
Raamcontracten

Sinds enkele jaren werken we in de advieswereld. Waarom? Omdat we plezier hebben in de adviespraktijk in al zijn facetten. Daaronder valt ook het maken van hele mooie offertes, dat is leuk werk. Onze opdrachtgevers hebben immers vaak een shortlist van aanbieders die ze allemaal in staat achten de klus te kunnen klaren. Dat kan in Nederland: het barst hier van de waterkennis!

De opdrachtgever kan dus mooie en concurrerende offertes tegemoet zien. Allemaal offertes die 'scherp zijn', to the point, helemaal gevuld met inhoudelijke informatie. Stuk voor stuk pareltjes, de kwaliteit druipt eraf. Kosten noch moeite zijn gespaard. Dat is nog maar het offertestadium, dat belooft wat voor de uitvoering! Even een belletje naar de opdrachtgever, bij grotere klussen een bezoekje. Je maximaal inleven, heerlijk!

Maar wat schetst onze verbazing: opdrachtgevers stappen massaal over op raamcontracten. Sinds enkele jaren zijn ze razend populair en worden via de aanbestedingskalender op de markt gezet, veelal onder de naam 'Europese Aanbestedingen voor Raamovereenkomsten'.

Dus zijn wij druk met het inschrijven op deze raamcontracten. Vaak is het hydrologische advieswerk slechts een onderdeel, of perceel, van een raamcontract en worden nog veel meer disciplines gevraagd. Iedereen in de Europese Unie mag meedoen, dat is het mooie. Maarre..., de voertaal is wel Nederlands, houd daar even rekening mee.

De markt kan optimaal zijn werk doen, is de gedachte. In veel gevallen is een inkoopbureau ingeschakeld. Zij of de opdrachtgever, dat weten we niet precies, stellen een vragenlijst op. Alles wordt piekfijn getrechterd. Eerst de referenties: op orde? Zo ja, dan mag je door! Daarna de verzekeringen, de omvang van het bedrijf, omzet cijfers, etc, etc, etc. Als dat allemaal geregeld is komt de grote schifting, de proof of the pudding: een set algemene vragen en specifieke vragen. Veelal een casus die uitgewerkt moet worden. Opvallend is dat een aantal raamcontracten dezelfde vragen kent. En dat terwijl het verschillende waterschappen zijn: verschillende gebieden, een verschillende bestuurlijke en hydrologische historie, et cetera. En dan de prijs. Ook dat is piekfijn geregeld. Om te goedkoop aanbieden te voorkomen wordt veelal een ondergrens gesteld. De uurtarieven voor de senior lijken verdacht veel op de van mijn automonteur Ronnie. Maar goed, we zijn niet verplicht hiervoor aan te bieden.

Langzaam ontstaat twijfel bij deze vorm van aanbesteden. Is het wel zo efficiënt? Kan een overheid op basis van dit systeem de komende jaren wel de juiste partijen selecteren? Weet men nu al precies wat er de komende jaren uitbesteed gaat worden? Komen kleine bedrijven en zzp'ers wel voldoende aan bod? Kortom, is de aanbestedende partij wel voldoende gediend bij deze werkvorm voor ons zo geliefde hydrologische werk?

En is het voor ons aanbieders wel effectief? Met bijvoorbeeld 12 bedrijven inschrijven op 1 raamcontract kost zo minimaal honderd dagen voor-investering. En daarna voor de 3 tot 5 geselecteerden in de zogenaamde mini-competitie nog eens? Hoezo mini? Normaal worden er vaak ook nog eens 3 offertes opgevraagd?!

Afijn, we zullen zien wat de toekomst brengt. Voorlopig komen we tot de zekere conclusie dat er dankzij de raamcontracten meer geconcurrereerd wordt. En dan is het maar goed dat we het maken van offertes zo leuk vinden.

Maar wat doen de meeste hydrologen nou eigenlijk het liefst? We wensen u daarom een goed 2012 met heel veel leuk en interessant hydrologisch onderzoek!

HH en MV