

Hoe maak je je opdracht interessant in een gespannen markt?

Landelijke WOW-dag 2025

mr. Zara Gulikers en mr. Nienke Keus-Goldberg



Inhoud



- I. Inleiding
- II. Opgave
- III. Oplossingsrichtingen
 - breakout in kleine groepen
- IV. Vervolgstappen voor de praktijk

→ Presentatie als 'praatstuk'

→ Interactieve bijeenkomst

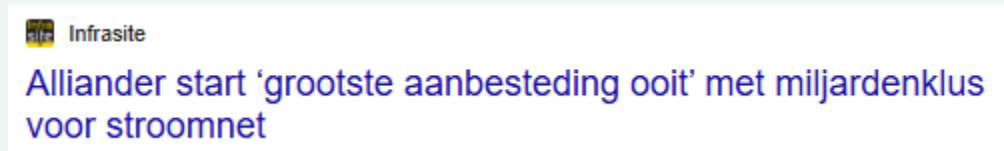
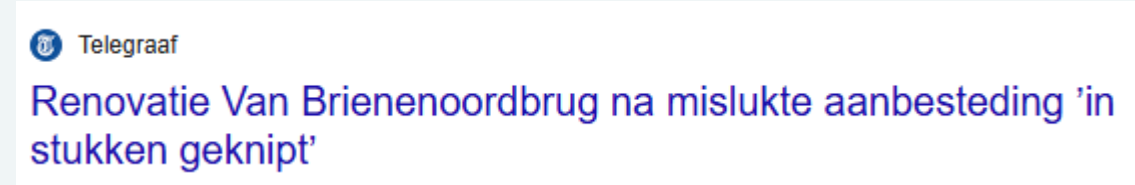
I. Inleiding



I. Inleiding

Actualiteit

- Aannemers schrijven selectiever in op overheidsopdrachten en gaan risicovolle projecten uit de weg
- Veel problemen bij lopende projecten: forse vertragingen en kostenoverschrijdingen
- Veel marktcapaciteit momenteel al 'bezet' door omvangrijke projecten in de offshore en elektriciteitssector
- (Na)effecten oorlog in Oekraïne, grondstoffen- en energiecrisis en personeelskrapte/capaciteitstekort
- Steeds strengere wet- en regelgeving, meer oog voor ecologische/milieuimpact



I. Inleiding



Huidige tendens

- Roep om samenwerking, eerlijke risicoverdeling en zekerheid dealflow
- Steeds meer variatie in wijze waarop opdrachtgevers de markt benaderen
 - Marktvisie RWS
 - **'Eerlijk geld voor eerlijk werk'**
 - Portfolioaanpak / seriematig aanbesteden (vernieuwings- & renovatie opgave)
 - Uitvoerige(re) en vroege marktconsultaties
- Steeds meer variatie in wijze waarop partijen met elkaar contracteren

I. Inleiding



Recente geluiden uit de markt

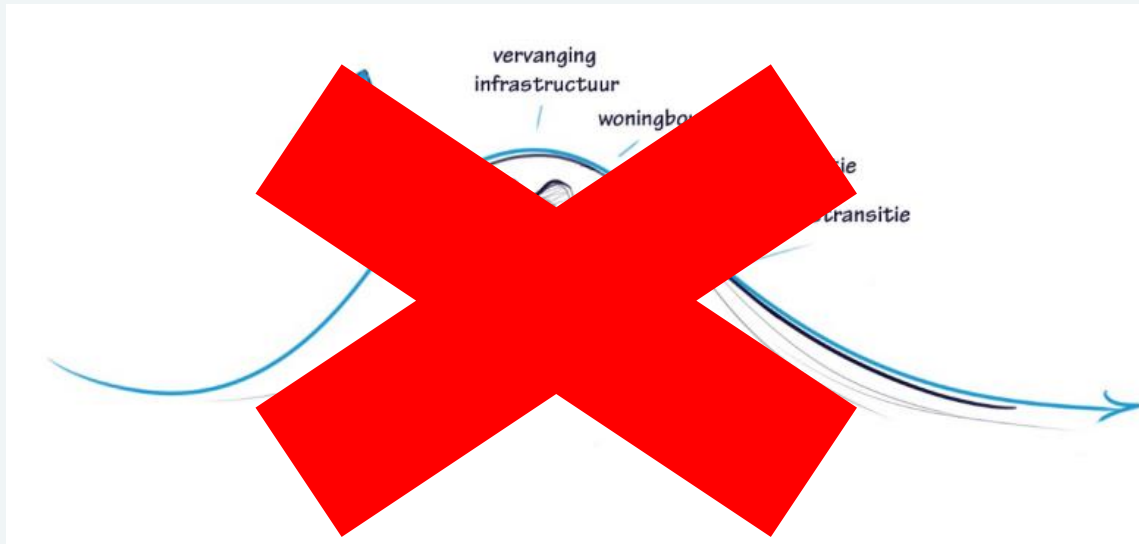
- Géén grote / kostbare tenderinspanning – tenzij redelijke vergoeding
- “Wij zijn geen IB”
- Géén ontwerpverantwoordelijkheid / eindverantwoordelijkheid DO
- Géén lange bouwteamfase
- Scopezekerheid – vroege betrokkenheid markt
- Evenwichtige risicoverdeling
- Prijsvorming moeizaam proces
 - Raming steeds moeilijker voor opdrachtgevers (budgetten veel te laag)
 - Onoverbrugbare verschillen van inzicht over beprijzing (risico-inschatting)
 - Vaste prijs bij complexere projecten niet meer geaccepteerd door de markt
 - Als vaste prijs: doorgaans hoog percentage aan meerwerk na gunning → schijnprijszekerheid en risico op een vechcontract

II. Opgave

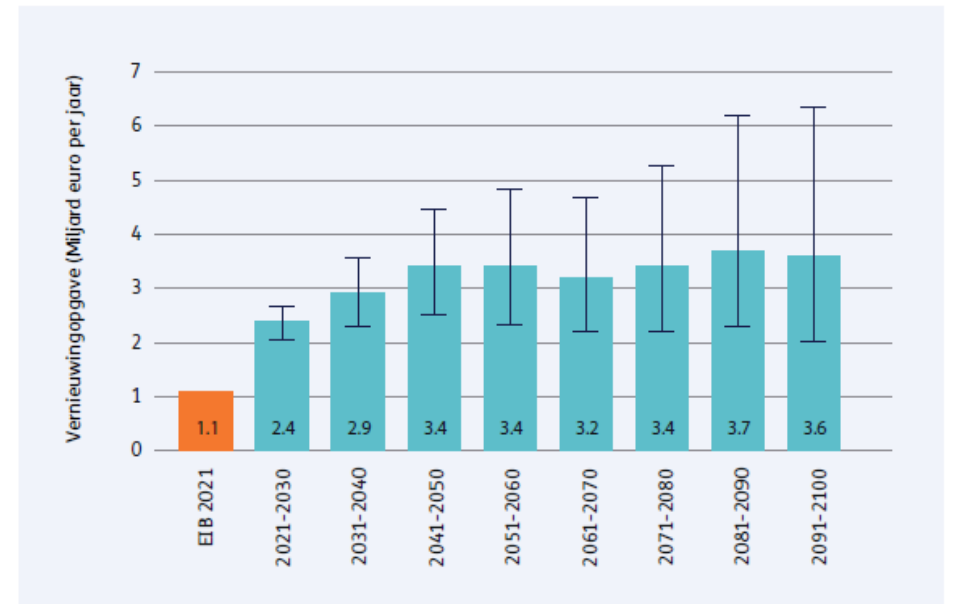


II. Opgave

- Grote Vernieuwings- en Renovatie (VenR) opgave: bruggen, sluizen, tunnels, viaducten etc. zijn toe aan (grootschalige) renovatie of vernieuwing
- De totale kosten van de vernieuwingsopgave tot het jaar 2100 komen uit op ongeveer 260 miljard euro



Bron: Bouwcampus

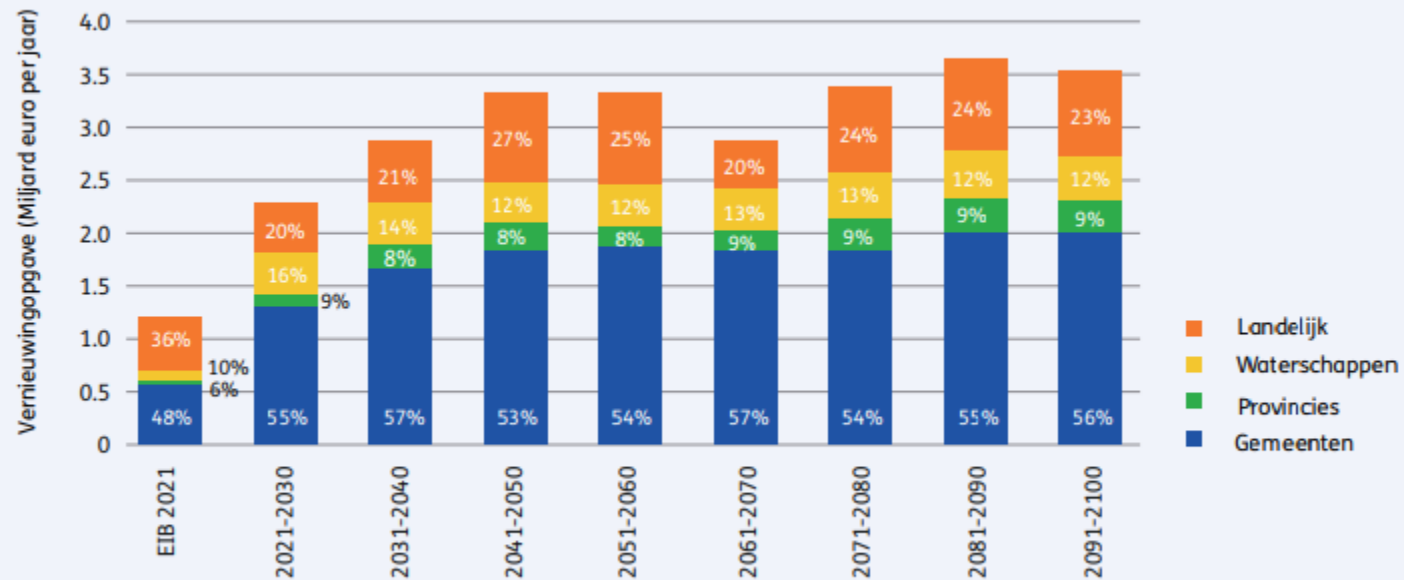


Figuur 1 Landelijke prognose voor civiele constructies, wegfundering, en riolering (inclusief onzekerheidsmarge)

Bron: Rapport Vernieuwingsopgave infrastructuur TNO, okt'23

II. Opgave

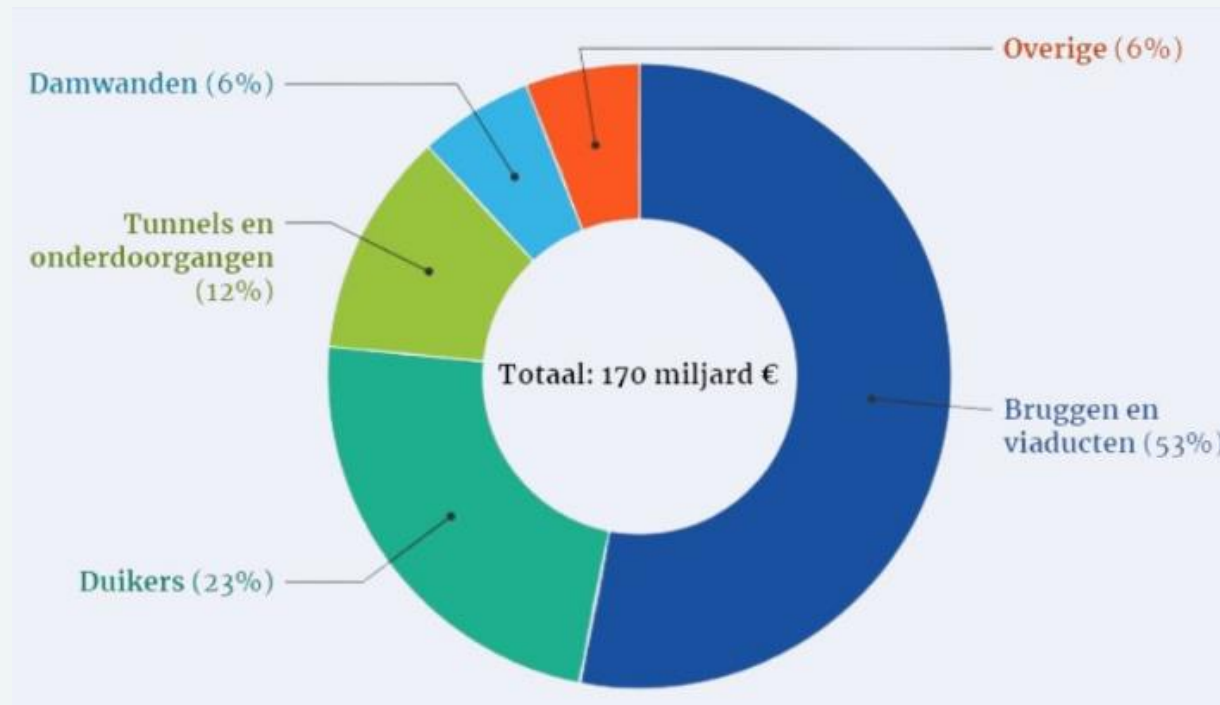
Verdeling per beheerder:



Bron: Rapport Vernieuwingsopgave infrastructuur TNO, okt'23

II. Opgave

Verdeling civiele constructies 2021-2100:



Bron: Cobouw (<https://www.cobouw.nl/320059/veel-civiele-kunstwerken-naderen-einde-levensduur-maar-wanneer>)

III. Oplossingsrichtingen



III. Oplossingsrichtingen

Oplossingsrichtingen

- Langdurigere uitvoerings-samenwerkingen
- Contractuele portfolioaanpak ('Handreiking contractuele portfolioaanpak' RWS d.d. 28 september 2021)
- Twee fasen contract ('Handreiking Toepassing 2-fasen aanpak bij Rijkswaterstaat projecten' RWS d.d. 22 mei 2023)
- Langdurige onderhoudscontracten op basis partnerschap



III. Oplossingsrichtingen

Contractsoorten

- Traditioneel: op basis van een in beginsel vaststaand bestek (alle ontwerpwerkzaamheden zijn uitgevoerd)
 - UAV (RAW of STABU-bestekken)
- Geïntegreerd: groot deel ontwerpwerkzaamheden (en verantwoordelijkheid) bij opdrachtnemer
 - UAV-GC
- Nog geen vaste prijs als resultaat van een aanbesteding --> uitgestelde prijsbepaling
 - Twee-fasen aanpak
Bijvoorbeeld bouwteam (integrale samenwerking) of andere vorm (gecoördineerde samenwerking)
- Hybride
 - Deel vaste prijs en een deel voorlopige prijs nader vast te stellen in een doorgrondingsfase
- Geheel loslaten vaste prijs
 - Regie
 - Cost Plus / Kost+

III. Oplossingsrichtingen

Belangrijkste kenmerken traditionele contracten en geïntegreerde contracten

Traditioneel

- Opdrachtgever verantwoordelijk voor ontwerp, eventueel bijgestaan door IB, DNR
- Aannemer verantwoordelijk voor uitvoering
- RAW- of STABU bestekken, UAV

Geïntegreerd

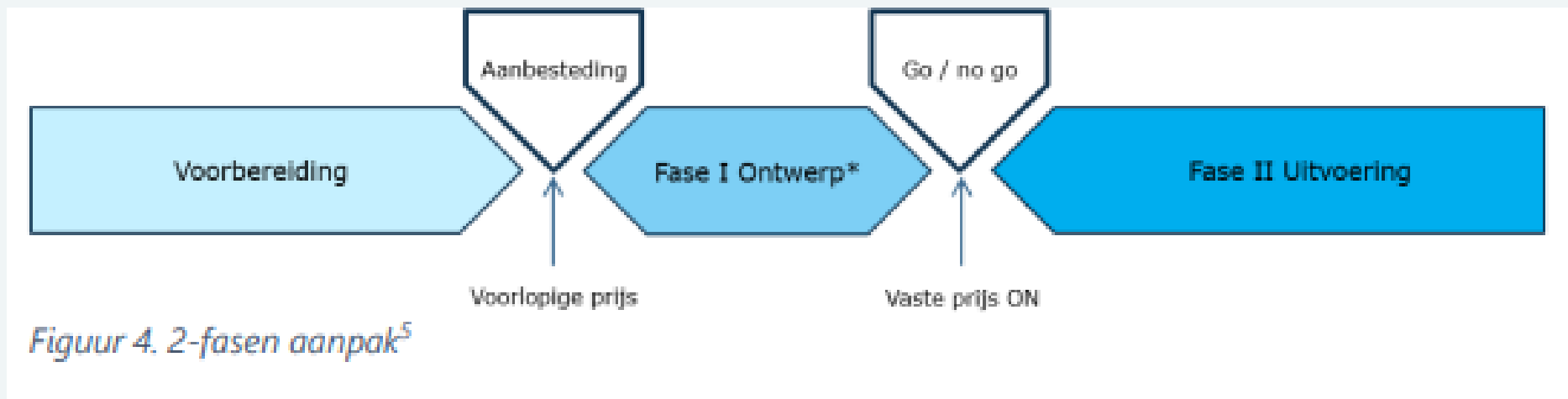
- Opdrachtgever verantwoordelijk voor aanleveren informatie, opstellen vraagspecificatie
- Aannemer verantwoordelijk voor ontwerp én uitvoering
- Uitwerken vraagspecificatie tot UO, UAV-GC

→ Beide doorgaans op basis van vaste prijs



III. Oplossingsrichtingen

Twee-fasen aanbesteding



Handreiking

Toepassing 2-fasen aanpak bij
Rijkswaterstaat projecten



III. Oplossingsrichtingen

Loslaten vaste prijs: de belangrijkste kenmerken van Kost+ contracten

- Betalen op basis van de werkelijk gemaakte kosten
- Duidelijke verdienperspectief: Algemene Kosten & Winst (AK&W, geen R) voor ON als percentage boven op de werkelijke kosten
- Geen 'black box': richtprijs op basis van (zeer) gedetailleerde activiteitenplanning en activiteitenraming

zeer gedetailleerde beschrijving van alle uit te voeren activiteiten inclusief bijbehorende planning en kosten

- Transparantie: open (project)administratie en open boek principe
- Geen 'carte blanche/bodemloze put': participatiemechanisme om belangen ON en OG parallel te trekken: pain/gain voor ON op basis van de richtprijs ten opzichte van de werkelijk gemaakte kosten

mechanisme waarbij het loont om met minder omzet meer winst te maken

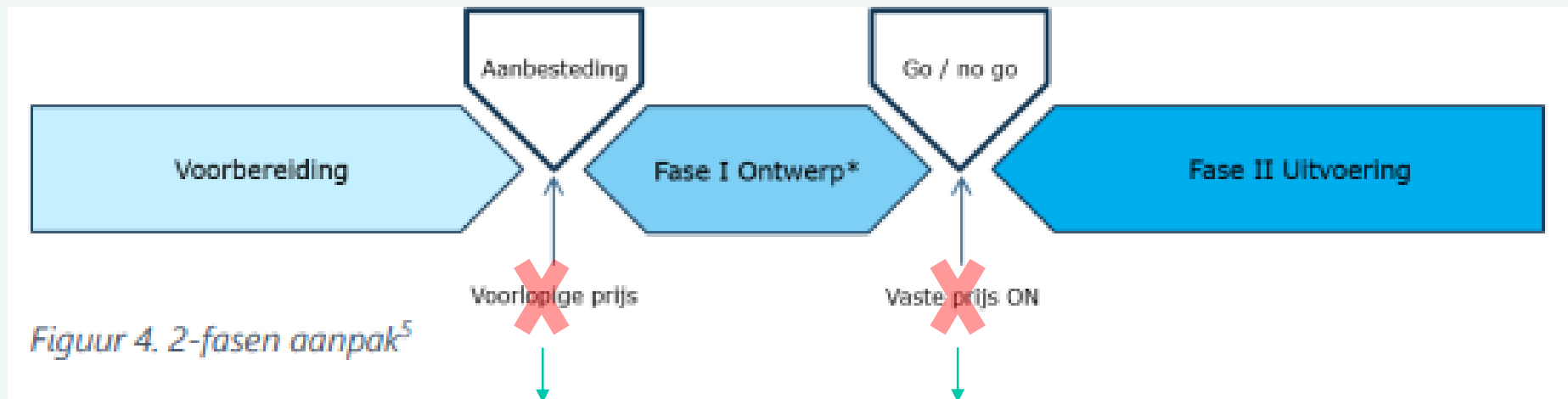
- Rol en verantwoordelijkheden van partijen substantieel anders dan bij een traditioneel bouwcontractmodel

ver(der)gaande betrokkenheid opdrachtgever, geïntegreerde projectorganisatie



III. Oplossingsrichtingen

Twee-fasen aanbesteding in combinatie met Kost+



Evt. voorlopige
Richtprijs
+ vastklikken:
- eenheidsprijzen
- uurtarieven
- opslagen AKW

Richtprijs voor de
uitvoeringswerkzaamheden



III. Oplossingsrichtingen



Wat zijn de voor- en nadelen?

- De hiervoor besproken contracttypes hebben ieder hun eigen voor- en nadelen. Dit heeft te maken met soort, type en omvang project. Een “heilige graal” is er dus niet. Wat zijn jullie meningen en ervaringen met betrekking tot deze contracttypes?
- 10 minuten discussie in groepen van 4, probeer te mengen (OG/ON, omvang organisatie, rol/functie).
- Daarna horen wij graag plenair jullie bevindingen!

IV. Vervolgstappen voor de praktijk



IV. Vervolgstappen voor de praktijk



Wat nemen jullie mee van deze sessie?

- Nog veel meer dan in het verleden heel nauw overleg tussen opdrachtgevers en de markt om vinger aan de pols te houden
- Niet alleen via algemene platforms, maar óók met de directies van de relevante marktpartijen
- Zekerheid op winstmarges voor de markt belangrijker dan ooit
- Probeer dit te zien als een kans in plaats van struikelblok
- Genoeg mogelijkheden om binnen de huidige markt voor beide partijen aantrekkelijke contracten succesvol te gunnen
- “Zo hebben we het altijd gedaan” gaat in deze markt echt niet meer op
- Maatwerk!
- Opletten gedurende aanbestedingsprocedure: initiële interesse geen garantie voor aantal inschrijvingen

Duet advocaten

Aanbestedingsrecht | Bouwrecht

Malietoren

Bezuidenhoutseweg 12

2594 AV Den Haag

www.duetadvocaten.nl

info@duetadvocaten.nl

+31(0)70 205 05 80



mr. N.A. (Nienke) Keus-Goldberg
nienke.keus@duetadvocaten.nl
06-11924108
www.linkedin.com/in/nienkekeus



mr. Z. (Zara) Gulikers
zara.gulikers@duetadvocaten.nl
06-12029880
www.linkedin.com/in/zaragulikers