

Wachten op de uitslag kost geld

Een bedrijf dat inschrijft op een aanbesteding moet personeel en materieel beschikbaar houden voor de uitvoering van de opdracht. Zolang de uitslag niet bekend is, kan hij die middelen niet inzetten voor een ander project. Voor de niet-winnaars en hun onderaannemers is wachten op de uitslag weggegooid geld, wat doorwerkt in de algemene kosten. Indirect kost wachten dus ook opdrachtgevers geld.



TIP Breng kort na de aanbesteding een voorlopige uitslag uit

Geef ondernemers zo snel mogelijk inzicht in hun positie. Die informatie hebben zij nodig voor hun keuzes ten aanzien van andere aanbestedingen en onderhandse opdrachten.

Verplicht bij gunning op laagste prijs

Het ARW 2016 verplicht bij gunning op laagste prijs, binnen uiterlijk twee werkdagen na opening van de inschrijvingen, een proces-verbaal inclusief inschrijvingssommen te verstrekken. De toelichting vermeldt waarom dit voorschrift in het ARW 2016 is opgenomen: "Bedrijven doen vaak in eenzelfde periode aan meerdere aanbestedingen tegelijk mee. Dit brengt uiteraard beschikbaar houden van personeel en materieel met zich mee. Het is voor een goede bedrijfsvoering dan ook van groot belang zo spoedig mogelijk te weten of er enige kans op verkrijging van een bepaalde opdracht is."

Niet verplicht, wel belangrijk bij beste prijs-kwaliteitsverhouding

De toelichting op het ARW 2016 stelt aansluitend: "In het ARW 2016 zijn geen afzonderlijke bepalingen opgenomen over de termijn waarbinnen de eindrangorde moet worden bekendgemaakt aan de inschrijvers nadat die rangorde met inachtneming van de beoordeling van de kwalitatieve aspecten door de aanbesteder is vastgesteld. Wel is wenselijk dat een aanbesteder ook hier, onder andere omwille van de organisatorische aspecten bij de deelnemende bedrijven, voortvarendheid betracht bij de beoordeling van de kwalitatieve aspecten en bij de bekendmaking van de rangorde aan de inschrijvers."

Voor deelnemende bedrijven is vooral van belang dat zij zo snel mogelijk de rangorde te weten komen. Voor laag geklasseerde ondernemers maakt een voorlopige uitslag de weg vrij om de bakens te verzetten naar andere opdrachten. De beslissing om al dan niet te gunnen is meestal alleen van belang voor de nummer 1 op de lijst. De aanbesteder kan en mag daar de tijd voor nemen.

Rangorde en gunningsbeslissing hoeven niet samen te gaan

Het komt vaak voor dat een aanbesteder gelijktijdig een uitslag en een gunningsbeslissing mededeelt. Het is prima als dat op korte termijn kan worden geregeld. Is er meer tijd nodig, maak dan alvast de voorlopige rangorde bekend, zo mogelijk met de scores erbij. Dit helpt ondernemers enorm. De aanbesteder hoeft de voorlopige uitslag niet toe te lichten. Daar is de motivering van de gunningsbeslissing voor.

Voordelen voor de opdrachtgever

Het kort na de aanbesteding informeren van inschrijvers vergroot de animo om in te gaan op een oproep of uitnodiging. Naarmate meer opdrachtgevers kiezen voor een snelle eerste berichtgeving, leidt het ook tot besparingen in de bedrijfsvoering van ondernemers.

Nog meer voordeel: gunnen binnen de opgegeven planning

De wens om de capaciteit aan personeel en materieel maximaal te benutten is een belangrijke drijfveer om scherpe prijzen aan te bieden en beschikbare onderaannemers te betrekken. Belangrijk is dan wel dat het gunningstraject volgens planning verloopt. Als daar vertraging in ontstaat, en al helemaal als het werk niet op de startdatum kan beginnen, dreigt onderbenutting van de beschikbare capaciteit. Een ondernemer die erop kan vertrouwen dat de kans op een late gunning klein is, hoeft dat risico niet in zijn prijs op te nemen. Het loont dus om aanbestedingen goed voor te bereiden en voorgespiegelde termijnen in acht te nemen.

Heeft u vragen? Mail ons via aanbesteden@bouwennederland.nl



 BouwendNederland