



TenderIn

Toekomstbestendig Aanbesteden in de Bouw en- GWW Sector.



WWW.TENDERIN.NL

STRATEGISCHE TRENDS VOOR 2026

Inleiding

Een nieuw tijdperk voor aanbestedingen in de bouw en GWW sector



De aanbestedingsmarkt voor de grond-, weg- en waterbouw (GWW) bevindt zich op een strategisch keerpunt. Decennialang werd de sector gedomineerd door een focus op de laagste prijs. Die tijd is voorbij. We betreden een tijdperk waarin traditionele methoden plaatsmaken voor integrale benadering, gericht op het creëren van maatschappelijke en economische waarde. De primaire katalysator voor deze transitie zijn de gewijzigde aanbestedingsregels, die de sector dwingen tot een fundamentele herziening van haar strategieën en processen.

Deze whitepaper analyseert de vier belangrijkste trends die deze verandering vormgeven: de definitieve verschuiving naar de Beste Prijs-Kwaliteitverhouding (BPKV), de verplichting van harde duurzaamheidscriteria, de opkomst van collaboratieve contractvormen en de onmisbare rol van digitalisering. Het begrijpen en omarmen van deze trends is niet langer een keuze, maar een voorwaarde voor succes. Deze whitepaper analyseert niet alleen deze trends, maar biedt een strategisch kompas om uw organisatie te positioneren als een onvermijdelijke partner in de bouw en GWW markt van morgen.

De fundamentele verschuiving

Van laagste prijs naar beste prijs-kwaliteitverhouding

De meest fundamentele trend in het huidige aanbestedingslandschap is de verschuiving van gunnen op laagste prijs naar de Beste Prijs-Kwaliteitverhouding (BPKV) als nieuwe norm. Dit vormt de kern van de nieuwe aanbestedingsregels die in 2025 van kracht zijn geworden en markeert een onomkeerbare verandering in hoe waarde wordt gedefinieerd en beloond in de bouw en GWW sector.

De implicaties van BPKV als standaard zijn verstrekkend. Volgens de nieuwe wetgeving mogen publieke opdrachtgevers alleen nog op de laagste prijs gunnen als zij dit uitgebreid motiveren. In de praktijk betekent dit een effectief einde aan de "race naar de bodem" en een structurele herwaardering van kwaliteit. Deze verschuiving heeft strategische gevolgen voor alle partijen in de keten;



Voor opdrachtgevers ontstaat de noodzaak om heldere en afgewogen gunningscriteria te formuleren, bijvoorbeeld een verdeling van 50% voor prijs en 50% voor kwaliteit. Dit vereist een diepgaand inzicht in de werking van gunningscriteria en een investering in deskundige beoordelingscommissies die in staat zijn om kwaliteitsplannen objectief te evalueren en te waarderen.



Voor aannemers is een middelmatig kwaliteitsplan, gecompenseerd door een scherpe prijs, niet langer voldoende. Succes vereist de vorming van multidisciplinaire tenderteams die in staat zijn om overtuigende plannen te ontwikkelen die daadwerkelijk waarde toevoegen. De focus verschuift van concurreren op marge naar concurreren op expertise en innovatie. Ook hierbij is inzicht in hoe de gunningssystematiek is opgebouwd, cruciaal. Als je de waarde hiervan weet kun je nog gericht in gaan schrijven zonder onnodige prijsconcessies te doen.

Dit is geen administratieve verschuiving; het vereist een cultuuromslag waarbij tenderteams niet langer als kostprijscalculators opereren, maar als strategische waarde-architecten.

De kwalitatieve criteria die nu zwaarder wegen, zijn doorgaans gericht op de beheersing van het project en de impact op de omgeving. De meest voorkomende criteria omvatten het plan van aanpak, de planning, risicomanagement, duurzaamheid en omgevingsmanagement. Binnen deze kwaliteitsaspecten heeft duurzaamheid zich ontwikkeld tot een van de meest prominente en doorslaggevende factoren.



Duurzaamheid als doorslaggevende factor

De verplichting van MKI en true pricing

Duurzaamheid is geëvolueerd van een 'nice to have' naar een harde, doorslaggevende factor in GWW-aanbestedingen. Deze ontwikkeling wordt gedreven door de ambitie van de Rijksoverheid om 100% Maatschappelijk Verantwoord In te kopen (MVI) en culmineert in een aanstaande wetswijziging die de sector dwingt tot transparantie en meetbare prestaties.

Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat bereidt wetgeving voor om het gebruik van de Milieukostenindicator (MKI) in de GWW-sector te verplichten. Deze wetswijziging wordt niet van bovenaf opgelegd, maar gedragen door de sector zelf; invloedrijke partijen als het Betonakkoord en Bouwakkoord Staal steunen de verplichting actief, omdat het een gelijk speelveld creëert voor duurzame innovatie.

De Milieukostenindicator (MKI) als Kritisch Instrument

De MKI is een instrument dat de milieueffecten van een project gedurende de gehele levenscyclus – van grondstofwinning tot sloop – uitdrukt in één enkele score in euro's. Deze score wordt berekend met de tool DuboCalc, die gebaseerd is op een levenscyclusanalyse (LCA). Door milieukosten expliciet te maken, wordt duurzaamheid een objectief en meetbaar gunningscriterium.



De impact van deze verplichting op de markt is drieledig:

Een verschuiving naar 'True Pricing':

De focus verlegt zich van de laagste aanneemsom naar de werkelijke maatschappelijke kosten, waarin milieuschade is meegewogen.

Eerlijke concurrentie op duurzaamheid:

Eenduidige regels en een uniforme meetmethode creëren een gelijk speelveld, waarbij bedrijven die investeren in duurzaamheid worden beloond.

Een krachtige stimulans voor innovatie:

De MKI-verplichting moedigt bedrijven aan om te investeren in groene oplossingen, circulair materiaalgebruik en CO2-reducerende processen om een concurrentievoordeel te behalen.

Het realiseren van complexe duurzaamheidsdoelen kan echter niet worden overgelaten aan één partij. Het vraagt om een integrale aanpak en nieuwe, meer collaboratieve manieren van samenwerken.



Samenwerking als nieuwe norm

De opkomst van collaboratieve contractvormen

De bouw en GWW sector kent een lange geschiedenis van contractvormen, van 'traditionele' UAV-contracten tot geïntegreerde contracten zoals UAV-GC en DBFM. Waar deze modellen de verantwoordelijkheden vaak strikt scheiden of volledig overdragen, zien we nu een duidelijke trend naar meer collaboratieve modellen die gericht zijn op gezamenlijke waardecreatie en risicobeheersing.

De bouwteamsamenwerking is hierin de meest significante ontwikkeling. De populariteit van dit model is spectaculair gegroeid: het aantal getenderde bouwteams steeg van slechts 16 in 2017 naar maar liefst 130 in 2022. De reden voor deze opkomst is de unieke positionering van het model: het betreft de expertise van de aannemer vroegtijdig in de ontwerpfase, zonder de volledige ontwerpverantwoordelijkheid over te dragen. Het algemeen aangenomen resultaat is een reductie van faalkosten en een versnelling van de doorlooptijd. Toch is ook het bouwteam geen wondermiddel. Recente voorbeelden, zoals de projecten Sluis 0 in Den Bosch en de Hartelbrug, tonen de uitdagingen aan, met name het risico op budgetoverschrijdingen na de afronding van de bouwteamfase.

Deze zoektocht naar een evenwichtigere samenwerking is ook zichtbaar bij grootschalige projecten. De metastudie naar DBFM-projecten laat een duidelijke leercurve zien. Waar in de beginjaren risico's vaak simpelweg bij de markt werden 'gedumpt', is er in de loop van 15 jaar een professionaliseringsslag gemaakt naar een betere samenwerking. De populariteit van het bouwteam en de leercurve binnen DBFM-projecten zijn geen losstaande fenomenen; ze illustreren beide een sectorbrede volwassenwording, waarbij het 'dumpen' van risico's plaatsmaakt voor een evenwichtiger model waar risico's worden belegd bij de partij die ze het beste kan beheersen. Deze effectieve samenwerking wordt in toenemende mate ondersteund en mogelijk gemaakt door digitale technologie.

Digitalisering als fundament

De centrale rol van BIM en verplichte platforms

Digitalisering is niet langer een optionele extra, maar een fundamentele voorwaarde voor succes in de moderne GWW-sector. Volgens de Nationale Benchmark Digitalisering is de digitale transformatie voor bijna de helft van de bouwbedrijven (48%) een topprioriteit. Digitale tools zijn essentieel geworden om BPKV-plannen te onderbouwen, duurzaamheidsprestaties (zoals de MKI) te berekenen en effectief samen te werken in bouwteams. Deze trend rust op twee pijlers.



De Procedurele Verplichting: Digitale platforms. De aanbestedingsregels schrijven voor dat alle aanbestedingen boven de drempelwaarden via verplichte digitale platforms moeten verlopen, wat leidt tot meer transparantie en efficiëntie.



De Inhoudelijke Methodiek: Building Information Modelling (BIM). BIM is de meest gebruikte digitale werkmethode, met een adoptiegraad van 71%. De voornaamste doelen van BIM-implementatie zijn het verbeteren van de communicatie in de keten (60%) en het verlagen van het aantal fouten (56%).

Toch laat de benchmark ook zien dat er nog aanzienlijke uitdagingen zijn. De meeste bedrijven (53%) gebruiken BIM slechts op het laagste niveau (3D-modellering). De grootste hordes voor verdere adoptie zijn het effectief samenwerken met meerdere partijen in een gezamenlijk model (42%) en de technische integratie van partners (31%).



De realiteit dat meer dan de helft van de sector stopt bij 3D-modellering is alarmerend. Het betekent dat de werkelijke waarde van BIM – efficiëntie in planning (4D), accurate kostenbeheersing (5D) en voorspelbaar onderhoud (6D/7D) – op tafel blijft liggen. Voor GWW-bedrijven is dit niet alleen een gemiste efficiëntieslag, maar een groeiend concurrentienadeel. De winnaars van morgen integreren BIM over de gehele levenscyclus, niet enkel als ontwerptool.

Terwijl de sector zich aanpast aan deze grote trends, blijven specialistische procedures en de onveranderlijke noodzaak van juridische zorgvuldigheid een constante factor.



Vooruitblik

Innovatie faciliteren en juridische risico's beheersen

Naast de macrotrends die de sector transformeren, moeten organisaties ook oog hebben voor specialistische aanbestedingsprocedures en de juridische basisprincipes die de fundamenteën van een eerlijk en transparant proces bewaken.

Innovatie via de aanbesteding: Het innovatiepartnerschap

Voor complexe maatschappelijke opgaven waarvoor nog geen standaardoplossingen op de markt beschikbaar zijn, biedt de procedure van het innovatiepartnerschap uitkomst. Deze procedure onderscheidt zich van pre commercieel inkopen doordat het de onderzoeks- en ontwikkelingsfase combineert met een daaropvolgende commerciële fase. Dit stelt een aanbestedende dienst in staat om samen met marktpartijen een innovatieve oplossing te ontwikkelen en deze vervolgens, zonder een nieuwe aanbesteding, op grotere schaal in te kopen.



Juridische scherpste blijft essentieel: Praktijklessen uit recente jurisprudentie

De dynamiek van de markt mag nooit ten koste gaan van juridische zorgvuldigheid. Recente jurisprudentie uit 2025 biedt concrete lessen voor de aanbestedingspraktijk:



Deugdelijke motivering: Een aanbesteding kan niet zomaar worden ingetrokken. Hoewel de vrijheid groot is, moet de opgegeven motivering een rechterlijke toets kunnen doorstaan.



Heldere eisen en passende gunningsmethodieken: Eisen in het Programma van Eisen (PvE) moeten ondubbelzinnig en meetbaar zijn om discussies over afrondingsverschillen of impliciete verwachtingen te voorkomen. De gebruikte methodiek dient aan te sluiten op de eisen en wensen van opdrachtgever.



Proportionaliteit: De toepassing van uitsluitingsgronden moet proportioneel zijn. Aanbestedende diensten moeten zich houden aan de algemene beginselen van behoorlijk bestuur.



Voorkom 'vendor lock-in': Er moeten actieve en redelijke inspanningen worden verricht om afhankelijkheid van één leverancier te voorkomen of te beëindigen.



Correcte rechtsbescherming: Bij gezamenlijke aanbestedingen is het cruciaal dat alle betrokken aanbestedende diensten correct worden gedagvaard in een juridische procedure.

Deze lessen onderstrepen dat een succesvolle aanbesteding niet alleen afhangt van de strategische keuzes, maar ook van een vlekkeloze juridische uitvoering.

Conclusie

De weg naar waardecreatie in de bouw en GWW

De aanbestedingsmarkt in de bouw en GWW sector ondergaat een onomkeerbare transformatie. De traditionele focus op de laagste prijs maakt definitief plaats voor een integrale benadering gericht op waardecreatie, aangejaagd door de BPKV-standaard als nieuwe norm. Deze whitepaper heeft de vier kerntrends geïdentificeerd die deze transitie definiëren.

Duurzaamheid is een harde eis geworden, geformaliseerd door de verplichte toepassing van de Milieukostenindicator (MKI). Samenwerking is het voorkeursmodel, geïllustreerd door de sterke opkomst van het Bouwteam. Digitalisering, met BIM als centrale methodiek, vormt de onmisbare enabler voor efficiëntie en kwaliteit. Deze ontwikkelingen komen samen onder het overkoepelende gunningsprincipe van de Beste Prijs-Kwaliteitverhouding.

De boodschap is helder: De toekomst is aan organisaties die deze ontwikkelingen niet alleen volgen, maar ze vertalen naar hun strategie, processen en tenderpraktijk.

Daar ligt precies de kracht van TenderIn. Wij ondersteunen bouw- en GWW bedrijven bij het vertalen van deze trends naar een concreet tenderproces.

Waarom tenderIn?

De ontwikkelingen die deze whitepaper beschrijft – BPKV als standaard, duurzaamheid als harde eis, samenwerking als succesfactor en digitalisering als fundament, vragen om een nieuwe manier van tenderen. Een manier die kennis, structuur en technologie combineert. TenderIn is ontwikkeld om bouw- en GWW bedrijven precies daarbij te ondersteunen. Het platform maakt het tenderproces inzichtelijk, efficiënt en beheersbaar.

TenderIn ondersteunt het volledige aanbestedingsproces: u vindt tijdig de juiste projecten, schrijft strategisch in met maximale scoringskansen en marge, en blijft na gunning in control over contracten en prestaties.

***“Met TenderIn besparen we uren werk en winnen we meer tenders – met betere marges.”
– TenderIn gebruiker, bouw & GWW***

TenderIn – waar strategie, data en tenderpraktijk samenkomen.

Meer weten? Ontdek hoe TenderIn organisaties helpt om deze transitie in de praktijk te brengen.