

# 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 bouwwereld. Tot 1992 betaalde de 'winnaar' aan alle verliezende inschrijvers een bedrag ter vergoeding van de door hen gemaakte reken- en offertekosten. De winnaar mocht zijn prijs verhogen met een aan zijn medegegagiden te betalen vergoeding. Deze praktijk is dus al tien jaar niet meer toegestaan. Maar de kosten voor het maken van de offertes moeten nog wel steeds terugverdiend worden. Zeker omdat het in bouw al snel om forse bedragen gaat (1 à 2% van de aanneemsom). Dat terugverdienen kan in principe op twee manieren.

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

De tweede mogelijkheid (de commerciële methode) is dat de inschrijvende partijen een opslag meenemen op de overheadkosten in hun offertes. Doel is dan niet om de rekenkosten van andere partijen te vergoeden, maar om uit de marge op de wél 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 de bouw? De reactie dat het in de bouw om veel grotere bedragen gaat, wordt veel gehoord. Dat is waar als je per project redeneert, maar procentueel zijn er veel branches waarin de verwervingskosten 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 wet van de grote aantallen, waarop deze methode gebaseerd is, niet opgaat. Maar bij de hedendaagse volumes en schaalvergroting in de bouwwereld is ook dat maar zeer ten dele waar.

Wat is dan wél de reden? Wellicht dat een nadere vergelijking

## Column

van de 'oude' systematiek en de commerciële methode antwoord kan geven. Laten we eens twee bedrijven vergelijken. Ze schrijven

beide in op dezelfde werken, 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 procentueel lage) 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 is die winst nog hoger dan in het systeem van de rekenvergoeding, want hij houdt ook nog over op zijn berekende offertekosten.

Uit deze analyse volgt niet meteen welk systeem het beste is. Wel is het duidelijk dat het commerciële systeem de verschillen accentueert en dat het systeem van de rekenvergoeding de verschillen met de mantel der liefde en onderlinge solidariteit bedekt. In het commerciële systeem zijn bouwbedrijven gedwongen tot het leveren van efficiënte en kosteneffectieve prestaties met minimale logistieke problemen. In het systeem van de rekenvergoeding is die dwang veel minder hard. Zwakke bedrijven hebben veel meer kans langere tijd te overleven.

Voor de waardering van deze systemen is het maar net hoe je naar de bouw kijkt. Is een kwaliteitsverbetering niet zo nodig en is de bouw al maximaal efficiënt en moeten we zwakkere 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 offertes in de commerciële strategie een aardige stimulans vormen.

**Prof. dr. Jan Telgen** is publicist, adviseur bij PricewaterhouseCoopers en buitengewoon hoogleraar aan de faculteit Bedrijfskunde van de Universiteit Twente met als leerstoel 'Besliskunde en Inkoopmanagement'.

