A	97,4	60	155,4	3
Offerte B	90,8	70	160,8	2
Offerte C	89,6	71,5	161,1	1



Score methode 2	prijs	kwaliteit	totaal	
Offerte A	95	60	155	1
Offerte B	84,4	70	154,4	2
Offerte C	82,6	71,5	154,1	3





## prijs en kwaliteit (vervolg): enkele voorbeelden

### • Cijfervoorbeeld: relatieve versus absolute benchmark

- Methode: aantal punten =  $100 - (50 * (\text{prijs} / \text{laagste prijs}))$
- Kwaliteit max. 50 punten; verhouding prijs/kwaliteit: 50/50

	prijs in €	kwaliteit	Score	prijs	kwaliteit	totaal
Offerte A	2000	10	Offerte A	50	10	60
Offerte B	3000	37	Offerte B	25	37	62
Offerte C	3200	41	Offerte C	20	41	61
Offerte D	3400	45	Offerte D	15	45	60

Score	prijs	kwaliteit	totaal
Offerte B	50	37	87
Offerte C	46.7	41	87.7
Offerte D	43.3	45	88.3

## prijs en kwaliteit (afsluiting): conclusies

- Traditionele aanbesteding: “race to the bottom”
  - **te sterke prijsconcurrentie leidt tot een inferieur resultaat**

- Wat zijn de alternatieven?

- **zorgvuldige gewichtenbepaling en scoremethodiek**
- **gefaseerd aanbesteden**
- **... of gewoon de prijs vastzetten!**

**Maar leidt een vaste prijs niet tot verspilling van publieke middelen?**

- **antwoord: nee, mits er een goede contractsturing is!**



## contractbeheer

- Hoe wilt u regie voeren?
- Hoe behoudt u het overzicht?



- Wat houdt 'partnership' nu precies in?

- **Niet alle dienstverleners moeten ook uw partners zijn!**

## contractbeheer (vervolg)

- Het is belangrijk om rollen gescheiden te houden
- Een nuttig instrument: de balanced scorecard
- Wat als afspraken niet nagekomen worden?
  - **‘escaleren’**



## Vragen + discussie



[www.magazijn13.nl](http://www.magazijn13.nl)