

KORT OVERZICHT VAN DE AANDACHTSPUNTEN/CONSTATERINGEN EN VRAGEN UIT DE VIER SESSIES MASTERCLASS CONTRACTVORMEN.

- De gemeente Rotterdam wil marktpartijen betrekken bij het herzien van deel 3 van het (RAW) moederbestek.
- Het moeder bestek van de gemeente is best omvangrijk, hierbij heb ik aangegeven dat er vanuit CROW een zogenaamde bestekscontrole kan worden gedaan. CROW checkt dan op overbodige en dubbele bepalingen en evt. afwijkingen van wet en regelgeving e.d.
- Afstemming van taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden tussen de lijnorganisatie en de mandatering in het gecontracteerde project (projectleider, directievoerder).
- Niet altijd duidelijk hoe de markt aankijkt tegen de contracten van de gemeente Rotterdam. Waar ziet de markt pluspunten en minpunten en wat kan de markt inbrengen? Rol opdrachtnemer naar voren halen in het proces.
- Is de markt en de gemeente wel klaar voor Geïntegreerde Contracten?
- Benoemd zijn diverse verantwoordelijkheden aan zowel de kant van de Opdrachtgever als de Opdrachtnemer. Samengevat: vanuit de Opdrachtgever een reëel contract in de markt zetten en vanuit de Opdrachtnemer een reële inschrijving doen.
Diverse keren kwam aan de orde dat dit ook speelt bij de nota van Inl. De Opdrachtnemer dient de tijd te hebben om vragen te stellen. De Opdrachtgever dient voldoende tijd en gelegenheid te bieden voor het stellen van vragen. Aan de andere kant is het tijdig doornemen van de stukken en het stellen van vragen een verantwoordelijkheid van de Opdrachtnemer.
- Het spanningsveld voor de Opdrachtgever om wanneer je innovatie en duurzaamheid vanuit de markt wilt stimuleren hiervoor ook de ruimte dient te worden geboden in het contract dat wordt aanbesteed.
De aanbestedingsprocedure dient dit in vervolg op de contractstukken in voldoende mate te faciliteren (qua termijnen en mogelijkheden voor afstemming van vraag en aanbod).
Bestaand beleid of het feit dat er voor een bepaalde innovatieve oplossing geen beleid is kan een belemmering zijn om in het contract ruimte te creëren voor die innovatie.
- In het werkproces is vaak de volgorde: eerst de tekeningen maken en dan de contractkeuze, dit kan sturend werken op de contractkeuze.
- Hoe gaan we als Opdrachtgever om met een kwaliteitsplan (is dat eenduidig)?
- Aandachtspunten bij bouwteam contracten: duidelijkheid over wie er deelnemen in het bouwteam, borgen dat de "neuzen in het team dezelfde kant op staan", borgen dat tijdens de bouwteamfase uitgewerkte oplossingen (blijven) passen binnen de vooraf bepaalde financiële kaders.
- Een contract is (maar) een instrument dat samenwerken mogelijk kan maken, het komt met name aan op vertrouwen in elkaar als Opdrachtgever en Opdrachtnemer.
- Vaak is er grote tijdsdruk op de aanbestedingsprocedure van projecten. Opdrachtnemers geven aan graag meer tijd te willen hebben in de aanbestedingsprocedure om de stukken goed te kunnen lezen.
- Opdrachtnemers geven aan graag meer vrijheid te hebben om mee te denken over de (technische) oplossingen.
- Het toestaan van varianten van de inschrijvers is nadrukkelijk aan de orde geweest als mogelijkheid om ondernemers zelf te laten nadenken over oplossingen.
- Opmerking: vaak wordt er een RAW bestek geschreven met een "dik" deel 3. Allerlei eventueel mogelijke scenario's worden dan afgedekt door de uitgebreide bepalingen van deel 3.
Een voorbeeld hiervan zijn de bestekken van de RET. Ook wanneer er maar een klein stuk spoor moet worden vervangen, wordt toch een allesomvattend, dus dik, deel 3 aan de resultaatsbeschrijvingen toegevoegd. Dit levert de markt veel werk op om allemaal door te nemen om na te gaan welke eisen er van toepassing zijn. Ook de directievoering tijdens de uitvoering wordt hierdoor complexer.

- Prestatie meten is genoemd. Het is van belang om dit op de juiste momenten te doen. Bij een kortdurend werk is het vaak niet zinvol om te doen, omdat er voor de aannemer weinig tijd is om bij een mindere score nog bij te sturen. Het werk is dan immers al opgeleverd. Het beleid is dat er 3 á 4 keer per jaar wordt gemeten, hiervan mag worden afgeweken.
 - Voorstel vanuit de markt is om i.v.m. het prestatie meten een startbespreking te houden. Het systeem werkt twee kanten op en wordt als positief ervaren.
 - Om maximaal rendement uit BPKV te kunnen halen is het van belang dat de aanbesteder hier al vroegtijdig over nadenkt.
 - Voordelen van het werken met de expertise teams voorafgaand aan de opdrachtverlening is meerdere keren genoemd.
 - N.a.v. een vraag van een aannemer over het zoeken van de dialoog met elkaar was de conclusie vanuit de gemeente dat in die gevallen waarbij er informatie-uitwisseling was met de markt er naderhand altijd werd geconcludeerd dat dit zinvol was.
 - Lastig aspect blijkt toch vaak de tijd die er is om een aanbestedingsprocedure te doorlopen. Vaak worden de minimale termijnen de maximaal toegepaste termijnen. Hierdoor is er grote kans op te weinig communicatie en dus afstemming tussen vraag en aanbod.
 - Mooi punt is wel dat er op een aantal punten meer begrip voor elkaars positie en keuzes ontstaat. Bijv. doordat de aannemer weet/snapt dat er achter de procedure van de aanbesteder vele belangen-, procedurele- en technische afwegingen zitten is er meer begrip voor de opdrachtgever. Dit geldt vice versa.
 - Benoemd nadeel bij de EMVI plannen in relatie tot het door 1 beoordelaar laten beoordelen van 1 hoofdstuk: de ruimte (d.w.z. het aantal kantjes A4) die een inschrijver heeft om niet alleen het onderwerp van dat specifieke hoofdstuk goed uit te werken maar daarbij ook de benodigde context (vaak ook genoemd in andere hoofdstukken) te geven is te beperkt.
-