

Kies een contractvorm weloverwogen

Zijn wij nu zo dom, of zijn die contractvormen zo slim? De vele afkortingen (d&c, dbfm, pps) worden vaker gebruikt op congressen en in publicaties dan in de bouwpraktijk van aanbestedend Nederland. En dat is niet alleen jammer, het is ook verwonderlijk: waarom gaat dat zo langzaam?

Het 'innovatieve contract' lijkt wel hét voorbeeld van de belofte met een eeuwige jeugd. Exemplarisch is de UAVgc. Zelfs betrokkenen bij de ontwikkeling van de UAVgc 2000 (en later 2005) erkennen het: de destijds hooggespannen verwachtingen om aanbestedend Nederland aan het design & construct contract te krijgen, zijn bij lange na niet gehaald. Er zijn - helaas - geen harde cijfers waaruit blijkt hoe hoog het percentage van het gebruik van de UAVgc precies is. Onze inschatting, gesterkt door onderzoek van Joost Fijneman (2009), is dat hooguit zes procent van de werken, aanbestedingen in de bouwsector op basis van een innovatieve contractvorm, (vaak: UAVgc) wordt uitgevoerd. Dit is exclusief onderhandse aanbestedingen. Eenzelfde beeld komt naar voren uit het rapport van de EIB 'Aanbestedingsgedrag opdrachtgevers 2009-2010' van drs. S. Hardemann. Voor de goede orde: dat is inclusief de aanbeste-

dingen van rijkswaterstaat! Wanneer je de rijksoverheid buiten beschouwing laat, kom je uit op een schamele vier procent van alle aangekondigde aanbestedingen. Het gebruik van dergelijke vormen in bouwcontractenland is dus nog lang niet normaal in de sector. Iedereen heeft het erover, maar slechts weinigen passen het structureel toe. Een pijnlijke constatering is dan ook dat het innovatief in de term 'innovatief aanbesteden' na ruim een decennium nog steeds actueel is.

Routine

Slechts een beperkt aantal opdrachtgevers kent een routine in het gebruik van 'nieuwe' contractvormen. Echter, daarbij is het maar weer de vraag of men daarin niet doorgeslagen is: het is geen uitzondering dat opdrachtgevers een project design & construct aanbesteden, terwijl er voor de marktpartij alleen wat te 'constructen' valt, samen met een hoop niet beheersbare risico's. Hoe bewust wordt er eigenlijk gekozen voor een bepaalde contractvorm? Wordt deze keuze ook structureel vastgehouden tijdens het voorbereidingsproces? Onze eerste constatering is dat een duidelijk moment waarop een contractvorm gekozen wordt, vaak ontbreekt. Dat is absoluut funest. Ten eerste omdat er dan in een organisatie geen breed draagvlak ontstaat voor die keuze. Ten tweede omdat er geen bekendheid is met de wijze van

voorbereiding: niemand weet precies naar welke contractvorm hij of zij toe werkt. Dat geeft ontzettend veel ruis en verstoring en daardoor minder besparing in tijd en geld dan zou kunnen. Het gebeurt dat het ene deel van een opdrachtgevende organisatie bezig is met een risicoanalyse en daar bepalingen voor een design & construct contract aan ontleend, terwijl een andere instantie haar gedeelte van het ontwerp al bijna besteksklaar heeft. Dat is waanzinnig, maar het gebeurt echt! Wij kennen teveel voorbeelden van projecten waar er over de

Ontbreken van een keuzemoment zorgt voor verstoring

contractvorm, de inhoud en strategie een ware Babylonische spraakverwarring was tussen diensten en organisatie onderling, bestuurders en ambtenaren, en adviseurs en projectteamleden. Het ontbreken van een afgebakend en duidelijk gedeeld keuzemoment voor de keuze van een contractvorm legt dan al de kiem voor veel miscommunicatie en verstoring. Onze tweede constatering is dat als er al gekozen wordt, dit vaak op oneigenlijke argumenten wordt gebaseerd. Nu het

decision support system (dss) van het CROW beschikbaar is voor opdrachtgevers, zou dit minder vaak voor hoeven te komen.

Topeisen

Alhoewel, zo'n systeem veronderstelt dat opdrachtgevers een objectieve en rationele keuze maken voor projecten die zich vaak kunnen heugen op de nodige politieke belangstelling. Wij moeten de eerste projectleider nog tegenkomen die deze politieke invloed volledig kan neutraliseren. Afspraken over kleur van het tuinhekje met omwonenden worden al gemaakt voordat de topeisen goed en wel geformuleerd zijn. Is dat dan een reden om maar niet te kiezen? Nee, het is des te meer een reden om de keuze weloverwogen te maken op basis van objectieve criteria. Alleen daar stopt het niet. De keuze moet ook gedragen worden door politieke portefeuillehouders, of door directe betrokkenheid in de keuze, of (dat zou vaker moeten voorkomen) door vooraf door de politiek aangegeven kaders.

Ir. Matthijs Kuhlmann en mr.ing. Joost Merema
Respectievelijk consultant bij Movares en projectmanager en adviseur aanbestedingsrecht en contractmanagement bij PRO6 managers

Dit is het eerste deel uit een serie van vijf artikelen.