Kies uw rekenvergoeding:

□ a samen delen
□ b gaan voor goud!

De 'rekenvergoeding': een woord dat de laatste maanden vaak gevallen is in de discussie rond aanbestedingen in de bouwweereld. Tot 1992 betaalde de 'winnaar' aan alle verliezende inschrijvers een bedrag ter vergoeding van de door hen gemaakte reken- en offerkosten. De winnaar mocht zijn prijs verhogen met een aan zijn medegegevensligen te betaler vergoeding. Deze praktijk is dus al tien jaar niet meer toegestaan. Maar de kosten voor het maken van de offerbes hebben nog wel steeds terugverdiend worden. Zeker omdat het in bouw al snel om forse bedragen gaat (1% 2% van de aannameprijs). Dat terugverdien kan in principe op twee manieren.

De eerste mogelijkheid is het aanbesteding deelnemende dienst rechtstreeks de kosten vergoedt aan de inschrijvers. Deze methode is formeel als mogelijkheid opgenomen in het JAR-1986, maar wordt relatief weinig gebruikt door aanbestedende diensten. Ze zijn namelijk bang dat niet-serieuze kandidaten zich alleen inschrijven om de offercijfers te persoonlijk te krijgen.

De tweede mogelijkheid (de commerciële methode) is dat de inschrijvende partijen een overleg voeren om de overheidskosten in hun offerbes. Doel is dan niet om de rekenkosten van andere partijen te vergoeden, maar om uit de marge op de winst gewonnen opdrachten de kosten van de niet gewonnen opdrachten terug te verdienen.

Deze laatste praktijk is succesvol gebleken in andere commerciële situaties. Waarom kan dat dan niet in bouw? De reactie dat het in bouw veel grotere bedragen gaat, wordt veel gebruikt. Dat is waar als je per project rekenhoudt, maar prosentiueel zijn er veel branches waarin de verwervingkosten aanzienlijk hoger liggen dan in de bouw, soms wel boven de 10%. Je zou hoogstens kunnen aanvoeren dat het aantal aanbestedingen per onderneming beperkt is en dat daarom de winst van de grote aantallen, waarop deze methode gebaseerd is, niet opgaat. Maar bij de heersende grote volumes en schoolvergunning in de bouwweereld is dat ook maar zeer ten dele waar.

Wat is dan wel de reden? Wellicht dat een nadere vergelijking van de 'oude' systematiek en de commerciële methode antwoord kan geven. Laten we eens twee bedrijven vergelijken: Ze schrijven beiden in op duizenden offerbes, maar telkens wint de een en verliest de ander. Als je een aantal malen achter elkaar verliest in het systeem van de rekenvergoeding is er nog niet veel aan de hand. Ten opzichte van de gemaakte kosten heb je een redelijke vergoeding gekregen en ten opzichte van de winnaar ben je niet echt veel achterop geraakt: hij heeft hoogstens wat meer omzet en (een procentu luig) winst gemaakt.

In het commerciële systeem zijn de rapen gaar. De verliezer heeft forse kosten gemaakt en er niets voor teruggekregen. De winnaar daarentegen heeft niet alleen omzet en winst geboekt, maar bovendien die winst nog hoger dan in het systeem van de rekenvergoeding, want hij houdt ook nog over op zijn bereikende offercijfers.

Uit deze analyse volgt dat model bestaat, voor zo'n systeem het beste is. Wel is het duidelijk dat het commerciële systeem de verschillen moet aanvullen en dat het systeem van de rekenvergoeding door de verschillende met de mantel der liefde en onderlinge solidariteit bedekt. In het commerciële systeem zijn bouwbedrijven gedwongen tot het leveren van efficiënte en kosten-effectieve prestaties met minimale logistieke problemen. In het systeem van de rekenvergoeding is die dwang veel minder hard. Zwaakle bedrijven hebben veel meer kansen in deze tijd te overleven.

Voor de waardering van deze systemen is het maar net hoe jij naar de bouw kijkt. Is een kwaliteitsverbetering niet zo nodig en is de bouw al maximaal efficient en moeten we zwakke bedrijven beschermen? Dan is enige nostalgie naar het systeem van de rekenvergoeding op zijn plaats. Zijn we daar echter nog niet zo van overtuigd, dan kan het verwerken van de kosten van verloren offerbes in de commerciële strategie een aanleiding stimulans vormen.

Prof. dr. Jan Teigen is publicist, adviseur bij PricewaterhouseCoopers en buitengewoon hoogleraar aan de faculteit Bedrijfswetenschappen van de Universiteit Twente met als leerstoel 'Beslisskunde en inkoopmanagement'.