



Karel.
Samen kiezen voor kwaliteit



Verdiepings sessie

Samenwerken in bouwteams

19 november 2024
Etten-Leur
Jos van Alphen



Even voorstellen





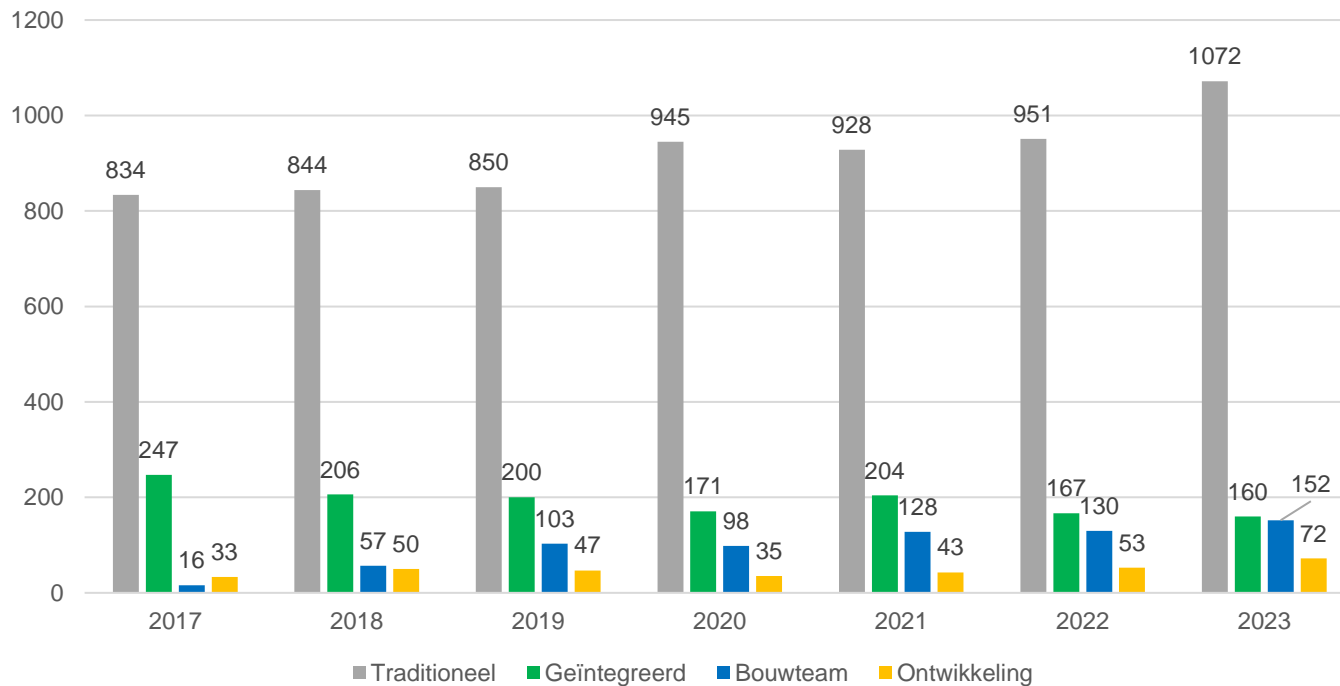
En wie zijn jullie? Waarom zijn jullie hier?





Stand van zaken

Traditionele contracten blijven populair





B&U? Infra?

Landelijk gemiddelde is 10%





B&U? Infra?

B&U

Jaar Kenmerk ▲	2019		2020		2021		2022		2023	
	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc
BE07 : Bouwteam	55	20%	42	16%	60	18%	61	20%	67	17%

GWW

Jaar Kenmerk ▲	2019		2020		2021		2022		2023	
	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc
BE07 : Bouwteam	48	10%	54	10%	61	12%	64	13%	83	15%



De Professor:

Bouwwerkzaamheden meestgebruikte CPV-code voor bouwteams

De CPV-code *45000000 Bouwwerkzaamheden* wordt het meest gebruikt voor de inzet van bouwteams. Dat is niet verrassend, omdat de meeste aanbestedingen in de bouwsector ook onder deze CPV-code vallen. Zetten we het aantal aanbestedingen van bouwteams af tegen het totaal aantal aanbestedingen met die CPV-code, dan zien we dat bouwteams relatief vaak worden aanbesteed voor de volgende CPV-codes:

- 45232420-2 Bouwwerkzaamheden voor rioolwaterzuiveringsinstallaties
- 45210000-2 Bouwen van gebouwen
- 45262700-8 Verbouwingswerkzaamheden
- 45214210-5 Bouwen van basisschool
- 45221119-9 Brugrenovatiebouw
- 45221100-3 Bruggenbouwwerkzaamheden



Aantal bouwteamaanbestedingen verrassend hoog voor scholen

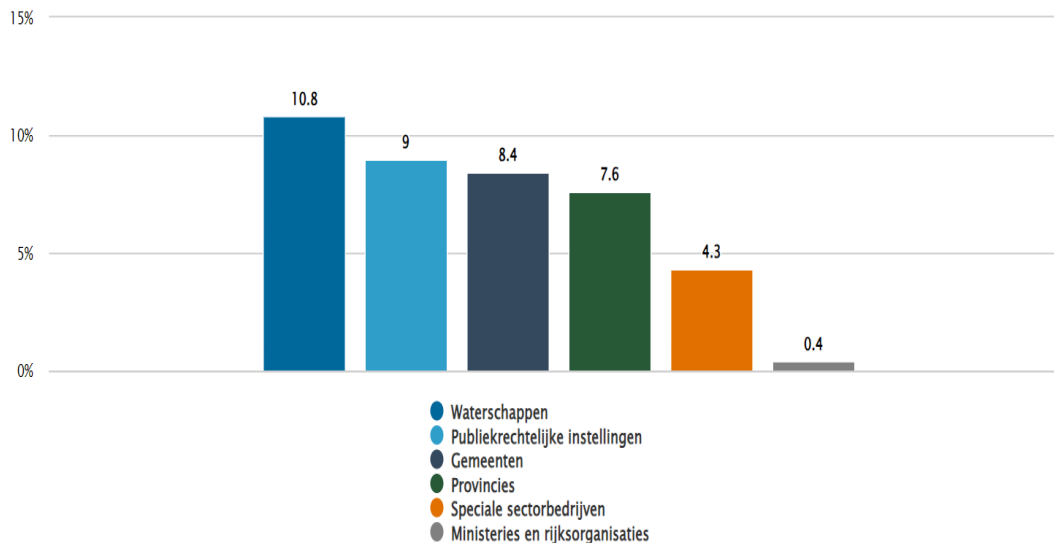
In absolute aantallen zetten gemeenten de meeste bouwteamaanbestedingen uit. Zij worden gevolgd door publiekrechtelijke instellingen (voornamelijk scholengemeenschappen, hogescholen en universiteiten).



STABI vs Professor

Jaar	2019		2020		2021		2022		2023			
Kenmerk	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc	Totaal	Perc		
BE07 : Bouwteam			49	7%	54	7%	73	9%	58	7%	85	9%

Percentage bouwteamaanbestedingen





Kengetallen EIB

Tabel 2.2 Verdeling van de binnenlandse omzet van gww-hoofdaannemers, per grootteklasse in arbeidsjaren, 2021-2022

	< 21		21-100		> 100		Totaal	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Contractvorm in %								
E&C	1	6	17	10	10	10	11	10
D&C	14	8	20	17	42	6	25	9
DBM/DBFM	11	8	0	0	1	1	3	2
Bouwteam/2-fasencontract	14	15	10	15	2	22	9	19
Traditioneel/RAW	42	40	40	47	39	52	40	49
Overig	17	23	14	11	6	8	12	11



Waar komen die bouwteams vandaan?

- a) Het Bouwteam is een nieuwe samenwerkingsvorm
- b) Het Bouwteam is een uitwerking van de UAV-GC
- c) Het Bouwteam is als 'oude wijn in nieuwe zakken'
- d) Het Bouwteam is een contractvorm van RWS





Waar komen die bouwteams vandaan?



Wederopbouw jaren
'50-'60

Schaarste aan geld,
materialen en
arbeidskrachten

Versnellen, innoveren
en efficiënt inzetten
capaciteit



Behoefte aanbestedende diensten

Overheden moeten meer doen met minder personeel

- Raamovereenkomsten meerdere jaren
- Beweging richting Asset Management
- Minder toezicht of toezicht op afstand
- Omgevingsmanagement door aannemer
- Samenwerkingsmodellen raken in trek





Aan ondernemerszijde

De beschikbare capaciteit staat onder druk

- **Enorme transitie-opgave**
 - Tempo verduurzaming moet fors omhoog
 - Onderliggend netwerk opschalen
- **Achterstallig onderhoud wordt urgenter**
- **Schaarste op de arbeidsmarkt**
 - Moeizame instroom, Vergrijzing
 - Niet alleen de handjes, ook de tendercapaciteit



Nu ook doorgedrongen tot de politiek



Opdrachtgevers en opdrachtnemers werden op 7 november bevroegd over aanbestedingen door de commissie van IenW. Foto: Tweede Kamer der Staten-Generaal (licentie CC-BY-NC 4.0)

Sinds de Van Brienoordbrug zonder aannemer zit, heeft Den Haag bovengemiddeld veel aandacht voor het aanbesteden van infraprojecten. Cluster opdrachten en durf nou eens te praten met elkaar, aldus bouwbazen en inkoopexperts in de Tweede Kamer.



Clusteren lijkt een pre te worden



▲ Het provinciehuis van Noord-Holland. Foto ter illustratie. © ANP / ANP

Noord-Holland bundelt krachten bij aanpak bruggen en viaducten

Voor de renovatie en vervanging van bruggen en viaducten in Noord-Holland gaat de provincie nauw samenwerken met gemeenten, Rijkswaterstaat, ProRail en de Vervoerregio Amsterdam. Dat moet leiden tot besparing van kosten, grondstoffen en menskracht. Onder het motto **Samen Slimmer Renoveren en Vervangen (SSRV)** worden tot het einde van de eeuw de ruim 14.500 bruggen en viaducten in Noord-Holland gerenoveerd of vervangen.



Hoe gaat het hier in de regio?





Stelling: Hoe kijkt u er tegenaan?

Zowel de traditionele opdrachten als de moderne contracten kennen als nadeel dat opdrachtgever en opdrachtnemer ver van elkaar af staan.

Met Samenwerken kunnen betere resultaten worden bereikt.

Together
wE
Achieve
More



Wie heeft het al gedaan?





Wat heeft de samenwerking opgeleverd?





Wat zijn de aandachtspunten?

FOKKE & SUKKE WERKEN AGILE





Waarschuwingsverplichting

De verantwoordelijkheid voor adviezen en ontwerpen ligt bij degene op wiens specifieke terrein in het bouwteam die adviezen en ontwerpen betrekking hebben, mits diegene die adviezen en ontwerpen heeft aanvaard en tot de zijne gemaakt. Partijen waarschuwen tijdig, d.w.z. voordat het Ontwerp definitief wordt vastgesteld, wanneer een ontwerpdocument klaarblijkelijk zodanige fouten bevat of gebreken vertoont, dat zij in strijd met de redelijkheid en billijkheid zouden handelen als zij daarop zonder waarschuwing zouden voortbouwen. Deze waarschuwingsplicht komt in de plaats van de waarschuwingsplicht van art. 7:754 BW.



Wat als het toch anders loopt?

Verschil werkelijke toestand bouwterrein en/of belendingen

Informatie verstrekt tijdens bouwteamfase

Wie is verantwoordelijk?

Hoe gaat het dan verder?





Samenwerken is een vaardigheid





Toenemend besef

Samen is
weten dat we
elkaar nodig hebben.

Het maakt ons
nieuwsgierig: **wat
kan ik leren van
jouw talent?**



Duurzaam samenwerken

Circulair verantwoorde renovatie De Parken.

Binnen het innovatie gerichte circulaire inkoopproces - “Rapid Circulair Contracting” genaamd – besteden we geen volledig uitgewerkte oplossingen aan, maar worden marktpartijen uitgedaagd om in samenwerking met (keten)partners tot slimme, innovatieve en circulaire oplossingen te komen. Na de gunning werkt de winnende coalitie haar oplossingen verder uit, in samenspraak met de gemeente

Gefaseerde opzet om leerervaringen en nieuwe ontwikkelingen mee te nemen



EMVI: visie, innovatie, samenwerkend vermogen



Wat zijn de succesfactoren voor een goede samenwerking?





Bouwteam: Welke aarzelingen leven er?

FOKKE & SUKKE
VIEREN CARNAVAL MET HET HELE
MANAGEMENT-TEAM





Kenniselementen (facultatief)

- Afspraken maken in een bouwteam
- Toepassen van voorwaarden
- Aansprakelijkheid in het bouwteam
- Prijsvorming binnen het bouwteam
- Het aanbesteden van een bouwteam/2 fasen contract
- Realisatie van de opdracht



Samenwerken: Contract is vertrekpunt

Opdrachtgever bepaalt hoe georganiseerd de reis verloopt en welke etappes worden afgelegd.

Een stukje alleen en een stukje samen? Ja, ook dat kan.





Casus

Groot Onderhoud van een jaren zeventig wijk

Het doel van het project is het op een goede kwaliteit brengen van de openbare ruimte. Het gaat om rioolvervanging, verhardingen en groenvoorzieningen. De wijk moet klimaatadaptief worden gemaakt en de leefbaarheid moet worden vergroot. Er is een gefaseerde aanpak. De wensen van de bewoners, waar technisch en financieel haalbaar, worden verwezenlijkt. Het omgevingsmanagement vraagt bijzondere aandacht.

Vragen: Welke opzet kiezen jullie?

Op welke wijze wordt deze opdracht in de markt gezet?

Hoe wordt het beschikbare budget zo goed mogelijk besteed?



All inclusive contract

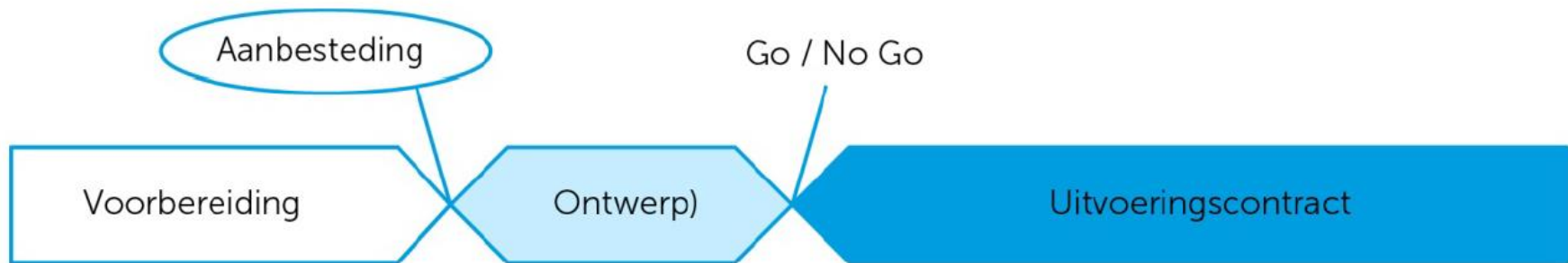
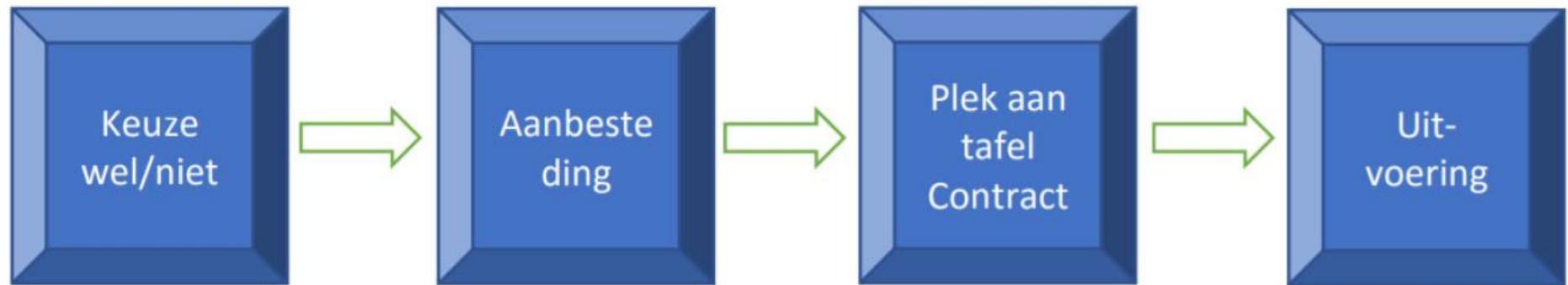
Almere: Groot Onderhoud De Werven.

- Eenheidsprijzen uitvoering werkzaamheden
- Tarieven voor inspecteren en uitwerken voorstellen
- Tarieven voor bouwteam



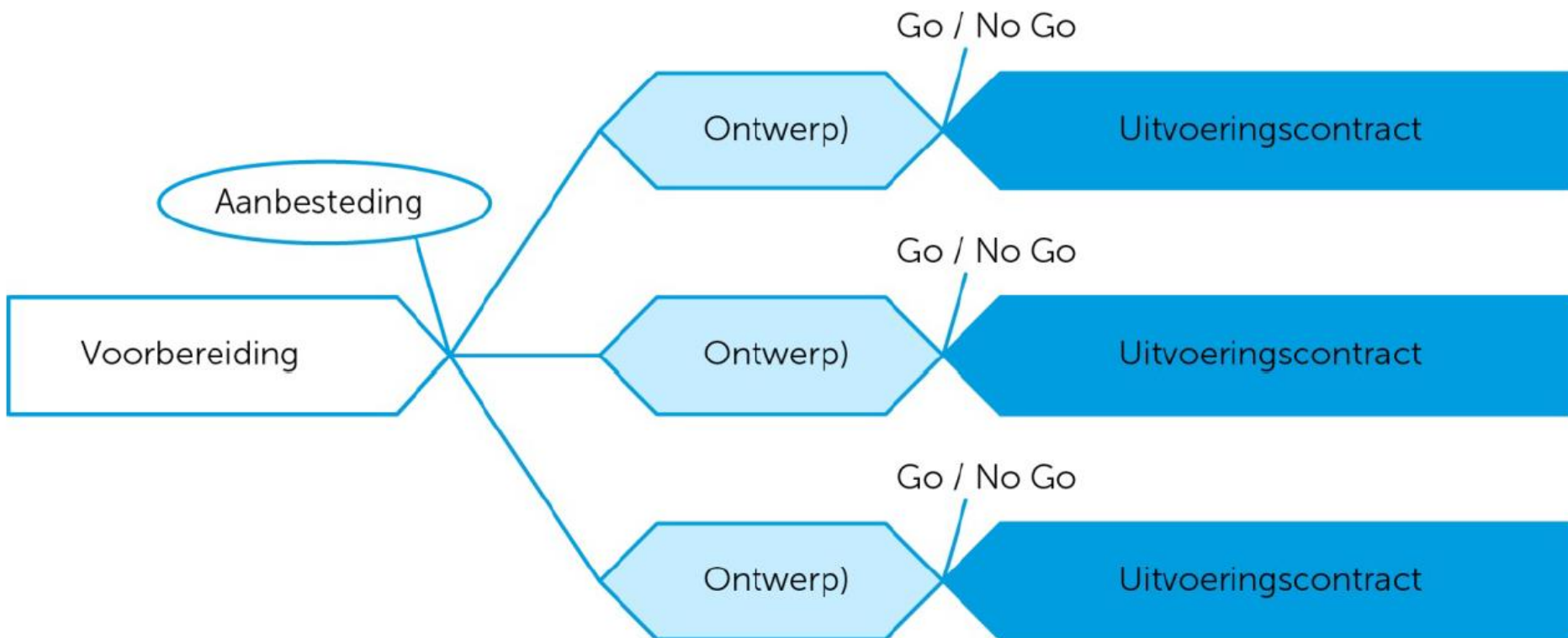


2 fasen contract: Schematisch project





Schematisch raamovereenkomst





Aanbestedingsrechtelijk best wel...

Feitelijk geen beste aanbieding

- Anneemsom is onbekend
- Oplossing is niet aangeboden
- Winnaar heeft geen opdracht
 - Wel een grote kans
- Vertrouwen geeft de doorslag





En ook niet onomstreden

- Discussie of je mag gunnen op alleen kwaliteitscriteria
- Prijsvorming buiten competitie
 - Blanco cheque
- Hoe ver mag oplossing afwijken?
- Bouwteamovereenkomst
- Is beschikbaar budget realistisch?



designed by freepik.com



Is gunnen op 100% prijs mogelijk?

Prijs moet een rol spelen bij gunning

- Vaste prijs (zo veel mogelijk kwaliteit voor...)
- Plafondbedrag of taakstellend budget
- Prijsbeheersingscriteria
 - Score voor maatregelen om prijs te beheersen
 - Meestal in combinatie met plafondprijs

Het volledig kunnen scoren op kwaliteit, betekent niet dat het zo moet of niet anders zou kunnen



Veel gebruikte gunningscriteria

- Wijze van samenwerken
 - Beproeven samenwerking
- Personele inbreng
 - Interview, gesprek
- Risicodossier
- Kansen
- Prijsbeheersingsmethode
- Prijs voor vaste onderdelen
- Eenheidsprijzen, tarieven, uurlonen
- Opslagpercentages

Bijlage Prijs gerelateerde criteria: kenmerken, voor- en nadelen

	Kenmerken	Voordelen	Nadelen
Vaste prijs	<ul style="list-style-type: none"> - OG stelt de prijs vast. - Geen concurrentie op de prijs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrentie alleen op kwaliteit. - Zekerheid m.b.t. de prijs van het werk. 	<ul style="list-style-type: none"> - Geen prikkel tot kostenbesparingen. - Geen marktwerking m.b.t. de prijs. - Risico dat inschrijver meer kwaliteit aanbiedt dan waargemaakt kan worden met als gevolg remmend gedrag in de ontwerfase.
Plafondbedrag / taakstellend budget	<ul style="list-style-type: none"> - OG stelt maximale prijs vast. - Door in te schrijven geeft de AN aan het ontwerp voor maximaal dit bedrag te realiseren. 	<ul style="list-style-type: none"> - In de ontwerfase is er meer ruimte om tot optimalisaties te komen die kosten besparen. - Zekerheid m.b.t. de maximale prijs van het werk 	<ul style="list-style-type: none"> - Wanneer de prijs wordt meegewogen in de gunning van de opdracht ontstaat er mogelijk focus op kosten dat kan er toe leiden dat innovaties en de samenwerking in de ontwerfase onder druk komen te staan. - Geen marktwerking m.b.t. de prijs
Prijs voor vaste onderdelen	<ul style="list-style-type: none"> - Prijs vragen voor die onderdelen van de opdracht die al zijn uitgewerkt. - Bepaalde oplossingsruimte en gecoördineerde samenwerking op de vaste onderdelen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eenvoudig en objectief. - Geeft prijszekerheid op de betreffende onderdelen. - Omdat dit onderdelen zijn die buiten de ontwerfase vallen is de kans op strategisch gedrag klein. 	<ul style="list-style-type: none"> - De prijs kan toch doorslaggevend worden in de gunning van de opdracht. - Raakvlakken tussen deze onderdelen en het uit te werken ontwerp dienen goed gemanaget te worden (onderdelen dienen voldoende los te staan).
Opslagpercentages: staatkosten (AK en W&R)	<ul style="list-style-type: none"> - Deze percentages gelden voor de gehele opdracht. Dus een vaste opslag op alle prijzen en tarieven. <i>Alternatief: Deze percentages vooraf vastleggen geeft ook duidelijkheid, maar heeft als gevolg dat deze niet meewegen in de gunning van de opdracht.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Eenvoudig en objectief - Opslagpercentages zijn d.m.v. marktwerking tot stand gekomen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Opslagpercentages verschillen en werken nadelig voor kleine bedrijven. - Geen prijszekerheid voor totale kosten. - Strategisch gedrag kan er toe leiden dat met te lage percentages wordt ingeschreven. Dit kan tot gevolg hebben dat de AN dit op andere onderdelen wil compenseren. Dit kan zijn weerslag hebben op de samenwerking.
Prijsbeheersingsmethoden	<ul style="list-style-type: none"> - Prijs wordt niet gescoord. - Het gaat om een kwalitatieve score. - Aan de AN vragen hoe hij borgt dat hij binnen budget blijft en hoe borgt de AN transparantie m.b.t. de prijs tijdens de gehele ontwerfase. - Is goed te combineren met een plafondbedrag (met bijbehorende voordelen). 	<ul style="list-style-type: none"> - Kleine kans op strategisch gedrag en de bijbehorende negatieve gevolgen voor de samenwerking. - Transparantie van de AN zorgt voor eerlijke prijzen. - Kleine kans op budgetoverschrijdingen en meerkwerk. - Focus blijft op het bereiken van de meest optimale oplossingen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Geen helderheid m.b.t. de prijs bij gunning. - Geen marktwerking m.b.t. de prijzen, dit kan leiden tot hogere prijzen.



Maar..... Hoe dan?

Handreiking 'Aanbesteden van twee fasen contracten'

Succesvol bouwteams en vergelijkbare
samenwerkingsvormen in de markt zetten

- Inrichten van de aanbesteding
- Prijsvorming
- Contractstukken **Model Bouwteamovereenkomst**



De drie stappen van prijsvorming

Stap 1: Leg het fundament bij aanbesteding

Geef een inschatting van het budget

Overweeg tarieven op te nemen in inschrijving

Stap 2: Neem effect op prijs mee in de ontwerpfase

Houd de financiële vinger aan de pols

Stap 3: Go/No go beslissing

Aanbieding bevestigt de gemaakte afspraken



Consequenties van No Go

- Vergoeding voor deelname ontwerpfase
 - Vooraf geregeld in bouwteamovereenkomst
 - Soms afrekening op aangeboden tarieven
- Uitgewerkt ontwerp kan worden aanbesteed
 - Opdrachtgever is eigenaar van het ontwerp

Als ontwerpfase niet slaagt:

- Vergoeding voor deelname ontwerpfase
- Aanbesteder is vrij in beslissen over hoe verder



Bouwteamovereenkomst



maandag 3 mei 2021

Het vroegere Model 1992, een Model Bouwteamovereenkomst, is na dertig jaar aan vervanging toe. Na een intensief traject is het nieuwe model voor een bouwteamovereenkomst, de Model Bouwteamovereenkomst 2021, klaar voor gebruik.



Leerstuk wezenlijke wijziging

Bij de aanbesteding van een plek in het Bouwteam voor de reconstructie van een wegvak geeft de opdrachtgever in de scope mee dat er drie rotondes aangelegd zullen worden. Na aanbesteding, in de ontwerpfase, blijkt dat een oplossing met één ongelijkvloerse kruising veel beter is voor de doorstroming en de veiligheid. En hij past ook nog eens in het budget. Het aanbestedingsrecht verzet zich er evenwel tegen dat in de realisatieovereenkomst de rotondes vervangen worden door een ongelijkvloerse kruising, omdat dat een wezenlijke wijziging van de opdracht oplevert.

Had de opdrachtgever in de scope vermeld dat er in de bouwteamfase een oplossing geformuleerd moet worden die de problemen van doorstroming en veiligheid oplost en waarvan de raming voor de realisatie blijft binnen het vastgestelde budgetplafond, dan zouden zowel drie rotondes als één ongelijkvloerse kruising binnen de scope vallen. Evenals elke andere uitkomst van de ontwerpfase die aan de randvoorwaarden voldoet. Voor een discussie over een eventuele wezenlijke wijziging is dan geen plaats.



Zijn we er nu of....?





Heeft u nog vragen? Of opmerkingen?

Dit is uw kans



Later kan ook:

Jos van Alphen: 079-3252122

E-mail: info@aanbestedingsinstituut.nl