

CROW **et** cetera



Special Modern Aanbesteden en Contracteren

- 2 De twee uitdagingen van het CROW-kenniscluster Aanbesteden & Contracteren
- 3 De hybride contractvorm: aanpassingen, valkuilen en de toekomst
- 5 De CROW kenniscoach is een rijinstructeur,
- 6 Rioolreiniging: rechter eist zorgvuldiger aanbesteden
- 8 CROW ondersteunt bij EMVI-aanbestedingen: de praktijk in Woerden
- 10 De CROW-helpdesk
- 11 Contact met CROW Aanbesteden en Contracteren
- 11 EMVI-Ontzorgpakket
- 12 Case van de provincie Noord-Holland: voorloper op het gebied van modern contracteren

Een nieuwe koers!

De afgelopen jaren is er veel veranderd als het gaat om aanbesteden en contracteren. Zo is het aanbod in contractvormen veel groter geworden. Een goede zaak, want nu kan de opdrachtgever kiezen voor een contract dat geschikt is voor het project dat hij in de markt wil zetten. Maar: de toename in contractvormen vraagt van opdrachtgevers én opdrachtnemers dat zij hun kennis continu vergroten. Een nieuwe contractvorm gebruiken, levert ook risico's op als je dat zonder goede voorbereiding doet. Wij zien de komende jaren twee centrale uitdagingen om u daarin nog beter te faciliteren.

Ten eerste gaan wij u ondersteunen met een uitgebreid aanbod van kennisproducten die kunnen worden toegepast bij alle stappen van het aanbestedings- en contracteringsproces. Alle partijen in de infra - decentrale overheden, adviseurs en aannemers – kunnen bij ons terecht. Voor zowel traditionele als hybride en geïntegreerde contracten.

Ten tweede gaan wij de transitie van traditioneel naar geïntegreerd contracteren beter ondersteunen. Met service en support, die verder gaat dan de huidige ondersteuning bij onze systematieken. Graag stellen wij onze kenniscoach voor. De kenniscoach begeleidt organisaties en hun medewerkers om op een praktische wijze con-



tractvormen, systematieken en methodes in hun eigen werkproces toe te passen.

Kortom, ten opzichte van het huidige kennis- en ondersteuningsassortiment (waar u ons van kent) gaat CROW een nieuwe koers varen. We gaan van aanbieder van de RAW-systematiek naar een ondersteuner van alle contractvormen (RAW, hybride en geïntegreerd). Daarvoor bieden we onze klanten een supportcentrum op het gebied van aanbesteden en contracteren.

In deze special leest u meer over onze aanpak. Bewust hebben wij er een special van gemaakt om te bewaren. Met in de artikelen voorbeelden en tips uit de praktijk en met contactgegevens voor als u vragen heeft. In de tussentijd volgen wij de ontwikkelingen in onze sector op de voet. En zijn wij natuurlijk zelf volop actief bij die ontwikkelingen betrokken. Zo zorgen wij ervoor dat wij u nog beter kunnen ondersteunen in uw dagelijkse werkproces.

Ad van Leest

Hoofd kenniscluster Aanbesteden en Contracteren

i vanleest@crow.nl

📄 www.crow.nl/contracteren en www.crow.nl/aanbesteden

IS UW ORGANISATIE IN TRANSITIE?

Meer sturen op afstand. Meer initiatief naar de markt. Van toezicht naar regie. Hetzelfde werk doen met minder mensen.

Herkent u deze veranderingen en heeft dat consequenties voor uw manier van aanbesteden en contracteren?

En zoekt u naar een methode om uw collega's voor te bereiden op deze transitie? Dan biedt CROW u de:

LEERGANG MODERN CONTRACTMANAGEMENT

Geen individuele werknemers naar losse cursussen sturen maar uw kernteam van vooruitstrevende werknemers in één keer incompany klaarstomen voor het werken met moderne contracten. Via een intensief traject van 10 cursusdagen, volgens uw wens te verdelen over één of enkele maanden.

Ingrediënten zijn o.a.: UAV-GC, functioneel specificeren, systems engineering, praktische aanbestedingskennis, EMVI, contractkeuze en -vormen, risicomangement, verificatie en validatie, systeemgerichte contractbeheersing en kostendeskundigheid. Met ruimte voor inbreng van een eigen case en aandacht voor de 'zachte kant' van het veranderproces.

Dit alles geïntegreerd in één samenhangend incompany traject, voor een zeer aantrekkelijke prijs.

Meer weten? Neem contact op met onze relatiemanagers: accountmanagement@crow.nl. Of bel onze klantenservice: (0318) 69 53 15.

Een kijkje onder de motorkap

DE HYBRIDE CONTRACTVORM

In contractenland zijn er twee uitersten. Aan de ene kant het RAW-bestek; aan de andere kant het geïntegreerde contract. Maar er is ook een tussenvorm mogelijk en momenteel staat deze hybride contractvorm sterk in de belangstelling. Maar wat is dat eigenlijk precies, een hybride contract? Wanneer is de hybride een passende variant en wat zijn de voetangels en klemmen?

Door Stefan Boerboom

Oprachtgevers – met name decentrale overheden – hebben in toenemende mate de behoefte meer taken en verantwoordelijkheden bij de opdrachtnemer te leggen dan in traditionele contractverhoudingen. Gelukkig is de keuze voor een contractvorm niet beperkt tot of 'alles-zelf-bepalen-RAW' of 'alles-uit-handengeven-UAVgc', constateert Walter Suy, projectmanager Aanbesteden en Contracteren bij CROW. "Voor veel decentrale overheden is de stap van het vertrouwde RAW-bestek naar een volledig geïntegreerd contract te veel van het goede en ook niet nodig voor het doel dat ze nastreven", meent hij. "Vooral gemeenten zijn terughoudend om alle verantwoordelijkheid over te dragen aan aannemers. Toch is ook daar een verschuiving gaande van dirigerend naar regisserend opdrachtgeverschap, vanwege beleidsuitgangspunten of uit de noodzaak zich vanwege een krimpende organisatie meer te richten op de kerntaken. In de

contractpraktijk betekent dit dat het nauwlettend toezicht zoals bedoeld in de UAV, vervalt en/of dat de aannemer ook ontwerptaken krijgt opgedragen."

Hybride vergt wel aanpassingen

Aan de hand van het schema legt Suy uit welke opties er zijn. "Aan de linkerkant van het schema vinden we optie 1: traditioneel RAW, met varianten daarop. Ter rechterzijde van het schema bevindt zich optie 3: het geïntegreerde contract. Rijkswaterstaat bijvoorbeeld heeft de afgelopen jaren veel gebruikgemaakt van deze contractvorm, onder het credo 'markt tenzij', met regie op afstand", licht Suy deze variant toe. Overigens blijkt uit recente berichten in Cobouw dat Rijkswaterstaat dat principe gaat loslaten, omdat de afstand bij 'regie op afstand' vaak te groot bleek. Het nieuwe motto luidt 'co-creatie'.

Tussen deze uitersten zit de hybride contractvorm. "Bij een hybride contract maak je weliswaar gebruik van RAW, maar alle invloeden van de UAV zijn uit de RAW-systematiek geëlimineerd", verklaart Suy. "Als een opdrachtgever een combinatie voor ogen staat van zowel extensief toezicht als het overdragen van ontwerptaken aan de aannemer, ligt als contractkader de UAVgc meer voor de hand dan de UAV. Zowel de gevolgen van extensief toezicht als de verdeling van de ontwerpverantwoordelijkheden zijn daarin meer toegesneden op deze situatie. Ook in dit geval wil de opdrachtgever sturing houden op een deel van het ontwerp. Hoeveel dat is, bepaalt de opdrachtgever zelf. De RAW-systematiek is geschikt om ook ontwerptaken gestructureerd op te dragen. Het RAW-bestek, met enkele besteksposten die ontwerptaken beschrijven, komt dan als gedetailleerde vraagspecificatie in een UAVgc-contract. Met het oog op een transparante verrekening kan dat zelfs met vermelding van hoeveelheden."

Bij de hybride vorm zijn wel twee aanpassingen nodig. Er worden

OVERZICHT VAN MOGELIJKE CONTRACTVORMEN

	TRADITIONEEL (RAW)			HYBRIDE (RAW onder UAVgc)	GEÏNTEGREERD
Opties	1A: RAW met nauwlettend toezicht (incl. KOR, beeldbestek en raamovereenkomst of OMOP)	1B: RAW met extensief toezicht onder kwaliteitsborging	1C: RAW met nauwlettend toezicht, maar met ontwerptaken bij de aannemer	RAW-bestek als vraagspecificatie in een UAVgc-contract	Geen RAW (hooguit een paar onderdelen); Verwijzing naar Technische Bepalingen en Proeven
Regime/ contractkader	UAV 1989/2012				UAVgc 2005



Voorbeeld van een langdurig project in een complexe omgeving met veel stakeholders: de vernieuwing van het stationsgebied Utrecht (CU2030)

enkele bepalingen aan de RAW-systematiek toegevoegd die 1) de UAV buiten toepassing verklaren en 2) de rol, de bevoegdheden en de verantwoordelijkheden van de directie (die op een aantal plaatsen in de Standaard RAW Bepalingen worden genoemd) nader omschrijven.

Suy ziet de vraag naar hybride contractvarianten sterk stijgen. "Momenteel staan zeven gemeenten, twee provincies en drie waterschappen op het punt om er ervaring mee te gaan opdoen."

Valkuilen

Zijn er ook contra-indicaties te geven voor de hybride contractvorm? "Niet zozeer de technisch-inhoudelijke kant van de zaak, als wel de complexiteit van de omgeving en competenties binnen de eigen organisatie zijn bepalend voor hoe je je project wilt inrichten. Het is belangrijk te beseffen dat de rol van beide contractpartijen anders is dan in een strikt traditionele situatie en dat is meteen de belangrijkste valkuil", waarschuwt Suy. "Een complexe omgeving is eerder een UAV- dan een UAVgc-indicatie. Je kunt weliswaar zeer betrokken regisseren, maar dan is een mogelijk gevaar dat je te veel gaat ingrijpen in de processen bij de aannemer. Maar


bij complexe projecten moet je ook uitkijken het stuur niet te veel uit handen te geven. Nog niet iedereen beheerst 'de kunst van het loslaten', zonder te veel los te laten. Opdrachtgevers die deze competentie niet in de organisatie hebben of kunnen inhuren, doen er goed aan terughoudend te zijn."


"Een tweede contra-indicatie is de situatie waarin nadrukkelijk een sturende rol van de opdrachtgever wordt verlangd. Met name in binnenstedelijke gebieden met veel stakeholders is dat nogal eens het geval. Ook is terughoudendheid geboden als ontwerpkeuzes naderhand maatschappelijke onrust kunnen veroorzaken. Het grootste risico is te vinden in delen van de constructie die in het zicht blijven en waarover de maatschappij een mening heeft. Bij bijvoorbeeld langdurige projecten als de reconstructie van het Stationseiland Amsterdam of het Utrechtse CU2030-project is het zeker dat er tijdens de uitvoering van het contract diverse verkiezingen plaatsvinden. Dat draagt het risico in zich dat de scope van het werk verschuift en projectleiders geconfronteerd worden met andere eisen."

Volgens Suy komt het regelmatig voor dat een gemeente al dusdanige afspraken heeft gemaakt met belanghebbenden over het eindbeeld van een project, dat er nauwelijks nog ruimte voor een opdrachtnemer overblijft om met innovatieve oplossingen te komen. "In dat geval is het verstandiger te kiezen voor een samenwerkingsvorm waarbij de opdrachtgever zelf grip houdt op aanpassingen in het project."

De toekomst

De keuze voor de contractvorm (RAW, hybride of geïntegreerd contract) is overigens maar een deel van het hele aanbestedings- en contracteringsproces: contractkeuze, contract opstellen, aanbesteden en uitvoeren (verificatie). Het kenniscluster A&C werkt aan een kennisstelsel dat vanaf medio 2014 online zal zijn. Het zal het A&C-proces faciliteren met kennis en tools voor een goede risicoanalyse, met daaraan gekoppeld keuzetools voor samenwerkingsvorm en aanbestedingsprocedure, keuze contractvorm, opstellen specificatie/concept contract, opstellen aanbestedingsleidraad en verificatie tijdens de uitvoering. "Het is ook bedoeld als documentgenerator", zegt Suy. In een volgende editie meer.

 Walter Suy, projectmanager Aanbesteden en Contracteren, suy@crow.nl

 www.crow.nl/contracteren

HYBRIDE IN HOORN

De gemeente Hoorn maakt momenteel gebruik van een hybride contract voor het woonrijp maken van een uitbreidingsplan. "Denk aan openbaar groen, trottoirbandjes, bestrating en openbare verlichting", zegt Suy. "De look&feel, het materiaalgebruik, is ondergebracht in een RAW-bestek. Maar er ligt een vaart om de wijk heen waar bruggetjes overheen en kades aan gebouwd moeten worden. Daarvan heeft de gemeente geoordeeld dat daar niet hun kracht ligt. Daarom hebben ze voor dit onderdeel gekozen voor een uitvraag van de markt, met ontwerpvrijheid voor de aannemer. CROW heeft ondersteuning geboden om de UAV uit de RAW-systematiek te verwijderen en de contractstukken te scannen op integriteit. Bij de fase 'inlichtingen' hebben we de uitgenodigde aannemers duidelijk gemaakt wat de contractvorm behelst. Binnenkort volgt de gunning. Ook gaan we te zijner tijd de projectbetrokkenen op de werkvloer bijpraten: wat voor invloed de contractvorm heeft op de verantwoordelijkheden en rollen in de dagelijkse praktijk."

“De CROW Kenniscoach is een rijinstructeur”

De CROW Kenniscoach is ontstaan uit een aantal concrete vragen van klanten aan het CROW kenniscluster Aanbesteden en Contracteren (A&C). Vragen over de RAW-systematiek en de interpretatie daarvan, (aanbesteden van) UAV-GC en hybride contracten en vragen over het managen van risico's en systems engineering. Welke samenwerking, en daarvan afgeleid, welke contract- en aanbestedingsvorm past het best bij het werk en de doelstellingen van het project? Hoe kan een geïntegreerde samenwerkingsvorm in het project worden geïmplementeerd wanneer de organisatie overwegend met bestekken werkt? Of hoe kan de EMVI-methode Gunnen op Waarde concreet worden toegepast?

Door Rick Otten

CROW geeft veel incompany cursussen, vaak op maat gemaakt, maar wat als er na afloop vragen onbeantwoord blijven? Op deze generieke en individuele vragen wil de CROW Kenniscoach het antwoord zijn. CROW et cetera praat bij met Jan Pieter Eelants, programmamanager Kennissupport A&C en Niels van Ommen, productmanager CROW/Educatie.

Niels van Ommen: "Er komen inderdaad veel vragen bij ons binnen, via de helpdesk, de consultants, onze accountmanagers en verschillende CROW-werkgroepen. We zijn gestart met de losse vragen te rubriceren om zo de achterliggende diepere vraagstelling bloot te leggen. Veel vragen bleken incidenteel te zijn en die worden opgelost door onze helpdesk. Maar er zijn ook structurele vragen waarmee bijna iedereen worstelt. We hebben daarna een aantal van onze belangrijkste klanten bevraagd, waaronder gemeenten, waterschappen, Rijksoverheid en ingenieursbureaus. Uit dat onderzoek bleek duidelijk dat het pluspunt van CROW de onafhankelijke positie is. Dit maakt CROW een objectieve en betrouwbare partner in dit soort trajecten. CROW kan daardoor als geen ander een brugfunctie vervullen: tussen theorie en praktijk, tussen bestuurlijke opdrachtgever en project en tussen opdrachtgever, ingenieursbureau en opdrachtnemer. Op basis van die objectieve kennis kan CROW ook stelling nemen in discussies. Eén van onze klanten kwam met een heel mooie beeldspraak. Hij maakte een vergelijking tussen een taxichauffeur en een rijinstructeur. De taxichauffeur brengt je ergens naar toe, maar dat wil nog niet zeggen dat je daarmee ook zelf kan rijden. De rijinstructeur zorgt er juist voor dat je in staat bent de volgende keer zelf te rijden én zelf de weg te vinden. De kenniscoach is zo'n rijinstructeur; hij leert de klant het zelf te doen."

Eelants vult aan: "We brengen de klant de benodigde kennis en ervaring en laten deze kennis daar achter waar het nodig is, in de

organisatie van de klant zelf. Kennisoverdracht in optima forma." De conclusie uit al die gesprekken en een enquête was dat er een sterke behoefte is aan bredere begeleiding door CROW en daarmee staat het kennisplatform nu voor de uitdaging de verdere invulling van de dienstverlening onder de naam Kenniscoach vorm te geven.

"We zijn nu bezig het intern neer te zetten en af te bakenen, zodat binnenkort ook voor de klant heel duidelijk is welke dienstverlening en praktijkbegeleiding hij of zij mag verwachten. De operationele invulling is de volgende stap, de wie-doet-wat-waar-op welk moment vragen, zeg maar. Vóór het einde van 2013 zijn we klaar om naar de klant te gaan", aldus Van Ommen.

Kenniscoaching is training on the job, liefst op de werkplek van de klant, bij het toepassen van concrete richtlijnen en systematieken uit CROW-dossiers, maar ook ondersteuning bij meer ingewikkelde processen in de sector, of de implementatie daarvan in een organisatie. Denk aan uitdagingen op het gebied van risicomangement en systems engineering, of de transitie naar het werken met moderne contractvormen. Uitdagingen waarbij al gauw wordt geroepen: er is een cultuuromslag nodig! Maar: we zijn geen organisatieadviesbureau, de uitdaging moet altijd een sterke relatie hebben met concrete bouwprocessen waarvan CROW verstand heeft. Wat we met de Kenniscoach doen, helpt weliswaar die cultuur te veranderen maar we benaderen het simpel: eerst maar eens zorgen dat de processen rondom het aanbesteden en contracteren professioneel gaan verlopen, volgens de laatste stand der techniek. We zien op dit vlak een grote behoefte en ambitie bij opdrachtgevende partijen, maar ook adviesbureaus en aannemers fluisteren ons regelmatig in dat zij voordeel zouden hebben bij professionalisering van opdrachtgevers. Wij denken dus alle partijen in de sector een dienst te kunnen bewijzen met kenniscoaching. Kort gezegd: CROW wijst de weg in het dagelijks werkproces."

Kenniscoach is gericht op ondersteuning bij de toepassing van concrete CROW-producten en -kennis, denk aan RAW, EMVI, afwegen contractkeuze en invulling van hybride contracten, maar richt zich ook op complexe klantvragen zoals begeleiding bij de transitie van traditionele naar moderne contracten, risicomangement en systems engineering. De Kenniscoach kan op basis van een vast dagtarief via de CROW accountmanagers worden ingeschakeld.

 www.crow.nl/kenniscoach

RAW, ARW en NEN-normen bieden veilige leidraad

Rechter eist zorgvuldiger aanbesteden rioolreiniging

In de gemeenten Den Haag en in vijf samenwerkende Brabantse gemeenten zijn recentelijk aanbestedingen voor rioolreiniging zo problematisch verlopen dat de rechter er aan te pas moest komen. De rode draad bij de geschillen bleek telkens dat de opdrachtgever de bestekken nog zorgvuldiger moet formuleren en dat de aannemers nog specifiek en concreter moeten aanbieden.

Door Haks Walburgh Schmidt

Mr. Anne Fischer-Braams, advocaat gespecialiseerd in aanbestedingsrecht en sinds juli voorzitter van de Juridische en Bestekstechnische Commissie voor de RAW-systematiek, stelt: "Waar partijen op dit punt steken laten vallen, ontstaat een vruchtbare voedingsbodem voor misverstanden, die makkelijk tot rechtszaken en zelfs hernieuwde aanbestedingen kan leiden." De problematiek is nu aan de oppervlakte gekomen bij rioolreiniging, maar kan net zo makkelijk opduiken bij aanbestedingen rond asfaltonderhoud of andere aanbestedingen van raamovereenkomsten met open posten door gemeenten. De aanbesteding dient zo helder en concreet mogelijk te omschrijven wat de werkzaamheden inhouden en onder welke omstandigheden zij plaats dienen te vinden. De inschrijvende aannemers dienen zo specifiek en concreet mogelijk hun voorgenen werkzaamheden te omschrijven, inclusief het bijbehorende kostenplaatje per activiteit. Afwijkingen van de RAW-aanbestedingssystematiek (artikelen 01.01.02, 01.01.03 en artikel 01.01.04 van de Standaard RAW Bepalingen) of het Aanbestedingsreglement Werken (ARW 2005), vanaf 1 april

2013 het ARW 2012, dan wel eventuele NEN-normen, blijken voor de rechter vaak voldoende reden om de keuze van de gemeente voor een aannemer af te keuren.

RAW is houvast voor bestek

"De RAW-systematiek biedt opdrachtgevers duidelijkheid over wat ze exact willen hebben en geeft inschrijvende aannemers houvast over de elementen die in de offerte opgenomen moeten worden en de mate van detaillering daarvan. Met RAW en ARW neemt de kans op fouten af en komt alle relevante informatie in het bestek," aldus Reint Buiters, Projectmanager Aanbesteding & Contracten bij CROW. De technische bepalingen en resultaatsbeschrijvingen voor bestekken in de grond-, water- en wegenbouwsector in de RAW-systematiek worden opgesteld aan de hand van vijf uitgangspunten. De contractpartijen zijn gelijkwaardig, de verantwoordelijkheden zijn helder afgebakend, de besteksinformatie is eenduidig en gericht op uitvoering, de kosten zijn homogeen in aard en opbouw en de afspraken vormen een heldere basis voor betaling van de productie. In langdurige of samengestelde projecten kiest

VIJF BRABANTSE GEMEENTEN STRANDEN OP GEBREKKIGE AFREKENMETHODE EN ONVOLDOENDE INFORMATIE

De vijf Brabantse gemeenten Bergeijk, Bladel, Eersel, Oirschot en Reusel-De Mierden hebben in augustus 2012 een Europese openbare aanbesteding gestart voor het reinigen en inspecteren van rioleringstrajecten met toepassing van het ARW 2005. Dat was een eerste aanbesteding in een reeks van vier soortgelijke aanbestedingen, waarbij in totaal zeventien Brabantse gemeenten waren betrokken. Het bleek echter dat het bestek niet voldoende informatie bevatte over de vervuilingsgraad, locatie en aard van de vervuiling van de te reinigen trajecten. Daarom kon de aannemer die door eerdere rioolwerkzaamheden goed wist welke vervuiling hij zou aantreffen een prima aansluitende inschrijving aanbieden. Hij leek dan ook de aanbesteding te gaan winnen. De andere aanbieders, waaronder de eisende partij, konden door het gebrek aan informatie geen reële inschrijving doen. De rechter stelde dat de gemeenten de gelijke behandeling, die centraal staat in het aanbestedingsrecht, zodanig geschonden hadden dat van een behoorlijke aanbestedingsprocedure niet kon worden gesproken. Daarom werden de gemeenten veroordeeld tot een hernieuwde aanbestedingsprocedure voor de rioolreiniging.



een gemeente vaak voor een aanbesteding in de vorm van een Overeenkomst met Open Posten. Dit 'OMOP'-bestek is bedoeld om correct inschrijfgedrag te stimuleren, inschrijvers een eerlijke kans te geven op de opdracht en aanbesteders te behoeden voor ongewenst inschrijfgedrag. Het is een soort menukaart met vaste eenheidsprijzen. De Gemeente bepaalt 'à la carte' welke gerechten zij via deelopdrachten wil afnemen. Maar ook hier is de RAW-systematiek bruikbaar. Het is natuurlijk wel zaak die goed toe te passen. Reint Bouter vertelt: "Daar gaat het soms wel eens mis, al leidt het niet altijd tot een gang naar de rechter. Bijvoorbeeld is het aan te bevelen actualisering in de RAW moeten altijd meegenomen worden in de aanbesteding te verwerken in bestekken." Zo is ligt het onderdeel Rioolreiniging momenteel voor commentaar ter visie in de fase van tervisielegging, echter deze teksten kunnen nu al in bestekken worden toegepast. Half november 2013 sluit deze termijn en zullen de commentaren verwerkt worden door CROW.

Concreet en volledig specificeren

In de situatie van de rioolreiniging is bijvoorbeeld meestal vrij duidelijk hoe lang het riooltraject is. Maar ook moet de gemeente communiceren wat de vorm, diameter en toegankelijkheid van de buis is, hoe de verkeerssituatie op de werkplek is en welke aanvullende maatregelen voor aan- en afvoer van graafmachines en rioolslib vereist zijn. Verder moet de mate van vervuiling gespecificeerd zijn. Wanneer een traject zwaar vervuild is met bijvoorbeeld moeilijk verwijderbaar vuil of chemisch afval, zal dit van invloed zijn op de prijsbepaling. Voor de mate van vervuiling kunnen hanteren gemeenten binnenkort de NEN-norm 3399 'Classificatiesysteem bij visuele inspectie van objecten' hanteren. Deze ontwerpnorm is inmiddels in de laatste fase van een Europese afstemming zal naar verwachting dit jaar nog worden vastgesteld. Dan is op Europees niveau duidelijk welke vervuilingsgraad in welke vervuilingsklasse ingedeeld wordt en kan beter worden bepaald welk prijskaartje daar dan aan gekoppeld kan worden. In sommige aanbestedingen was de vervuilingsgraad onvoldoende gespecificeerd, wat aanleiding was tot complicaties bij het vergelijken van de inschrijvingen.

Nauwkeurig en zorgvuldig

Aanbesteden en inschrijven vragen een grote nauwkeurigheid en een goed inzicht van wat het werk inhoudt, zowel bij de gemeente als bij de inschrijvende aannemers. Gemeenten moeten zo helder en concreet mogelijk definiëren wat het werk inhoudt en aannemers moeten de verleiding weerstaan om 'strategisch' in te schrijven. "Inschrijvers: neem in de prijs per eenheid echt alle kosten op die voor het totstandbrengen van de resultaatsverplichting moeten worden gemaakt, wees proactief en stel vragen in een zo vroeg mogelijk stadium vóór inschrijving zodat de aanbestedende dienst nog eventuele correcties kan aanbrengen en/of aanvullende informatie kan verschaffen. Wie achteraf - na voorlopige gunning aan een concurrent - klaagt over onvoldoende informatie is daarmee te laat en krijgt het deksel op zijn neus. En aan opdrachtgeverskant: denk ook eens aan goede videobeelden van de huidige rioolsituatie als effectief hulpmiddel".

 Reint Bouter, projectmanager Aanbesteden en Contracteren, bouter@crow.nl
 www.crow.nl/raw

GELIJKE KANSEN IN AANBESTEDING RIOLERING IN DEN HAAG?

Gemeente Den Haag heeft eind 2012 een Europese openbare aanbestedingsprocedure aangekondigd voor de opdracht "Rioolreiniging 2013". De RAW Standaard 2010 en het ARW 2005 zijn van toepassing. De aanbesteding moet resulteren in een Overeenkomst met Open Posten. De inschrijvende aannemer had twee bezwaren tegen gunning van het werk aan een concurrent. Het bestek is te vaag om een concurrerende prijsaanbieding te doen. Daarnaast ontbreekt een 'level playing field', omdat de zittende contractant een ontoelaatbaar voordeel heeft. Daarom moet er in zijn visie opnieuw aanbesteed worden. Echter, omdat nog niet bekend is welke trajecten gereinigd moeten worden, kan ook de beoogde winnaar niet profiteren van zijn eerdere ervaring bij soortgelijke werkzaamheden. Van een verstoring van het 'level playing field' was naar het oordeel van de rechter geen sprake. Overigens had de klagende inschrijver nagelaten tijdig vragen aan de gemeente te stellen over bijvoorbeeld de locaties waar de afgelopen jaren rioolreiniging is uitgevoerd en het voorkomen van ronde dan wel eivormige rioolbuizen of de samenstelling van het aange troffen slib. Den Haag hoefde de aanbesteding niet opnieuw te doen.

"Wees proactief en stel zo vroeg mogelijk vóór inschrijving vragen."

ASFALTONDERHOUD IN GEMEENTE WESTLAND

In januari 2013 besteedde gemeente Westland de opdracht aan voor het onderhouden en reconstrueren van een aantal asfaltwegen in de diverse kernen in de gemeente. De aanbesteding verloopt via de RAW Standaard 2010 en het ARW 2005. De gemeente verklaarde de (laagste) inschrijving ongeldig omdat die niet volledig volgens RAW-eisen was opgesteld. De afgewezen inschrijver spande tegen de voorgenomen gunning aan een concurrent een kort geding aan en stelde dat hij veel vaste kosten in de post mobilisatie had verwerkt om een scherpe/reële prijs neer te kunnen zetten. De gemeente stelde dat in strijd met artikel 01.01.03 RAW 2010 met kosten was geschoven en dat zij de inschrijving op goede gronden als ongeldig heeft kunnen aanmerken. De rechter geeft Westland hierin gelijk. Ook vond hij dat de betrokken inschrijver niet aannemelijk heeft gemaakt dat de gemeente bij de beoordeling van de inschrijvingen buiten haar boekje is gegaan.

CROW ONDERSTEUNT BIJ EMVI-AANBESTEDINGEN

Aanbesteden volgens de EMVI-methode is voor veel overheden nog een onbekend traject. CROW biedt daarom de kenniscoach aan, die overheden hierin de weg wijst.

Door Jan van de Berg

CROW is druk bezig om de kenniscoach te introduceren. Dit is een nieuwe vorm van dienstverlening. Deskundigen van CROW helpen overheden op een praktische wijze om bijvoorbeeld contractvormen, systematieken en methodes toe te passen. Wat EMVI betreft komt dit niets te vroeg. Sinds 1 april van dit jaar zijn overheden wettelijk verplicht om deze methode van economisch meest voordelige inschrijving toe te passen. Contracten worden niet meer gegund op basis van de laagste prijs, tenzij daarvoor een goede reden is gegeven. Aannemers die inschrijven, hebben nu de kans om zelf oplossingen aan te dragen.

Eerste keer

"We zijn nu bezig om voor de eerste keer EMVI toe te passen", vertelt Vincent Hoogeland. Hij is lid van het team civiele techniek van de gemeente Bloemendaal. "Omdat we er geen ervaring mee hebben, maken we graag gebruik van de hulp die de

CROW Kenniscoach kan geven." Bloemendaal is bezig met een groot project, te weten de herinrichting van het rioolstelsel in een woonwijk. Hierbij komen vele aspecten aan bod. Naast het eigenlijke werk (graven en installeren) zijn dit bijvoorbeeld plannen van aanpak voor de fasering van de werkzaamheden en de bereikbaarheid van straten.

"Als gemeente waren we gewend om deze zaken zelf uit te werken en moest de aannemer zich aan ons plan houden", legt Hoogeland uit. "In het contract dat gegund is op basis van EMVI is het aan de aannemers om hiervoor plannen te maken, die wij vervolgens beoordelen. Dat is iets dat we aan het leren zijn."

Meetbaar maken

De CROW Kenniscoach is hierbij behulpzaam. "We willen de plannen van aanpak meetbaar maken, zodat we ze kunnen beoordelen en vergelijken. Hierbij heeft de kenniscoach ons goed kunnen helpen. We hebben geleerd hoe dat meetbaar maken in zijn werk gaat."

Hoogeland heeft gemerkt dat hij en zijn collega's moeten wennen aan de nieuwe manier van aanbesteden. "We hebben tot nu toe van alles voorgeschreven. Nu moet je als het ware een paar stappen terug doen en de aannemer de ruimte geven. Dat is een hele andere manier van werken. Ook dat is iets waar de kenniscoach ons bij geholpen heeft."

De gemeente Bloemendaal is een typische klant voor dienstverlening van de kenniscoach, blijkt uit de woorden van Tjeerd Plan-

AANBESTEDEN EN VEILIGHEID

Decentrale overheden en nutsbedrijven houden bij het opstellen van projectplannen in de gww-sector weinig rekening met veiligheid en gezondheid tijdens de uitvoeringsfase. Dit blijkt uit onderzoek van de Inspectie SZW naar aanbestedingsdocumenten. Deze moeten informatie bevatten over eventuele bodemverontreiniging en de mogelijkheid om een veilig werkvak in te richten. Zo kan een aannemer inschatten of hij kan voldoen aan de verplichtingen voor veilige en gezonde arbeidsomstandigheden, als hij het werk aanneemt.

In de eerste helft van 2013 heeft de Inspectie SZW van 34 opdrachtgevers aanbestedingsdocumenten beoordeeld, voordat het werk was gegund. Als gevolg hiervan werden bestekken aangepast, zijn alsnog veiligheids- en gezondheidsplannen opgesteld en werden besteksdokumentn compleet gemaakt. De Inspectie SZW gaat in 2014 opnieuw aanbestedingsdocumenten controleren.

ting; consultant aanbesteden en contracteren bij CROW. "We richten ons met deze dienst vooral op gemeenten en provincies. Opdrachtgevers als Rijkswaterstaat doen hun aanbestedingen zelf, of laten dit door ingenieursbureaus doen."


De coaches zijn er om te helpen, blijkt uit de uitleg van Planting. "We zijn er niet om het werk over te nemen, of om het te begeleiden. Dat is iets wat bijvoorbeeld ingenieursbureaus kunnen doen. Het is onze bedoeling dat gemeentelijke en provinciale diensten zelf de bestekken schrijven en de inschrijvingen beoordelen. Wij houden ze alleen een spiegel voor en gaan niet op hun stoel zitten."


Dagdelen

Een coaching-traject EMVI bestaat standaard uit drie dagdelen cursus en begeleiding aangevuld met adviezen en telefonisch of persoonlijk overleg. Het begint met een cursus, die één dagdeel omvat. Dit is volgens Planting belangrijk. "We zien graag dat alle deelnemers een zekere theoretische kennis van EMVI hebben, en min of meer op hetzelfde niveau zitten, voordat we verder gaan met het praktijkgerichte deel van de coaching. We maken dan ook duidelijk wat coaching precies inhoudt. We willen geen verwachtingen wekken, die we niet gaan waarmaken. De andere twee dagdelen worden gebruikt om de werkzaamheden rondom een aanbestedingsprocedure te evalueren en er een mening over te geven." De hulp van een kenniscoach is slechts één aspect van de dienstverlening van CROW rondom EMVI, legt Planting uit. "We geven ook cursussen van een halve of een hele dag voor aanbesteders en inschrijvers. Verder is er een e-learning programma waarin de basisbeginselen worden uitgelegd. Verder ontwikkelen we een EMVI-spel, waarin deelnemers de verschillende rollen in het aanbestedingsproces kunnen spelen."

Nieuwe rol

Een en ander past binnen de nieuwe rol die CROW voor zichzelf ziet, meent Planting. "Tot nu toe zijn we vooral een kennisplatform. We willen daarnaast een supportcentrum worden. Dit betekent dat we dichterbij de klant komen te staan, die heeft daar behoefte aan." Wat EMVI betreft geldt dit om verschillende redenen. In de eerste plaats is deze aanbestedingsmethodiek nieuw en nog relatief onbekend, zoals al is opgemerkt. Daarnaast hebben Planting en zijn collega's gemerkt, dat er bij gemeenten kennis verdwijnt. "Je ziet dat er als gevolg van bezuinigingen mensen met kennis van zaken weg gaan en niet vervangen worden. Daardoor zullen gemeenten meer een beroep gaan doen op externe kennis. Daar kan CROW ze bij helpen, bijvoorbeeld als het gaat om EMVI."

 Tjeerd Planting, consultant Aanbesteden en Contracteren, planting@crow.nl

 www.crow.nl/kenniscoach

KWALITEIT VAN AANBESTEDINGEN ONDER DE MAAT

Ieder jaar publiceert de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra een analyse van de aanbestedingspraktijk. De analyse over 2012 laat zien, dat er bij aanbestedingsprocedures nog veel kan worden verbeterd. In 36 procent van alle aankondigingen is informatie over de aard, omvang en algemene kenmerken van het werk niet of niet voldoende terug te vinden. Vaak wordt volstaan met een verwijzing naar het bestek. Dat betekent dat eerst het elektronisch bijgevoegde bestek moet worden geraadpleegd om er achter te kunnen komen of het hier een werk betreft dat qua aard en omvang voor een potentiële gegadigde van belang is.

Voorts zijn de eisen beoordeeld, waaraan de inschrijvers moeten voldoen om voor het werk in aanmerking te kunnen komen. In bijna de helft (49 %) van de aanbestedingen zijn geen eisen vermeld of zijn deze niet compleet. Hier geldt dat deze dan vaak wel terug te vinden zijn in het bestek. Er moet dan meer moeite gedaan worden, dan nodig zou zijn als de regels gevolgd zouden worden.

Dan EMVI. In 16 procent van alle aankondigingen ontbreekt informatie over kwaliteit als gunningscriterium. Dit lijkt een klein percentage, maar hierbij moet worden opgemerkt dat bij een openbare aanbesteding op laagste prijs er überhaupt geen andere criteria worden gesteld. We mogen aannemen dat er dit jaar op dit punt een en ander is verbeterd, aangezien toepassing van EMVI sinds 1 april 2013 verplicht is.

Aankondigingen van aanbestedingen bevatten data waarop de inschrijvingen of meldingen binnen moeten zijn. Hiervoor gelden minimumtermijnen. In 25 procent van de gevallen zijn de gehanteerde termijnen te kort of zijn er andere fouten in de gegeven data. Alles bij elkaar wordt driekwart van alle aankondigingen niet volgens de regels gepubliceerd. Nu is het niet zo dat de data niet te achterhalen zijn. Ze staan bijvoorbeeld in het bestek.

Over de wijze waarop eisen en criteria worden gesteld en omschreven in aankondigingen en bestekken heeft het Aanbestedingsinstituut al veelvuldig gepubliceerd. Eisen zijn bijvoorbeeld niet voldoende objectief, of er worden te veel referentiewerken of te hoge omzeteisen gesteld. De meeste van deze afwijkingen zijn in strijd met de Gids Proportionaliteit, die ook per 1 april 2013 in werking is getreden. Hier kan dus verbetering worden verwacht. In 2012 was het echter nog zo, dat in maar 28 procent van alle aankondigingen sprake was van voldoende objectief, transparant en proportioneel verwoorde eisen en criteria. EMVI moet de standaard voor aanbestedingen worden. Dat was het vorig jaar nog allerm minst. In 23 procent van de gevallen gold het als gunningscriterium. Het Aanbestedingsinstituut wijst er bovendien op, dat in veel gevallen de wijze waarop EMVI wordt ingevuld niet professioneel en doelmatig is. Zo wordt er nog vaak gewerkt met relatieve beoordelingssystemen, waarvan bewezen is dat deze wiskundig onzinnige resultaten kunnen opleveren. Ook is er sprake van een 'plan-van-aanpak-reflex': op de één of andere manier is er bij aanbesteders en hun adviseurs het idee ontstaan dat EMVI alleen kan worden ingevuld door het schrijven van plannen van aanpak die te vaag zijn.

Tot slot zijn de moderne contractvormen onderzocht, waarin naast de bouw ook zaken als ontwerp, financiering en onderhoud worden opgenomen. Een magere 12 procent van de aanbestedingen in 2012 behelsde een moderne contractvorm. Hiermee laten opdrachtgevers de kans liggen om gebruik te maken van de kennis en kunde die in de markt aanwezig is.

DE CROW- HELPDESK

Deze CROW-helpdesk beantwoordt dagelijks enkele tientallen vragen op het gebied van RAW, UAVgc en aanbesteden. Vragen stellen kan via rawhelpdesk@crow.nl of (0318) 69 98 55

Jacques Teunissen, Helpdesk CROW, goedemorgen.

Dag, Jacques, ik ben me gisteravond rot geschrokken. Ik keek naar een tv-uitzending van 'Eén Vandaag' en zie tot mijn verbazing dat veel gemeenten teerhoudend asfalt laten verschepen naar Oost-Europa. Het erge hierbij vind ik, dat de gemeenten dit blijkbaar zelf niet weten. Kan dit ook voor onze gemeente gelden?

Dat kan wel ja. Het hangt er van af hoe het in het bestek is geregeld.

Maar wij kunnen daar als gemeente toch niets aan doen. De aannemer moet zich toch aan de wet houden?

Iedereen moet zich aan de wet houden. Opdrachtgever en aannemer. Maar helaas is dit onderwerp niet bij wet geregeld.

Kijk, in Nederland willen we teerhoudend asfalt uit de keten halen. Om die reden is het gewenst om teerhoudend asfalt thermisch te laten reinigen. Dit is echter geen wetgeving en er hangt helaas ook een prijskaartje aan. Als het bestek vermeldt dat vrijkomend teerhoudend asfalt moet worden vervoerd naar een eindverwerker, mag de aannemer elke eindverwerker kiezen die over een vergunning beschikt om dit materiaal in te nemen. Helaas zitten er daar ook een aantal bij die dit materiaal dan verschepen naar Oost-Europa. Zij rekenen minder voor het innemen, want verkopen levert geld op en reinigen kost geld.

Enige jaren geleden, is in het kader van 'Duurzaam inkopen' al wel aandacht aan deze problematiek gegeven. Opdrachtgevers worden daarom aangeraden in het bestek op te nemen dat het vrijgekomen teerhoudend asfalt moet worden afgegeven aan een verwerkingsinrichting voor thermische reiniging. Hiermee wordt de keuze voor de aannemer beperkt en kan de opdrachtgever aan de hand van het acceptatiebewijs controleren of de aannemer aan zijn verplichting heeft voldaan.

Maar zijn we er dan wel zeker van dat het ook daadwerkelijk thermisch wordt gereinigd?

De verwerkers die thermisch reinigen hebben een convenant ondertekend in het kader van de Code Milieuverantwoord Wegbeheer. Daarmee geven zij aan daadwerkelijk het ingenomen teerhoudend asfalt te zullen reinigen. Deze Code is overigens in 2008 al opgesteld en ondertekend door een aantal Wegbeheerders. Ook uw gemeente kan deze code ondertekenen.

Kan ik op jullie website meer informatie vinden?

Tuurlijk. Wat dacht je dan!

Kant en klare teksten voor het RAW-bestek zijn beschikbaar in de 'RAW Catalogus Bepalingen Duurzaam Inkopen'. Deze vind je bij de vastgestelde RAW-teksten.

Informatie over de Code Milieuverantwoord Wegbeheer is te vinden op onze webpagina 'infrastructuur' gevolgd door 'Wegbeheer'.

Bedankt Jacques. Eens kijken of ik mijn wethouder gerust kan stellen.....

Contact

AD VAN LEEST HOOFD AANBESTEDEN EN CONTRACTEREN



Op hoofdlijnen monitor ik het juiste gebruik van de CROW-kennisproducten en tools, die samen met de sectorpartijen zijn samengesteld. En of wij tijdig de behoeften aan uitbreiding en modernisering van praktijkgebruikers en trends signaleren zodat deze vertaald worden naar nieuwe kennis en tools. Wanneer sectorpartijen nadrukkelijk ondersteuning zoeken om onze spullen toe te passen of daarmee hun werkproces aan willen passen, bieden wij aanvullende dienstverlening zoals de CROW-kenniscoach.

vanleest@crow.nl

NIELS MEIJERINK PROGRAMMAMANAGER



Binnen het kenniscluster Aanbesteden & Contracteren ben ik verantwoordelijk voor de doorontwikkeling van de bestaande producten (onder meer RAW, UAVgc, GOW/EMVI) naar een gereedschap ter ondersteuning van het totale proces van aanbesteden en contracteren. Doel is de aanwezige kennis en ervaring binnen CROW te behouden en tevens toegankelijk te maken voor modernere samenwerkingsvormen (hybride en geïntegreerd), zodat deze beter aansluiten bij de veranderde behoefte van onze gebruikers. Dit vraagt om herstructurering en uitbreiding van het productportfolio.

meijerink@crow.nl

JAN PIETER EELANTS
PROGRAMMAMANAGER



Organisaties inspireren en ondersteunen in kennisontwikkeling en voorkomen dat het wiel opnieuw wordt uitgevonden, dat daagt mij uit. Binnen CROW kan ik op tal van manieren bijdragen aan versterking van de sector. De goede ervaringen verzamelen en delen, van elkaar leren, de overeenkomsten tussen organisaties vinden en verbinden. Ik streef ernaar om de kansen die dit biedt optimaal te benutten. Dat vind ik belangrijke onderdelen voor het ondersteunen van kennisontwikkeling in organisaties. Luisteren, meedenken en vervolgens inspireren tot actie - dat is mijn kracht.

i eelants@crow.nl

PAUL VAN BRUGGEN
PROGRAMMAMANAGER



Als programmamanager Aanbesteden en Contracteren bedien ik onze klanten -(de)centrale overheden, aannemers en ingenieurbureaus- met de continue (door)ontwikkeling en het actueel en beschikbaar hebben van producten en diensten op het gebied van Aanbesteden en Contracteren. Voorbeelden hiervan zijn de contractsystematiek RAW, de uniforme administratieve voorschriften (zoals UAV-GC), aanbesteding-, selectie- en gunningshulpmiddelen (zoals EMVI, CO2-prestatieladder, Past Performance), projectcommunicatietool (VISI) en standaard systematiek voor kostenramingen (SSK).

i vanbruggen@crow.nl

EMVI-ONTZORGPAKKET

Met dit fullservicepakket heeft u al uw werknemers en collega's in één keer opgeleid, beschikt u over de juiste kennis en tools én wordt u in de werkpraktijk geholpen bij het succesvol toepassen van EMVI.

Afhankelijk van uw wens en niveau wordt u met collega's incompany opgeleid door een basiscursus, spoedcursus of training. Daarna krijgt u 'training on the job': actieve begeleiding bij het opstellen van EMVI-criteria in één van uw projecten. Ook ontvangt u van ons ondersteunende tools voor het toepassen van EMVI.

Meer weten?

Neem contact op met onze relatiemanagers: accountmanagement@crow.nl

Of bel onze klantenservice: (0318)-69 53 15

HET EMVI-ONTZORGPAKKET OMVAT:

De keuze uit de volgende drie cursussen

BASISCURSUS EMVI-GUNNEN OP WAARDE

Deze eendaagse cursus is interessant voor organisaties met weinig tot geen EMVI-ervaring. In deze cursus leert u de basisregels over EMVI. De theorie wordt afgewisseld met enkele praktijkvoorbeelden en opdrachten.

KORTE CURSUS EMVI-GUNNEN OP WAARDE

Deze verkorte cursus is voor organisaties die enige ervaring hebben met EMVI en voor organisaties die behoefte hebben aan opfrissing van de basisregels. In deze korte cursus is beperkt ruimte voor praktijkvoorbeelden en opdrachten.

TRAINING 'HET GROTE EMVI-SPEL'

Organisaties die de theorie over EMVI kennen en vooral willen oefenen met het toepassen van EMVI kiezen voor deze training. Het spel is een case waarbij deelnemers afwisselend de pet op krijgen van aanbesteder/ inschrijver om zo inzicht te krijgen in elkaars rol en perceptie. De simulatie omvat onder meer het opstellen van EMVI-criteria en het beoordelen van inschrijvingen.

Training on the job/ coaching

Na afloop van de cursus/training maakt u een afspraak met een CROW Kenniscoach. Deze zal u bij één van uw projecten (gefaseerd, in twee dagdelen) coachen bij het opstellen van goede EMVI-criteria. De coach geeft voorbeelden, tips en informeert u over veelvoorkomende valkuilen.

Twee projectsleutels voor de CROW EMVI-module

Als onderdeel van het pakket ontvangt u twee projectsleutels voor de EMVI-module. Dat is een rekentool die op basis van vooraf bepaalde EMVI-criteria voor aanbestedende diensten bepaalt wie de economisch meest voordelige inschrijving heeft gedaan.

Vijf exemplaren van de publicatie 'Gunnen op Waarde- hoe doe je dat?'

Als onderdeel van elk pakket ontvangt u vijf exemplaren van de publicatie Gunnen op Waarde: de CROW-publicatie die inmiddels in de sector als dé standaard richtlijn kan worden beschouwd voor het toepassen van EMVI. Ziet u af van dit onderdeel, dan ontvangt u korting op de pakketprijs.

Provincie Noord-Holland voorloper bij modern contracteren

“Van wat-je-moet-doen naar wat-je-zou-kunnen-doen”

De provincie Noord-Holland heeft al flinke stappen gezet op het gebied van modern aanbesteden en contracteren. De contracten voor reconstructies of nieuwe aanleg werden in de afgelopen jaren steeds meer op basis van UAVGc in de markt gezet. Daaraan heeft CROW ook veel bijgedragen door het geven van opleidingen en het coachen bij projecten. Momenteel zet de beheerafdeling flinke stappen met de beheercontracten. Hierbij gaat het niet om een werk, maar om een dienst, namelijk het grotere vaste onderhoud en dan op basis van meerjarige geïntegreerde contracten met een aantal grote aannemers. Reden genoeg om met Hillebrand Breuker te praten, projectleider bij de Directie Beheer en Uitvoering, Sector Dagelijks Beheer.

Door Rick Otten

“Eigenlijk is het hele traject heel simpel gestart doordat er bij ons intern werd vastgesteld dat we de overstap moesten maken van frequentiegericht naar prestatiegericht werken. In onze woorden: het op de markt zetten van gebieden in één contract met één aannemer, m.a.w. alles op en om de weg en alles op en om de vaarweg in 1 contract. Een van de eerste stappen die we hebben gezet, is vaststellen hoe we de organisatie intern hierop konden laten aansluiten. Ik heb diverse interne opdrachtgevers die vooral over het “wat” van een contract gaan en ik ga over het “hoe” van een contract. Dat moet matchen, dus je moet stevig doorvragen. Daarin moet voor de provincie de regiefunctie duidelijk naar voren komen, uiteindelijk in de vorm van een Service Level Agreement, zowel intern als extern. De contracten die we nu hebben afgesloten, zijn daar een mooie tussenstap in. De volledig geïntegreerde contracten zijn de volgende stap in deze ambitieuze ontwikkeling. Extra uitdaging was ook dat bij het toewerken naar dit nieuwe proces de winkel gewoon open bleef. Je kunt je onderhoud niet even voor een langere periode uitstellen. Daarom kunnen we ook absoluut niet spreken van pilots.”

De contracten zijn in april 2013 gestart. De contracten moesten aansluiten op de visie en uitgangspunten van de provincie. Daarin komen gebruikgericht netwerkmanagement en trajectbenadering, de regiefunctie van de provincie en het prestatiegericht werken en het risicomanagement als kernwaarden naar voren. Ook is men gaan kijken naar de praktijkervaringen van anderen. Op basis van deze ervaringen en de uitgangspunten van de provincie is men tot een lijst gekomen van een achttal doelstellingen voor modern aanbesteden en contracteren:

1. Multidisciplinair, alle disciplines moeten vertegenwoordigd zijn.
2. Er moet 1 aanspreekpunt zijn.
3. Het moet correctief en preventief onderhoud betreffen.
4. Dit onderhoud moet in overleg kunnen worden opgedeeld in

kleinere brokken.

5. Er moet een goede afhandeling van storingen zijn gewaarborgd.
6. Het areaal (en het achterliggende managementsysteem) moet op orde zijn voor een goede 0-situatie.
7. De nieuwe manier van werken moet flexibel zijn.
8. Er moet een doorgroei zijn gegarandeerd naar geïntegreerde contracten.

Breuker: “Vervolgens hebben we het onderhoud in 7 percelen en de vaarwegen in 1 perceel op de markt gezet. De wegenpercelen komen overeen met de gebieden van regioregie. Deze gebieden hadden als voordeel dat het al bekende gebieden zijn bij alle andere beherende overheden, en de gemeentegrenzen en onze trajecten niet doorkruist worden. Op deze 8 percelen hebben we uit de 42 inschrijvingen door 13 verschillende aannemers uiteindelijk 4 aannemers (Ooms, Heijmans, Van Gelder en Vermeulen) geselecteerd die het onderhoud verzorgen.”

“Van de aannemers wordt gevraagd bij de contracten te werken met deelopdrachten, die ze zelf moeten maken en onderhoudsdata aan te leveren, bijvoorbeeld over hoe vaak ze gaan vegen of maaien. Daaraan is ook het betalingssysteem gekoppeld. Voor hen ook een nieuwe manier van werken, waarbij het vooral aan komt op optimale samenwerking met elkaar. Het is de overstap van wat je moet doen als aannemer naar wat je zou kunnen doen.” Daarvoor hebben provincie en aannemers gezamenlijk een door CROW verzorgde cursus gevolgd. Ook bij de contractkeuze is de provincie gecoacht en begeleid door CROW.

“Bij de vertaling van de doelstellingen naar de vorm en inhoud van het contract heeft Arjan Visser van CROW een onmisbare rol gespeeld. Hij heeft ons bij de do's en dont's in het proces met zijn kennis en ervaring ondersteund. De aannemers hebben ook allen positief gereageerd op de nieuwe manier van werken, ook diegenen die het uiteindelijk bij deze inschrijvingen niet zijn geworden. Vooral in hun richting hebben we veel tijd en energie gestoken in de evaluatie. We hebben elkaar hard nodig, dus moet je dit proces optimaal begeleiden.”

De toekomst ziet er volgens Hillebrand Breuker goed uit. De ervaringen tot nu toe met deze tussenfase zijn vijfledig:

1. Er is nu sprake van een multidisciplinair gebiedscontract.
2. Het beste van 2 werelden (RAW en GC) is met elkaar verbonden.
3. Er vindt prestatiebesturing plaats met maximale flexibiliteit.
4. Er kan een doorgroei naar 100% prestatiecontracten worden gerealiseerd.
5. CROW volgt het huidige contract en helpt als gerespecteerd onafhankelijk derde bij het maken van de keuzes.

Op naar de volgende stap!