

WAT DOEN WE MET UITBIJTERS IN AANBESTEDINGEN?

SOMMIGE KOEIEN MOET JE IN DE KONT WILLEN KIJKEN

Door Kees Blokland

Als verhuisprojecten in de markt worden gezet door opdrachtgevers, wordt aan verhuisbedrijven gevraagd om offerte uit te brengen. Na een eventuele voorselectie op basis van uitsluitingscriteria blijft dan een aantal biedingen over, waarbij naast kwalitatieve elementen ook altijd een prijs is afgegeven.

Bij het vergelijken van de diverse offertes wordt prijs afgewogen tegen de kwalitatieve aspecten. Hoe dan ook, een lagere prijs levert altijd punten op en om die reden zie je dat sommige aanbidders gaan stunten met zeer lage prijzen. Als in een biedingsprocedure één partij opvalt met een extreem lage prijs, spreek je van een "uitbijter". Denk dan aan een afwijking van de concurrerende biedingen met zo'n 20 procent, of zelfs meer.

Uit een kleine rondgang bleek mij dat dit nog steeds in de verhuismarkt voorkomt. En dat vind ik eigenlijk merkwaardig! Je zou toch denken dat in een volwassen, uitgekristalliseerde markt het niet kan voorkomen dat een opdrachtnemer op een verantwoordelijke wijze de markt 20 procent kan onderbieden? Dan moet de ondernemer toch wel over een ongedacht innovatief plan van aanpak beschikken, want anders kan deze de opdracht alleen met verlies draaien, of over de ruggen van zijn personeel.

Kort en goed: het lijkt me zeer onwenselijk dat er in het biedingsproces

echte uitbijters voorkomen, want dat vormt een risico voor de kwaliteit van de uitvoering, het imago van de branche en het sociaal beleid. De vraag is hoe cowboygedrag kan worden voorkomen, ongefundeerde biedingen op lage prijs, die een negatieve prijs/prestatiespiraal in de markt veroorzaken?

Het begint bij de opdrachtgevers die bij de uitvraag de weging van prijs verkeerd ontwerpen. In de Handreiking Kunst van een gewogen oordeel (te vinden op de website van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag) staat een aantal recepten om hierbij tot een goede inrichting te komen.

Helaas zie ik nog best veel aanbestedingen waarbij de prijs te zwaar wordt gewogen, waarbij aan de onderkant van de prijsmarge nog steeds veel punten worden uitgedeeld (dit kan veel beter en slimmer!) en waarbij er geen afvangmechanisme is voor prijsuitbijters. Dan ligt vervolgens de primaire verantwoordelijkheid bij de opdrachtnemers: de verhuisbedrijven. De bonafide varianten, verenigd in de OEV, kunnen goed calculeren. En het is in de behoorlijk uitgekristalliseerde vaderlandse verhuismarkt erg onwaarschijnlijk dat je zomaar 20 procent naar beneden miskleunt, zou ik zeggen. Tenzij het om een bijzondere eenmalige opdracht in een nieuwe of onheldere (specificaties...) omgeving zou gaan, dan kan het misschien.

Omdat partijen niet vooraf met elkaar moeten willen afstemmen (dit is niet alleen onethisch, maar ook wettelijk verboden) moet er een manier gevonden worden om rare uitbijters in de biedingen tegen te gaan.

Doorgaans is de interesse om na gunning nog eens terug te kijken niet groot, we moeten immers vooruitkijken, maar wellicht is het toch de moeite waard om in de branche tot een aanpak voor evaluatie achteraf te komen (die vanuit mededingingsrecht perspectief is toegestaan) waaruit leerervaring voor de inschrijvers en de branche kan worden opgedaan. Bij zo'n evaluatiemethodiek zou voorop moeten staan om onwenselijk cowboygedrag tegen te gaan en meer inzicht te krijgen in prijsopbouw en prijs-kwaliteitverhouding, voor zover deze vakgebonden is. Daarbij moet er nadrukkelijk ruimte blijven voor efficiencywinst en innovatie. Maar dan niet als black box, want dat is een slecht excuus voor prijsduiken.

Graag stel ik u hier de vraag: vindt u ook dat uitbijters onwenselijk zijn? En wat kunt u hier aan doen? Voor een gezonde blik naar voren, moet je soms ook de blik naar achteren willen werpen.

Kees Blokland, oud-voorzitter van de Code verantwoordelijk marktgedrag, heeft deze opinie op eigen titel geschreven vanuit zijn betrokkenheid bij gezond marktgedrag, met nadrukkelijk respect voor mededingingsregels.

