

Vertrouwenskwesties blijven olifant in de kamer bij aanbestedingen

18.10.2022 | Actueel Max Muller



Algemeen wordt aangenomen dat aanbestedingsprocedures onontbeerlijk zijn bij grote infrastructurele hervormingen in een markteconomie. De warmtetransitie is hier een goed voorbeeld van. De laatste tijd daalt het aantal succesvolle aanbestedingen echter. Waar ligt dit aan, en vooral: wat kunnen we hieraan doen? Michiel van den Berg en Judith Koole, respectievelijk CEO en CGO van Eteck, deelden hun inzichten tijdens het Nationaal Warmte Congres 2022.

Vorig jaar was er nog geen vuiltje aan de lucht. Daar waar in 2020 de hoeveelheid succesvolle aanbestedingen op drie bleef steken, steeg deze hoeveelheid in 2021 spectaculair tot maar liefst zestien succesvolle opdrachten. De hooggespannen verwachtingen liepen dan ook een deuk op toen bleek dat in 2022 slechts zes aanbestedingen succesvol waren verlopen.

Hiermee was het slagingspercentage slechts 20 procent. Michiel van den Berg spreken van de zogeheten 'tenderparadox': hoe duurzamer en betaalbaarder het project moet zijn, hoe meer voorwaarden er door verschillende partijen worden gesteld om de risico's in te kaderen. En die belemmeren de procedure.

Wat gaat er precies mis? In het verleden waren de resultaten die uit aanbestedingsprojecten voortkwamen wisselend. Bovendien wil met steeds minder inspanning juist méér resultaat. Er ontbreekt een garantie van inkomsten op nieuwe aansluitingen van en op warmtenetten. Bovendien is de terugverdientijd onzeker.

Bovenal is het ontbreken van vertrouwen tussen partijen de zogeheten olifant in de kamer. Tussen verschillende bedrijven en gemeenten is sprake van informatie-symmetrie – de één is vaak beter ingelicht dan de ander. Om hun streepje voor te behouden, leggen bedrijven niet hun belangen op tafel. Daarbij helpt het niet als er sprake is van een duidelijk bovenliggende en onderliggende partij. Hier ligt volgens Koole en Van den Berg vooral een taak bij de grote, commerciële warmtebedrijven om andere firma's mee te nemen.

Een nieuwe weg

Kan het ook anders? Koole en Van den Berg zien wel degelijk mogelijkheden. Maar dan moet wel een rigoureuze omslag gemaakt worden in de manier waarop aanbestedingsprocedures vormgegeven worden.

Hierbij zijn drie punten cruciaal. Ten eerste moet het partnerschap en de relatie tussen verschillende spelers omarmd worden omarmd. Tweede punt is het uitgaan van mogelijkheden, in plaats van risico's. Ten derde zijn transparantie en openheid van vitaal belang.

Concreet behelst zo'n transparante houding bijvoorbeeld de uitvoering van een open calculatie. Op deze manier kan gekeken worden hoe de verschillende partijen het best samen de risico's en de kosten kunnen dekken. Een ander goed voorbeeld: in Groningen werd via bewonersparticipatie de aannemer gekozen voor de reparatie van de huizen. De aanwijzing van de opdracht verliep dus via een breed gesteunde consensus.

[aanbesteding](#)[aanbestedingsprocedures](#)[Michiel van den Berg](#)[Judith Koole](#)[Eteck](#)[Nationaal Warmte](#)
[Congres 2022](#)[Nationaal Warmte Congres](#)[warmtebedrijvengemeenten](#)[warmtetransitie](#)