

De keuze voor een contractvorm

Anno 2020 kan een opdrachtgever kiezen voor een veelheid aan bouworganisatiemodellen. Het lijkt er soms op dat in deze cafetaria-achtige omgeving de keus voor een contractvorm sneller wordt gemaakt dan de consument die zit na te denken over de kroket of toch maar die bamischijf.

Veel opdrachtgevers hebben te maken gehad met een braindrain van specialistische kennis. Het lijkt er veel op dat het ontstane kennisvacuüm wordt opgevuld door de commerciële belangen van adviseurs die de opdrachtgever bij hun inkoopbeleid begeleiden. Voordat de opdrachtgever er zelf erg in heeft, is in een oogwenk besloten dat er geïntegreerd gewerkt gaat worden op basis van een GC-contract. De eisen moeten door een opdrachtnemer geanalyseerd en aangetoond worden via de methodiek van Systems Engineering en uiteraard blijft de opdrachtgever dan geheel op afstand via de methodiek van Systeemgerichte Contractbeheersing (SCB).

Asset management

Jammer dat het lijkt dat de focus primair op de inkoop ligt i.p.v. eerst te kijken naar de gewenste rol van de opdrachtgever in de realisatiefase. Hierbij speelt dan ook een rol dat intern bij de opdrachtgevers verschillende klanten aanwezig zijn. Als het project na realisatie wordt overgedragen naar de afdeling beheer en onderhoud, lijkt het vanzelfsprekend dat de afdeling Asset management ook goed vertegenwoordigd is bij het uitvragen van eisen aan de markt. Gebeurt dat niet dan zal

IN 'T KORT - Keuze contract

Contracteren is maatwerk: wat is best for project?

Wat is de gewenste rol van opdrachtgever tijdens de realisatie?

Maak een verlanglijst en kies daar het juiste contract bij

Voorkom een nieuw contract met oud gedrag



een GC-opdrachtnemer binnen de procedures die moeten leiden tot een acceptatie van ontwerpdocumenten aanlopen tegen de niet vooraf geventileerde eisen en wensen van de beheerafdeling.

Bij de keuze van een bouworganisatiemodel: RAW 2020, hybride variant, GC 2005 of Bouwteam zal steeds moeten worden geredeneerd vanuit de best for project-gedachte.

Als uit een voorbereidende planstudie bijvoorbeeld blijkt dat de opdrachtgever al een dominante visie heeft op de technische oplossing kan beter voor een RAW 2020 worden gekozen dan de GC-variant. Ook dient de opdrachtgever bij zichzelf te rade te gaan welke rol qua toezicht hij feitelijk wil gaan vervullen. Is dat traditioneel UAV-directie-toezicht of is dat echt op afstand via SCB. Bij die keuze moet vervolgens de vraag worden gesteld of die keuze overeenkomt met de aanwezige kennis en vaardigheden van de werkvloer.

Ombudsman

Uit een rapport van de Nationale Ombudsman d.d. 31 juli 2017 (rapportnummer 2017/092) wordt een belangrijke aanwijzing gegeven, voor in dit geval Rijkswaterstaat (RWS). RWS had werkzaamheden aan een aannemer uitbesteed met toepasselijkheid van SCB. Richting de bewoners had RWS zich geconformeerd aan maatwerk. Toen de bewoners zelf

signalen kregen dat de aannemer de verkeerde grondsoort had toegepast en RWS daarvan op de hoogte hadden gesteld, had RWS meer proactief en alerter moeten optreden.

In het rapport roept de Ombudsman RWS op, en dat geldt natuurlijk voor alle publieke opdrachtgevers, om zich bij toekomstige projecten vooraf de vraag te stellen welke vorm van toezicht projectspecifiek het meest passend is. Op basis van signalen, hier van bewoners, kan het zo zijn dat een opdrachtgever op basis van zijn verantwoordelijkheid en deskundigheid actief dient in te grijpen om zich ervan te vergewissen dat een aannemer die het project in opdracht van RWS uitvoert conform de afspraken handelt. Dat kan betekenen dat er aanleiding kan zijn meer controle te gaan uitvoeren.

Een opdrachtgever die altijd traditioneel gewerkt heeft en die de overstap wenst te maken naar geïntegreerde contractvormen zal zich hebben te beseffen dat andere contracten betekent: anders denken en anders doen. Dit brengt met zich mee dat personeel perspectief moet worden geboden welke andere werkzaamheden van hen worden verwacht, en hoe zij in die transitie, door de organisatie zullen worden gefaciliteerd. Gebeurt dat niet, dan zal het resultaat zijn dat er een nieuw contract ligt, met oud gedrag.

Mr Pieter de Vries is consultant bij Kpieto! en Ing Fabian de Jong is SE-consultant en trainer.