

Voorwoord van Ed Nijpels

Er verandert veel in het landschap van de raadgevend ingenieurs, zowel aan de zijde van opdrachtgevers als in de rol van aanbidders richting die opdrachtgevers. In de geïntegreerde contracten maakt de ingenieur deel uit van het ontwerp- en realisatieteam en speelt hij vaak een rol in de daarop volgende operationele gebruiksfase, bijvoorbeeld door onderhoudsengineering toe te passen. Het goed verwoorden van de in te brengen prestatie is van cruciaal belang. Dat zal gebaseerd moeten zijn op onderbouwde expertise en de kerncompetenties van de ingenieur in zijn dienstverlening.

Daarnaast beweegt het aanbestedingslandschap ook enorm. Ingenieursbureaus worden (onder andere) ingezet voor het maken van een ontwerp en het opstellen van het daarbij behorende bestek ten behoeve van de (komende) aanbesteding van een opdrachtgever. Aanbestedings- en uitvoeringsvormen zoals Prestatieinkoop maken dat gedetailleerde bestek voor de aanbesteding nu overbodig. De aanbesteding vindt plaats op basis van onderbouwde kwaliteit in relatie tot de geformuleerde opdracht doelstellingen. De (toekomstige) opdrachtnemer baseert zijn aanbod op zijn expertise en omschrijft deze als de prestatie die hij voor de opdrachtgever kan waarmaken. Het bestek (en het bijbehorende contract) wordt pas in een tweede instantie gemaakt, als er één beoogde opdrachtnemer over is gebleven. Uiteraard betekent dit ook werk voor de ingenieursbureaus, want opdrachtgevers huren graag specialisten in om het aanbestedingsproces te ondersteunen, bijvoorbeeld bij het formuleren van de opdracht doelstelling. De aandacht van de ingenieursbureaus wordt hierdoor verlegd van de inhoud naar het proces. Of zoals het in de Prestatieinkoopmethode heet, van de ‘wat’ vraag naar de ‘hoe’ vraag.

Ook krijgen we als ingenieursbranche zelf met deze inkoopvorm te maken. Zo gebruikt Rijkswaterstaat de methodiek ook om van onze diensten gebruik te maken. Dat is een goede ontwikkeling, want het nodigt ons uit om van input denken over te gaan op output denken, naar prestaties. Neem een aanbesteding voor het opstellen van een MER rapportage. Wie het beste weet te onderbouwen dat hij in deze situatie een volwaardige MER rapportage (inclusief omgevingsmanagement) kan opstellen krijgt de klus. Dat is toch een stuk beter dan degene die het minste aantal uren begroot en daarbij de laagste prijs hanteert. We roepen al jaren als branche dat we liever geselecteerd worden op basis van kwaliteit en toegevoegde waarde. Met Prestatieinkoop worden we weer uitgedaagd om onze expertise te tonen en daarmee boven het maaiveld uit te steken.

Prachtig toch?

Dit boek is een aanrader voor het maken van een denkslag, een paradigma verandering, zoals dat zo mooi heet. De methode van aanbesteden levert naar verwachting ook in onze branche een verhoging van de kwaliteit en daarmee van de klanttevredenheid. Prestatieinkoop of Best Value Procurement is niet meer weg te denken in onze branche, dus, if you cannot beat them, join them!

Ed Nijpels
Voorzitter NLingenieurs
www.nlingenieurs.nl

NLingenieurs is de Nederlandse branchevereniging van advies-, management- en ingenieursbureaus. NLingenieurs werd in 1917 opgericht onder de naam ONRI. Sinds 2009 is ONRI verder gegaan onder de naam NLingenieurs. De leden van NLingenieurs zijn private bedrijven die ingenieursdiensten leveren, opereren op basis van vrije concurrentie en voldoen aan de kwaliteitseisen van de vereniging.