

Twee-fasen aanbesteden

De varianten van Rijkswaterstaat

Grote infrastructurele werken die middels een UAV-GC contract zijn aanbesteed, zijn inmiddels bijna berucht. Vaker wel dan niet halen deze de publiciteit. Denk aan Zuidasdok te Amsterdam, de A15 Maasvlakte-Vaanplein en de Zeesluis IJmuiden. McKinsey schreef daarover een kritisch rapport dat leidde tot het rapport 'Toekomstige Opgave Rijkswaterstaat: Perspectief op de uitdagingen en verbetermogelijkheden in de GWW' van Rijkswaterstaat. Om het tij te keren kondigde Rijkswaterstaat een transitie aan door middel van een viertal maatregelen. Eén van de aangekondigde maatregelen is het zogenoemde 'twee-fasen proces'.

TWEE-FASEN PROCES

Een belangrijk kenmerk van zo'n twee-fasen proces is dat partijen pas prijsafspraken maken over risicovolle onderdelen op een moment dat die risico's beter in te schatten zijn. Dit sluit aan op de breed gedeelde analyse dat veel problemen hun oorzaak kennen in het moeten bepalen van de prijs op een moment (tijdens de aanbesteding) dat nog veel onzeker of onduidelijk is. Hoogleraar bouwrecht aan de TU Delft prof. mr. dr. M.A.B. Chao-Duivis noemde dit tijdens haar afscheidsrede het grootste pijnpunt van geïntegreerde contracten. Inmiddels heeft Rijkswaterstaat ook een Plan van Aanpak gepubliceerd: 'Op weg naar een vitale infrastector: plan van aanpak, aanzet tot gezamenlijk transitieproces'. Vervolgens is Rijkswaterstaat ook op diverse projecten met zo'n twee-fasen proces gaan experimenteren.

VARIANTEN VAN HET TWEE-FASEN PROCES

De experimenten van Rijkswaterstaat hebben geleid tot verschillende varianten. Een variant is die waarbij het twee-fasen proces tijdens de aanbesteding wordt doorlopen. Dit gaat als volgt: de aanbesteding leidt tot de keuze voor één partij, terwijl de prijs nog niet vast staat en er wordt ook nog niet definitief gegund. Deze partij doorloopt vervolgens de ontwerpfase (fase 1). Dit vindt dus plaats tijdens de aanbesteding. Daarna mag deze partij dan als enige een inschrijving doen. Als partijen daar overeenstemming over bereiken, wordt vervolgens de overeenkomst definitief gegund (fase 2, de uitvoeringsfase).

Een andere variant is die waarbij een volledige aanbestedingsprocedure met meer partijen

wordt doorlopen. Er wordt definitief gegund aan de winnaar zonder dat er een vaste prijs tot stand is gekomen. Met de winnaar wordt een overeenkomst gesloten voor fase 1 en fase 2. In fase 1 wordt het ontwerp uitgewerkt en daarna vindt één op één de prijsvorming plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Bij overeenstemming komt het tot uitvoering (fase 2). Bereiken partijen geen prijsovereenstemming dan kunnen zij van elkaar af. Dit wordt dan ook wel het uitstapmodel genoemd. Deze variant is bijvoorbeeld toegepast bij de renovatie van de Maastunnel in Rotterdam.

Er is dus ook een instapmodel. Dit lijkt in grote mate op het uitstapmodel, met dien verstande dat na aanbesteding alleen een overeenkomst wordt gesloten voor fase 1 (het ontwerp). Als partijen het vervolgens eens worden over de prijs komt het tot een overeenkomst voor fase 2 (de uitvoering). Dit model is bijvoorbeeld toegepast bij verschillende dijkversterkingsprojecten.

BEVINDINGEN

Het inschakelen van de opdrachtnemer tijdens het ontwerpproces biedt voordelen, omdat hij dan zijn uitvoeringsdeskundigheid kan inzetten bij het maken van ontwerpkeuzes. Betrokkenheid bij het ontwerp met

zicht op een opdracht voor de uitvoeringsfase bevordert ook de samenwerking tussen partijen. Dat blijkt bijvoorbeeld uit de ervaring die is opgedaan met bouwteamovereenkomsten. Tenslotte, door de gefaseerde prijsvorming wordt voorkomen dat een prijs tot stand komt terwijl er nog veel niet duidelijk is. Dit laatste is immers een recept voor ongelukken gebleken.

Uitdagend is wel of deze nieuwe aanpak past binnen de kaders van het aanbestedingsrecht. Hoe dan ook, voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer lijkt de nodige winst te behalen met dit twee-fasen proces. Het is een illusie om te denken dat daarmee problemen bij grote infrastructurele projecten tot het verleden zullen behoren, maar een stap in de goede richting is het zeker. ■

R.J. Kwaak,
advocaat bij Construct Advocaten



Door de gefaseerde prijsvorming wordt voorkomen dat een prijs tot stand komt terwijl er nog veel niet duidelijk is.



Vlnr: Edwin van Dijk, Andre Ubink, Lenneke Muller, Robert-Jan Kwaak en Thomas Rijs.