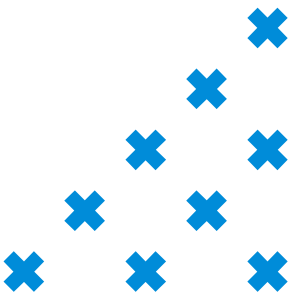
SERIEMATIG AANBESTEDEN

15 september 2026

PRIJSMECHANISME



Inhoudsopgave

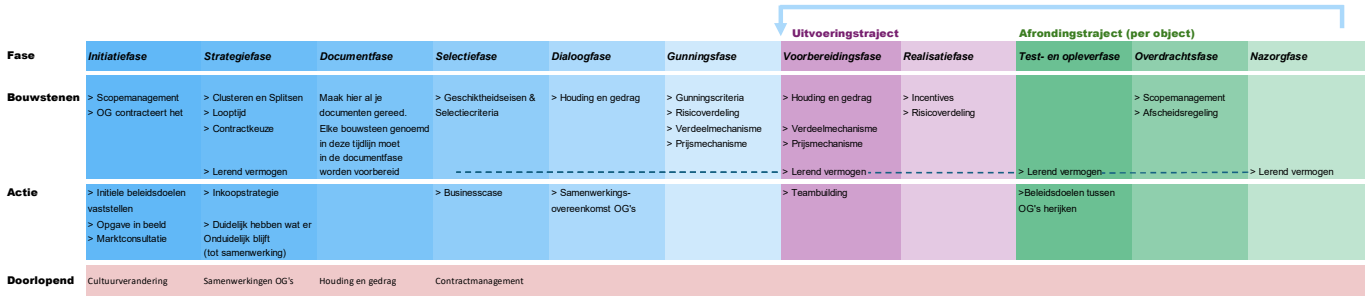
1 Bouwsteen prijsmechanisme 3
1.1 Inleiding 3
2 Randvoorwaarden 4
2.1 Wat is er nodig? 4
3 Inhoud Bouwsteen 6
3.1 Achtergrond en context 6
3.2 Monitoring en sturing 6
3.3 Inrichting van prijsmechanismen (tools en processen voor prijsvorming) 7
3.4 Prijsmechanisme in de praktijk 8

COLOFON		
Schrijver	Job Delhaes	
Controle	Joost Engelhart	Henberto Remmerts
Expert review	Edwin van Dijk	René Veldhuizen

1 BOUWSTEEN PRIJSMECHANISME

1.1 Inleiding

Door seriematig aan te besteden is het mogelijk om projecten te bundelen en herhaalbaar te maken. Dit biedt ruimte voor standaardisatie én voor een stabiel en doordacht prijsmechanisme. Traditionele aanbestedingen per project leiden vaak tot wisselende kosten, planonzekerheid en beperkte ruimte voor innovatie. Seriematig aanbesteden maakt het mogelijk de prijsvorming over meerdere projecten of fasen te structureren en te optimaliseren. Deze bouwsteen richt zich op het ontwikkelen van een transparante, uitlegbare en eerlijke methode voor prijsvorming. Een helder prijsmechanisme geeft inzicht in processen, opslagen, marktontwikkelingen, uurtarieven en materiaalkosten. Het doel hiervan is om voorspelbare, eerlijke, uitlegbare en marktconforme prijzen mogelijk te maken gedurende een langdurige samenwerking voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer. Opdrachtgevers krijgen hierdoor meer grip op kostenontwikkelingen, schaalvoordelen en budgetvoorspelbaarheid, terwijl opdrachtnemers profiteren van continuïteit en een gezond verdienmodel. Door te werken met heldere kostenelementen, benchmarks of vaste rekenregels ontstaat een systeem dat zowel flexibel als voorspelbaar is. Dit versterkt het vertrouwen, voorkomt discussies en zorgt ervoor dat prijzen gedurende de looptijd van de serie op een zorgvuldige en evenwichtige manier worden bepaald. Met behulp van een passend opgesteld prijsmechanisme wordt er een transparanter proces gecreëerd waarin kwaliteit en langdurige samenwerking centraal staan. Zoals te zien in onderstaande tijdlijn van seriematig aanbesteden wordt het prijsmechanisme al in de voorbereidings- en aanbestedingsfase vastgesteld en vormt daarmee een vooraf helder kader voor de samenwerking. Prijsmechanismen zijn hiermee een tool om tot prijsvorming te komen in een contractuele samenwerking. Het prijsmechanisme is niet bedoeld om concurrentie op prijs te organiseren of om de gunning te bepalen. Wel kunnen eenheidsprijzen en uurtarieven worden meegenomen als onderdeel van de gunningscriteria, zodat deze na gunning kunnen dienen als basis voor het prijsmechanisme en de verdere prijsvorming gedurende de samenwerking.



Figuur 1: Tijdlijn van seriematig aanbesteden

2 RANDVOORWAARDEN

2.1 Wat is er nodig?

Het hanteren van prijsmechanismen binnen seriematig aanbesteden biedt verschillende kansen om samenwerking, voorspelbaarheid en doelmatigheid te versterken.
Door bewust aandacht te besteden aan factoren die bijdragen aan een succesvol prijsmechanisme kunnen potentiële risico's worden omgezet in kansen. Op die manier kan een sterk prijsmechanisme worden ontwikkeld dat aansluit bij en bijdraagt aan het gedachtegoed van seriematig aanbesteden. Belangrijke kansen en aandachtspunten binnen het prijsmechanisme zijn:

- ***Vertrouwen en langdurige samenwerking:*** Een goed ingericht prijsmechanisme kan bijdragen aan een duurzame samenwerking en vertrouwen. Door in de samenwerking ''eerlijk geld voor eerlijk werk'' als uitgangspunt te nemen ontstaat wederzijds begrip voor elkaars belangen. De opdrachtgever neemt een houding aan met respect voor de aannemer waarbij de opdrachtgever een eerlijke prijs wil betalen zodat een aannemer ook een gezonde winst kan maken voor goed uitgevoerd werk. Daartegenover staat dat de aannemer een houding ontwikkeld waarbij realistische, marktconforme en uitlegbare tarieven worden gehanteerd. Zo kan er, na gunning, een stabiele samenwerking op basis van vertrouwen ontstaan die van groot belang is bij een langdurige samenwerking zoals bij seriematig aanbesteden het geval is.

- ***Flexibiliteit:*** Bij seriematig aanbesteden is het mogelijk dat omstandigheden kunnen veranderen. Door een prijsmechanismen mee te nemen ontstaat flexibiliteit. Een goed prijsmechanisme biedt namelijk ruimte om in te spelen op marktontwikkelingen, inflatie, wijzigingen in risicoverdeling en onverwachte kostenstijgingen, zonder dat de basis van de samenwerking ter discussie komt te staan. Wanneer er alleen indexeringsafspraken zijn gemaakt, is er onvoldoende ruimte voor aanpassing en ontstaat het risico dat prijzen niet langer representatief zijn voor de werkelijke kosten. Omdat aan het begin van een seriematig project nog niet alles volledig duidelijk is, kan het verstandig zijn om marges op te nemen voor onzekere kostenposten, prijsontwikkelingen of nader uit te werken onderdelen van het project. Deze marges bieden ruimte om later bij te sturen, waardoor het prijsmechanisme kan inspelen op nieuwe informatie of veranderende omstandigheden.

- ***Realistische en uitlegbare prijzen:*** Het is van groot belang dat een prijsmechanisme zorgt voor realistische prijzen. Te lage prijzen kunnen leiden tot kwaliteitsverlies, hogere faalkosten of het later opvoeren van meerwerk. Te hoge prijzen ondermijnen daarentegen de doelmatigheid en zijn niet te verantwoorden vanuit maatschappelijk of budgettair perspectief. Wanneer kosten onvoldoende zijn onderbouwd, wordt een goede beoordeling van de prijsvorming lastig. Een zorgvuldige analyse van de kostenopbouw, toetsing aan marktconforme benchmarks en de mogelijkheid om aanvullende onderbouwing te verlangen, dragen bij aan realistische en uitlegbare prijzen. Door prijzen te vergelijken met referentieprojecten kunnen zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers worden beschermd tegen onrealistisch hoge of lage prijsniveaus. Het inschakelen van een onafhankelijke kostendeskundige tijdens de nadere prijsvorming gedurende de looptijd kan hierbij een hulpmiddel zijn.

- ***Transparantie en voorspelbaarheid:*** Een prijsmechanisme dat werkt met transparante uurtarieven, duidelijke kostendragers en objectieve referentieprijzen creëert helderheid voor alle betrokken partijen. Hierdoor ontstaat een gezamenlijke basis voor besluitvorming en worden prijsverschillen of afwijkingen sneller inzichtelijk. Dit vergroot de voorspelbaarheid gedurende de looptijd van het project en ondersteunt een open en constructieve samenwerking.

- ***Integere prijsvorming zonder marktwerking:*** Doordat opdrachtgever en opdrachtnemer binnen seriematig aanbesteden voor langere tijd samenwerken en prijsmechanisme afspreken, valt traditionele grotendeels marktwerking weg. Daarom is het belangrijk dat de (financiële) afspraken die gemaakt worden transparant en te onderbouwen zijn. Denk hierbij aan inzicht in de wijze waarop tarieven zijn opgebouwd, welke indexeringsafspraken gelden, welke kostencomponenten zijn opgenomen en hoe prijzen zich verhouden tot marktconforme referenties. Heldere financiële afspraken en inzicht in de totstandkoming van prijzen dragen bij aan een integere en uitlegbare prijsvorming en gaan daarmee negatieve beeldvorming tegen. Overweeg om de bestede kosten te publiceren.

3 INHOUD BOUWSTEEN

3.1 Achtergrond en context

Binnen seriematig aanbesteden verschuift de prijsvorming van een eenmalige afweging per project naar een doorlopend proces van afwegingen over meerdere projecten. Belangrijk is om afspraken te maken over generieke programmakosten. Seriematig aanbesteden is een doorlopend proces. Dit vraagt om een andere benadering dan traditionele aanbestedingen, waarbij prijsconcurrentie vaak dominant is. In plaats daarvan ligt de nadruk op het beheersen van kostenontwikkeling gedurende de looptijd van de samenwerking.
Een prijsmechanisme heeft als doel seriematigheid te ondersteunen en te versterken. Omdat projecten elkaar opvolgen en grotendeels vergelijkbaar zijn, ontstaat de mogelijkheid om vooraf afspraken te maken over hoe kostenontwikkelingen, efficiëntieverbeteringen en marktveranderingen worden verwerkt in de prijs. Door vooraf afspraken te maken over de wijze waarop prijzen worden opgebouwd, aangepast en getoetst, kan gedurende de looptijd van de serie gestuurd worden op doelmatigheid zonder telkens opnieuw fundamentele discussies te voeren over prijsniveau of kostenopbouw. In paragraaf 3.3 wordt praktisch beschreven hoe dit ingevuld kan worden.

Daarnaast speelt de publieke context van veel seriematige aanbestedingen een belangrijke rol. Bij overheden is rechtmatigheid de basis om uitgaven te kunnen verantwoorden, terwijl opdrachtnemers behoefte hebben aan duidelijkheid over hun verdienmodel en risico's. Een goed ingericht prijsmechanisme vormt hierin een brug. Het maakt inzichtelijk hoe prijzen zich ontwikkelen en aan welke knoppen gedraaid kan worden om bij te sturen. Hierdoor ontstaat ruimte om keuzes te maken op basis van inhoud en kwaliteit, zonder dat prijsvorming telkens het dominante spanningsveld vormt.

Tegen deze achtergrond ontstaat er ook de mogelijkheid om schaalvoordelen en de voordelen van herhaling te benutten. Doordat werkzaamheden en processen zich herhalen, kunnen werkwijzen worden aangescherpt en efficiënter worden georganiseerd. Een goed ingericht prijsmechanisme sluit hierop aan door deze voordelen expliciet onderdeel te maken van de prijsvorming, bijvoorbeeld via afspraken over het verwerken van efficiëntieverbeteringen in producties of materiaalkosten en het periodiek bijstellen van eenheidsprijzen. Zo wordt het prijsmechanisme niet alleen gebruikt als financieel instrument, maar ook als middel om gezamenlijke ontwikkeling en samenwerking te ondersteunen.

3.2 Monitoring en sturing

Bij seriematig aanbesteden is het van belang om structureel financiële data te verzamelen, te analyseren en te monitoren, zodat inzichtelijk wordt hoe prijzen zich ontwikkelen gedurende de verschillende projecten in de serie. Hierbij neemt de opdrachtgever het initiatief om samen met de opdrachtnemer de monitoring en bijbehorende sturing verder uit te werken. Door de kostenontwikkelingen over de verschillende projecten heen inzichtelijk te maken, wordt duidelijk waar de ontwikkeling in kosten vandaan komen. Deze monitoring kan fungeren als een belangrijk sturingsinstrument: stijgende of dalende kosten geven niet alleen inzicht in externe invloeden, zoals materiaalprijzen, brandstofkosten of marktontwikkelingen, maar ook in interne factoren zoals leerervaringen, efficiëntie van processen en samenwerkingsvormen. Wanneer kosten oplopen, kan gericht worden onderzocht wat de oorzaak is: zijn prijsstijgingen markt gedreven, of wordt onvoldoende geleerd en geoptimaliseerd van opeenvolgende projecten? Door lessen uit afgeronde projecten systematisch te verwerken, kan een financiële 'blauwdruk' worden ontwikkeld die als referentie dient voor de raming en begroting van toekomstige projecten. Deze blauwdruk vergroot de voorspelbaarheid van kosten, ondersteunt transparante besluitvorming en maakt het mogelijk om tijdig bij te sturen in het prijsmechanisme of

de contractvorm voor volgende projecten binnen de serie. Door projectresultaten periodiek te toetsen aan marktbenchmarks, die gegenereerd worden tijdens het seriematige proces, ontstaat inzicht in de mate waarin kostenontwikkelingen worden veroorzaakt door marktveranderingen of door de prestaties binnen de seriematige samenwerking.

3.3 Inrichting van prijsmechanismen (tools en processen voor prijsvorming)

In de huidige wereld van aanbesteden worden al prijsmechanismen toegepast, het is geen nieuw concept. Deze mechanismen worden gebruikt omdat in een vroeg stadium vaak nog onduidelijk is wat de totale kosten precies zullen zijn. Hieronder zijn de meest voorkomende prijsmechanismen beschreven. Afhankelijk van de situatie is het ook mogelijk om varianten van prijsmechanismen te combineren. Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen tools die gebruikt worden om tot een passende prijs te komen en processen die worden gevolgd om tot een passende prijs te komen:

Tools:

1. **Beprijzen referentieobject:** Bij het beprijzen, tijdens de aanbesteding/gunningsfase, van één object wordt een referentieproject of standaardobject als uitgangspunt genomen voor de prijsvorming. Op basis van dit object worden kosten opgebouwd en inzichtelijk gemaakt, bijvoorbeeld via eenheidsprijzen of kengetallen. Dit biedt een vaste basis voor vergelijkbare projecten binnen de serie. Door dit referentiepunt te hanteren, ontstaat meer consistentie in de prijsvorming en wordt het eenvoudiger om afwijkingen te signaleren en te verklaren. Tegelijkertijd blijft maatwerk mogelijk door specifieke projectkenmerken afzonderlijk te beprijzen.

2. **Open begroting:** Een open begroting is een projectgebonden begroting waarbij vooraf de volledige kostenopbouw van een project inzichtelijk wordt gemaakt. Dit kan bijvoorbeeld plaatsvinden in een SSK-raming in de aanloop naar de prijsvorming of bij een nadere opdracht in een RAW-bestek waarin eenheden en hoeveelheden gedetailleerd zijn uitgewerkt. Hierbij bepaalt de markt dus in grote mate de prijzen per onderdeel van een project. De prijstransparantie richting de opdrachtgever ligt hoog omdat alle prijzen zijn onderbouwd met een open begroting.

3. **Open boek:** Het openboekprincipe is doorlopend en gebaseerd op werkelijke, achteraf verantwoorde kosten. Hierbij gaat het dus nog een stap verder dan een open begroting. Hierbij geeft de opdrachtnemer volledig inzicht in alle werkelijke kosten, zoals personeelskosten, materieel, onderaanneming en overhead. Op deze kosten wordt vervolgens een vooraf afgesproken opslag voor winst en risico toegepast. Het is vergelijkbaar met de Kost+ methodiek. Dit systeem vergroot het vertrouwen tussen partijen en maakt het mogelijk om gezamenlijk te sturen op kosten en efficiëntie. Voorwaarde is wel dat duidelijke afspraken worden gemaakt over de detaillering van de kosten en hoe de opslag wordt bepaald.

Processen:

4. **Eerlijk geld voor eerlijk werk:** Hiermee wordt bedoeld dat opdrachtnemer doelmatig en efficiënt ontwerpt en realiseert op basis van gezamenlijke uitgangspunten. De opdrachtgever betaalt op zijn beurt een marktconforme prijs en gunt de opdrachtnemer een gezond winstpercentage. Hierbij ontstaat een constructieve samenwerking waarbij elkaars belangen worden gerespecteerd. Hiermee worden spanningen in de relatie beperkt. De prijzen zijn goed uitlegbaar en verdedigbaar op basis van de geleverde waarde, zonder per definitie de laagste te zijn. De verdeling van risico's en aansprakelijkheden is prijsbepalend. Daarom is het van belang dat opdrachtgever en opdrachtnemer hier overeenstemming over bereiken.

5. **Kostentafels:** Kostentafels zijn periodieke overleggen waarin opdrachtgever en opdrachtnemer samen de begroting of kosten bespreken en bijsturen. Door gebruik te maken van benchmarks kan worden getoetst of prijzen marktconform en reëel zijn. Daarnaast kan een kostendeskundige worden ingezet om de discussie te ondersteunen en verschillen objectief te beoordelen. Deze aanpak draagt bij aan transparante besluitvorming en een goed onderbouwde prijs. In deze overleggen moet duidelijk worden gemaakt wat de budgetten zijn waarbinnen gewerkt moet worden.

3.4 Prijsmechanisme in de praktijk

Aan de hand van een analyse van bestaande contracten is onderzocht hoe prijsmechanismen in bestaande contracten worden meegenomen. In de praktijkvoorbeelden worden verschillende methoden gebruikt om prijzen transparant, herleidbaar en controleerbaar te maken.

In de geanalyseerde contracten komt de eerder benoemde open begrotingssystematiek terug. Hierbij wordt een prijs volledig inzichtelijk en transparant gemaakt. Het laat namelijk zien waaruit de totale kosten bestaan. Zo worden kosten gespecificeerd in kostenposten en de bijbehorende hoeveelheden en tarieven. In de geanalyseerde contracten is er soms ook gewerkt met een vast en vooraf bepaald opslagpercentage. Hiermee is het ook voor alle partijen transparant en inzichtelijk welke percentages worden gebruikt om algemene kosten, risico's en winst te dekken.

Daarnaast worden er in de praktijk ook taakstellende budgetten en plafondbudgetten gebruikt waarbinnen kwaliteits- en prijsafwegingen gemaakt zijn. Uit de voorbeelden blijkt het van belang dat een prijsmechanisme wordt ingericht op basis van transparantie, zorgvuldigheid en een gezamenlijke constatering van een doelmatige prijs. De gehanteerde prijzen worden gebaseerd op vooraf opgestelde documenten, zoals een prijzenboek of prijsvormingsdocument met eenheidsprijzen en opslagpercentages. Op basis van marktconformiteit en benchmarkonderzoek is er vervolgens in het contract opgenomen dat de opdrachtgever de voorgestelde prijs mag weigeren wanneer deze excessief hoog of onrealistisch laag is.

In de voorbeelden komt naar voren dat er in bepaalde gevallen een onafhankelijke kostendeskundige ingeschakeld wordt. Deze kostendeskundige kan vervolgens helpen om een volledige, realistische en herleidbare begroting op te stellen waar zowel opdrachtgever als opdrachtnemer achter staan.

In veel regelingen zijn mechanismen opgenomen die zien op prijsontwikkeling en marktgedrag, zoals indexatie-afspraken, maatregelen tegen onrealistisch lage inschrijvingen en bepalingen die manipulatief biedgedrag voorkomen. Een voorbeeld laat zien dat tarieven in het prijzenboek voorafgaand aan het sluiten van een nadere overeenkomst eenmalig kunnen worden geïndexeerd. Hoewel de gedetailleerde invulling per systeem sterk kan verschillen, is het gemeenschappelijke doel steeds het stimuleren van een transparant en gestructureerd proces van prijsvorming.

De nadruk in de voorbeeldcontracten op herleidbaarheid, reproduceerbaarheid en marktconformiteit sluit aan bij de uitgangspunten van seriematig aanbesteden, waarin voorspelbare en consistente prijsafspraken centraal staan. Deze marktconformiteit wordt gebruikt om aan te tonen dat de prijs logisch en passend is in de markt. Soms dient de toets op marktconformiteit ook als extra controle wanneer er twijfels zijn over hoe de prijs tot stand is gekomen.