

Innovatieve contractvormen risico's en verantwoordelijkheden

Onnodig hoge faalkosten in de bouw door gebrek aan samenwerking

De voornamelijk horizontale georganiseerdheid bij verschillende samenwerkingsvormen in de bouw heeft ertoe geleid dat partijen uit de totale bedrijfskolom weinig samenwerken. Samenwerking tussen aannemers, architecten, adviseurs, toeleveranciers etc. kan leiden tot een beter eindproduct. De sterke horizontale georganiseerdheid in de bouw en de ontbrekende verticale integratie vormen een belemmering voor het beter samenwerken en een goede prijs/kwaliteit verhouding in de bouw. Faalkosten in de bouw worden ingeschat tussen 5 en 35%, met een aangenomen gemiddelde van ca. 13%. Opdrachtgevers halen veel risico's naar zich toe als gevolg van het, tot op een laat moment, verleggen van verantwoordelijkheden. Tegelijkertijd heeft de opdrachtnemer zeer weinig invloed om een optimale prijs/kwaliteit verhouding te bieden.

"sleutel tot reductie (faal)kosten ligt in handen van de opdrachtgever"



Andere contractvormen als basis voor (meer) samenwerking binnen de keten

Essentie van het stimuleren van meer samenwerking in de bouwketen is in onze visie het optimaal benutten van specialismen en het proces dusdanig inrichten dat ruimte ontstaat voor verticale integratie. Voordeel van innovatief aanbesteden is dat opdrachtnemers op basis van concurrentie uitgedaagd worden aan te bieden op prijs én kwaliteit. Dit stimuleert innovatie, klantgerichtheid en leidt al met al tot een verbeterde prijs/kwaliteit verhouding.

- Professioneel opdrachtgeverschap begint met een zorgvuldig inkoopbeleid (bewuste keuze aanbestedingsvorm en het duidelijk markeren van de rol van de opdrachtgever in het bouwproces);
- Optimaal benutten van specialismen binnen de keten;
- Proces dusdanig inrichten dat ruimte ontstaat voor verticale integratie;
- Uitstekende afstemming tussen ontwerp, uitvoering en gebruik/onderhoud is noodzakelijk;
- Geslaagde bouwprojecten staan of vallen met een goede en outputgerichte definitie van de vraag.

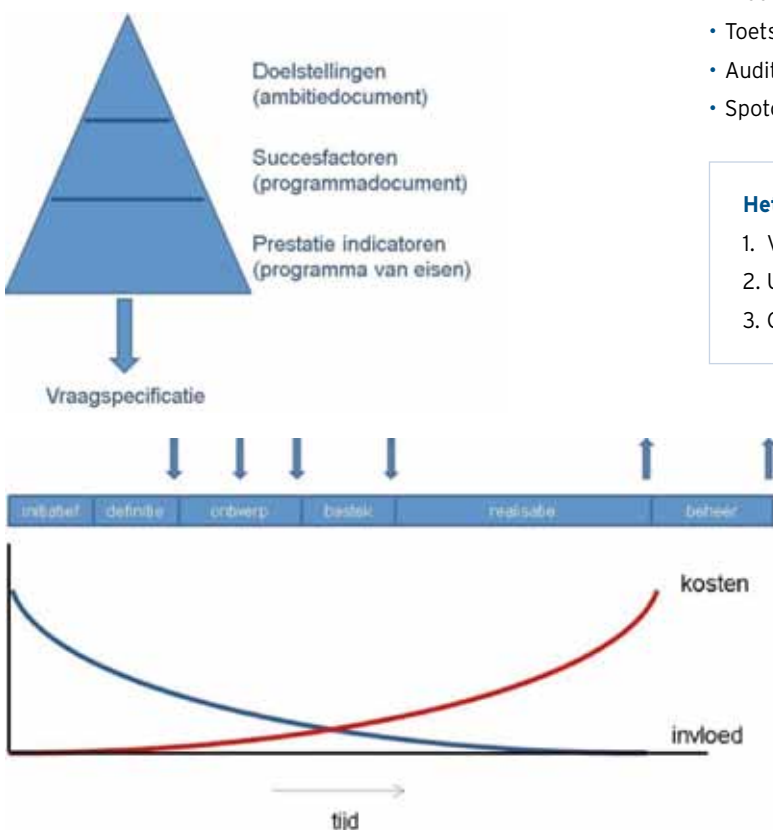
Visie 3P Netwerkpartners op innovatief aanbesteden

Kritische succesfactoren voor een geslaagde innovatieve aanbesteding:

- Kwalitatief goede vraagspecificatie (o.a. voor het werk geldende voorwaarden, algemene technische voorwaarden en prestatie-eisen van het product), opgebouwd vanuit doelstellingen tot meetbare prestatie-indicatoren.
- Grondige risico analyse, waarbij het uitgangspunt geldt dat risico's worden gelegd bij de partij die ze het beste kan beheersen en dat dus ook tegen de geringste kosten kan doen.
- Transparante beoordeling van aanbodsificatie op basis van vooraf vastgestelde beoordelingscriteria.
- Heldere en transparante controle op geleverde prestaties opdrachtnemer, door middel van een toetsing- en acceptatieplan en een auditplan.

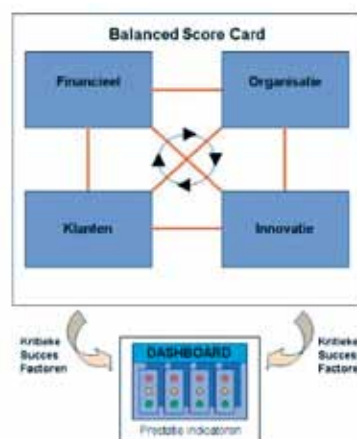
Om een dergelijk proces vorm te geven heeft 3P Netwerkpartners een aantal standaardproducten ontwikkeld:

- Ambitiedocument;
- Programmadocument;
- Programma van eisen;
- Beslisdocumenten;
- Sturingsinstrumenten;
- Vraagspecificatie;
- Toetsings- en acceptatieplan;
- Auditpakket;
- Spotcheck methodiek.



Het totale proces kan in drie stappen worden onderverdeeld:

1. Van ambitiedocument naar vraagspecificatie
2. Uitzetten vraagspecificatie en beoordelen aanbodsificatie
3. Controle geleverde prestaties opdrachtnemer



Stap 1 van ambitiedocument naar vraagspecificatie

Bij de aanvang van een project is het belangrijk de ambities van de onderneming met betrekking tot het initiatief helder te formuleren. Op basis van de gedefinieerde ambities kan tevens een insteek worden bepaald voor de aanbestedingsvorm. Op basis van het ambitiedocument kunnen succesfactoren worden benoemd, die zullen bijdragen aan het behalen van de geformuleerde ambities. Deze succesfactoren kunnen vervolgens worden vertaald naar meetbare doelstellingen, op basis waarvan het project gestuurd kan worden. Afhankelijk van de gekozen aanbestedingsvorm kan de vraagspecificatie worden uitgewerkt op de volgende niveaus:

- Programma van eisen;
- Voorlopig ontwerp;
- Definitief ontwerp.

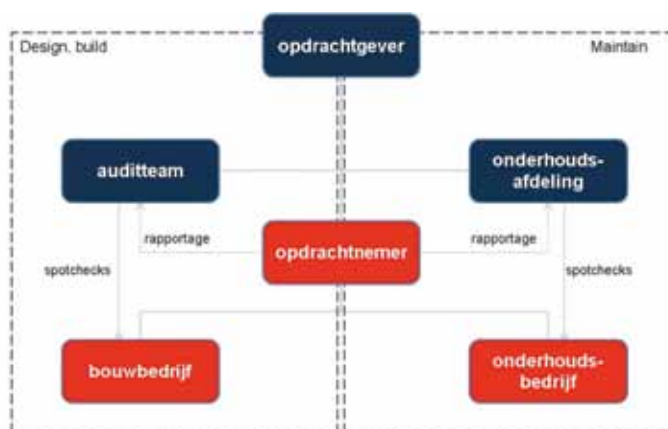
Bij de vraagspecificatie zal rekening moeten worden gehouden met het 'presteren' van het vastgoed in de gebruiksfase (bijvoorbeeld onderhoudstechnisch, energetisch, gebruikswaarde). Door het kwantificeren en het meetbaar maken van prestaties, kunnen minimale prestaties worden getoetst en 'meerwaarde' gewaardeerd.

Stap 2 uitzetten vraagspecificatie en beoordelen aanbodsificatie

Bij een innovatieve aanbesteding wordt niet alleen beoordeeld op prijs, maar ook op andere aspecten (zoals prestaties). De wijze waarop wordt beoordeeld moet vooraf transparant worden gemaakt aan inschrijvende partijen.

Stap 3 controle geleverde prestaties opdrachtnemer

Na aanbesteding en contractondertekening verandert de rol van de opdrachtgever. De opdrachtgever laat zich vertegenwoordigen door het auditteam. Het auditteam volgt zoals omschreven in het toetsing- en acceptatieplan de wijze waarop de opdrachtnemer de opdracht uitvoert. De opdrachtnemer stelt onder eigen verantwoordelijkheid, en passend binnen de UAV-GC 2005 en vraagspecificatie, het bestek op met een volledige omschrijving van het uit te voeren (bouw)werk. Het werk wordt door de opdrachtnemer gerealiseerd. De opdrachtnemer is volledig verantwoordelijk voor de kwaliteitsborging. Conform het toetsings- en acceptatieplan levert de opdrachtnemer het kwaliteitsborgingsysteem en alle daaruit voortvloeiende rapportages, keuringen en beproevingen ter acceptatie aan het auditteam van de opdrachtgever aan.

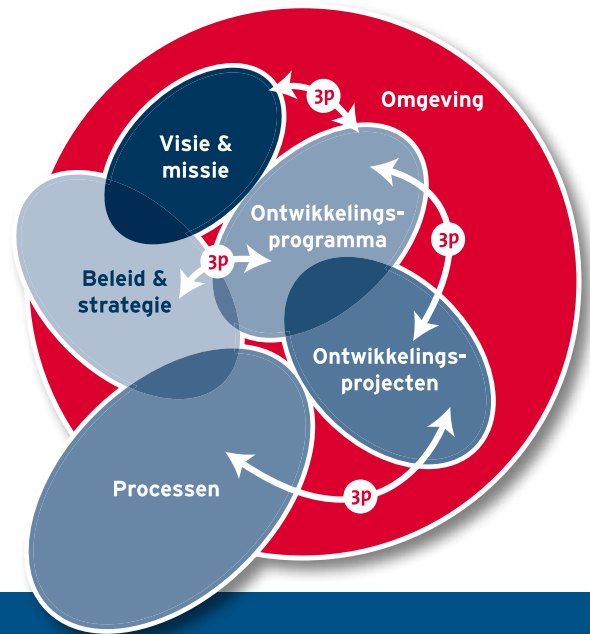


Het auditteam toetst de stukken in de praktijk (d.m.v. spotchecks op de bouw) en op de bepalingen van de overeenkomst. Het werk wordt aan het einde van de realisatiefase aan de opdrachtgever opgeleverd met hierbij alle relevante revisiegegevens.

Gedurende de onderhoudsfase (eventueel) verricht de opdrachtnemer alle noodzakelijke werkzaamheden om aan de prestatie-eisen uit de overeenkomst te kunnen blijven voldoen. De onderhoudsdienst ontvangt en controleert op afgesproken tijdstippen alle systeem informatie, zoals in het 'toetsings- en acceptatieplan onderhoudswerkzaamheden' is omschreven.



Onze diensten gericht en onafhankelijk



Advies

Adviseren over vraagstukken van huisvesting, organisatie en vastgoed op basis van een uitgevoerde analyse.

Procesbegeleiding

Begeleiden van processen voor verandering van huisvesting en organisatie of vastgoed.

Projectmanagement

Het managen van vastgoedprojecten binnen de gestelde kaders door het faseren, beheersen en rapporteren op projectdoelstellingen.

Coaching

Coaching van innovatieve projecten (Design & Build).

Cursussen

- “Hands on” Cursus projectmatig werken volgens de Balanced Score Card en GOTIK.
- “Hands on” Cursus 3P-methode.

Onze klanten

- Gemeenten
- Onderwijsinstellingen
- Woningcorporaties
- Zorginstellingen



Van Nelleweg 1212
Postbus 13212
3004 HE Rotterdam
T (010) 750 40 90
F (010) 750 40 91
E info@3pnetwerkpartners.nl

www.3pnetwerkpartners.nl

