



Bouwteams

“Grip op prijs”

Marnix Roosjen & Arjan Visser

Antea Group

Understanding today.
Improving tomorrow.

Welkom



Adviseurs Contracten & Aanbesteden

- Marnix Roosjen
- Arjan Visser



Marnix



Arjan

Understanding today.
Improving tomorrow.

Projecten in bouwteamverband

- Nieuwbouw studio's GGZ Friesland
- Nieuwbouw Sporthal Burgum
- Ijsbaan-zwembad Hoogeveen
- Renovatie Domtoren Utrecht
- RWZI Winterswijk
- Vispassage Kandia en Erfkamerlingschap



De dag...

Restauratie Domtoren Utrecht
Een prachtig project van Ralph



van de ingenieur

Ralph Backer
Trotse ingenieur van Antea Group

Understanding today.
Improving tomorrow.

Programma “grip op prijs”

1. Grip in de overeenkomst
2. Grip in management



“Onze” ervaring en observaties i.r.t. prijsvorming bouwteam



Meestal gaat het goed!

Budget onduidelijk

marktconform?

Onduidelijke scope(wijzigingen)

Onenigheid over opslagpercentages

Verrast worden

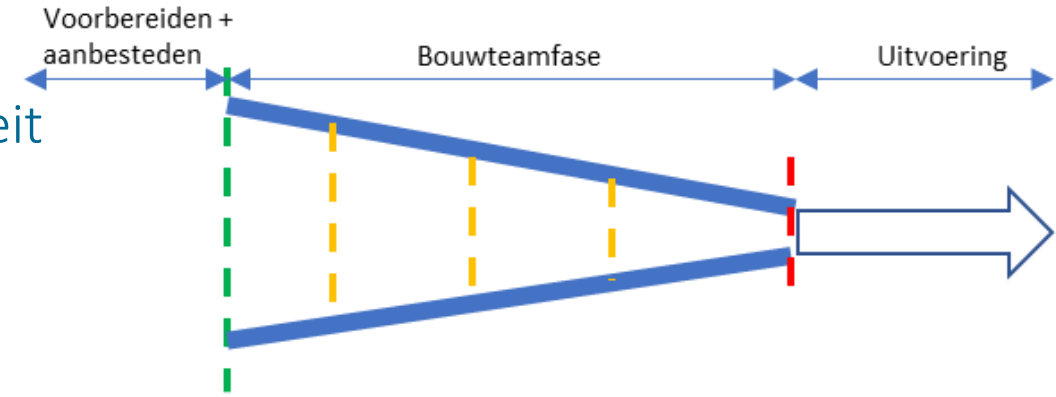
Bouwteamkosten terugverdienen in uitvoeringsfase

Wantrouwen

Aanleiding

Bouwteam

- Gunning bouwteampartners (grotendeels) op kwaliteit
- Prijsvorming (grotendeels) na gunning
- Samen ontwerpen dan prijsbepaling
- Exclusiviteit prijsvorming aannemer
- Akkoord op ontwerp & prijs = uitvoeren
- Geen akkoord op ontwerp & prijs = afscheid nemen



Risico's:

- Verrast worden door de (te hoge) prijs
- **NO GO** voor de uitvoering (want daar doen we het voor!!)
 - Verspilling tijd en geld voor opdrachtgever en aannemer
 - (mogelijk) slechte beurt naar de omgeving



Understanding today.
Improving tomorrow.

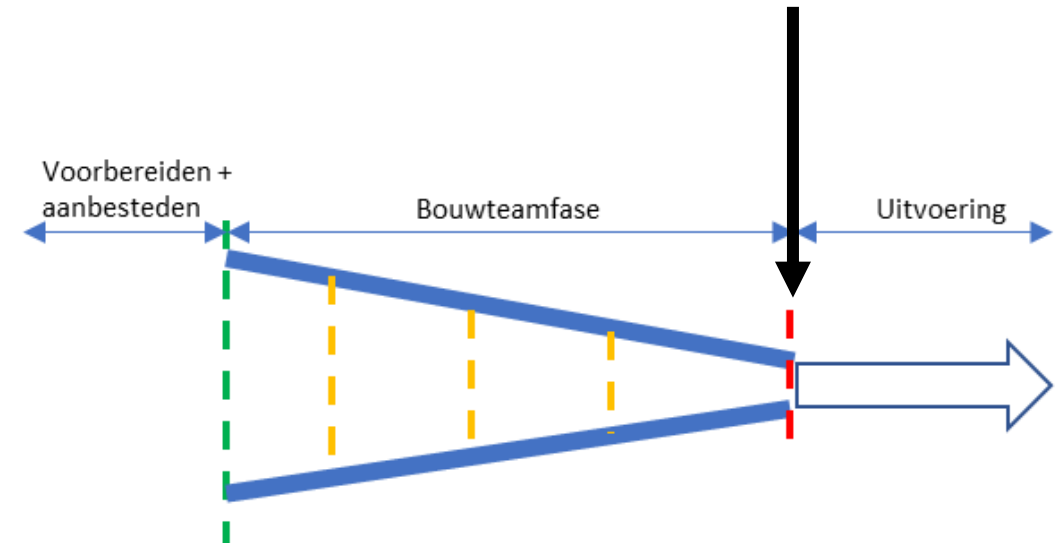
Begin met het einde



Prijsaanbieding

- Geen verrassing
- Binnen beschikbare (gewijzigd) budget
- Reële prijzen (kostprijs + gezonde marge)
- Transparant
 - Open begroting
 - Duidelijk risicoprofiel en allocatie

Prijsaanbieding



Understanding today.
Improving tomorrow.

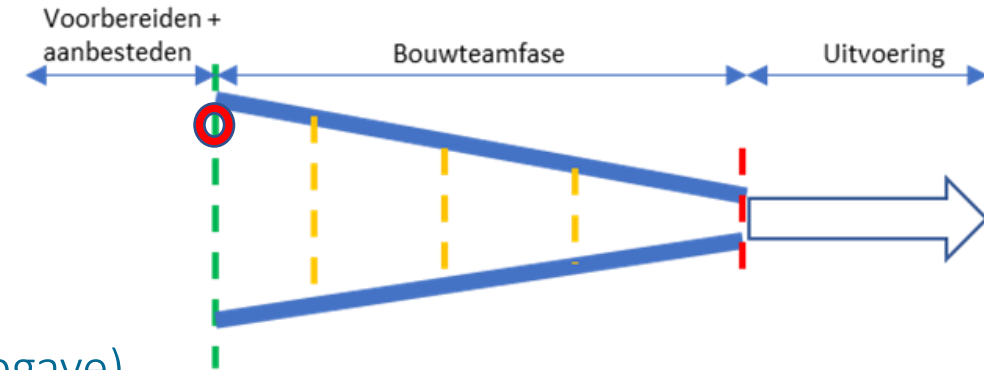
Taakstellend budget

- Bouwteamfase & uitvoering (+ evt. onderhoud)
- Kenbaar maken in aanbestedingsdossier en vastleggen in de bouwteamovereenkomst
- Met onderbouwing (hoeveelheden, eenheidsprijzen, risico's)
- Met scopebeschrijving (van zowel het werk als de bouwteamopgave)
- Als plafond of richtinggevend

Inschrijver kan afweging maken of taakstellend budget en scope in balans zijn.

- ***Inschrijver:*** stel vragen
- ***Opdrachtgever:*** wees transparant en neem signalen serieus

✓ Commitment aan de voorkant

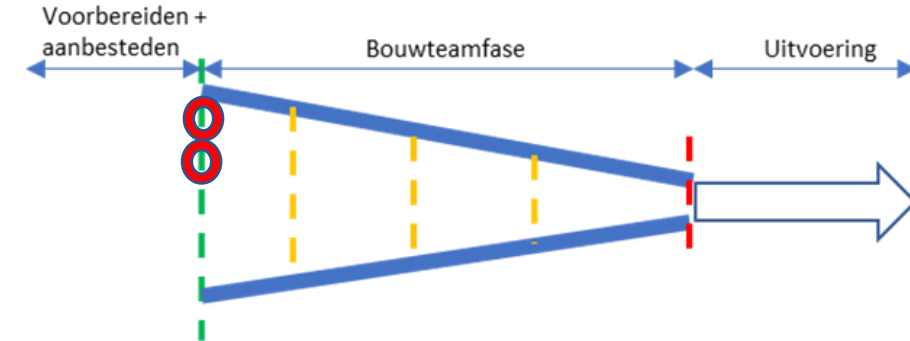


Understanding today.
Improving tomorrow.

Vergoeding & betaling bouwteamfase



- Kenbaar maken in aanbestedingsdossier en vastleggen in de bouwteamovereenkomst
 - Plafondbedrag
 - Op regie (evt. uurtarieven / eenheidsprijzen vastleggen)
 - Betaling achteraf (einde bouwteamfase)
 - Betaling in termijnen / product
-
- *Als vast bedrag 'op' raakt kan samenwerking onder druk komen te staan.*
 - *Taakstellend budget borgt totale kosten*



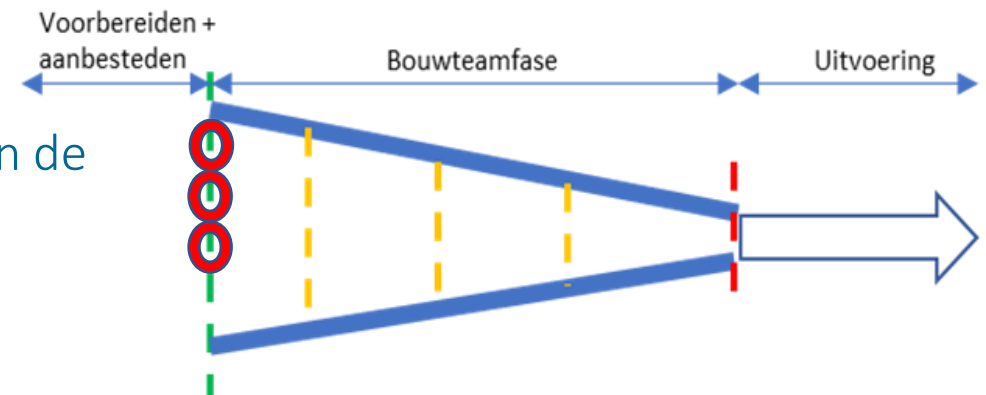
Understanding today.
Improving tomorrow.

Staartkosten



% AK, W&R vastleggen

- Kenbaar maken in aanbestedingsdossier en vastleggen in de bouwteamovereenkomst
- Afstemmen met bouwkostendeskundige
- Evt. afstemmen met marktpartijen in marktconsultatie
- Definiëren wat je onder wat verstaat

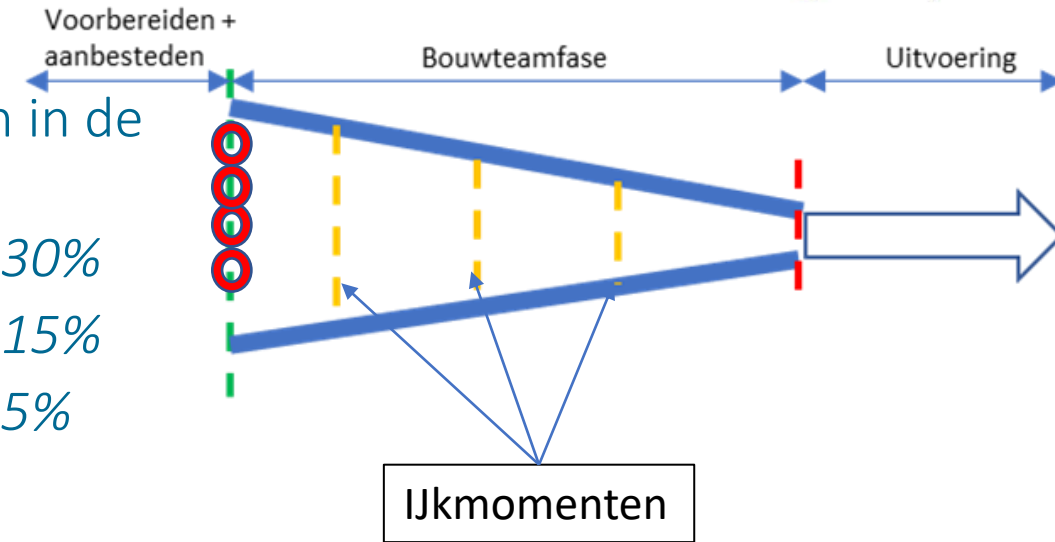


Ijkmomenten



- Kenbaar maken in aanbestedingsdossier en vastleggen in de bouwteamovereenkomst, bijvoorbeeld:
 - IJM 1: marktconforme prijs met onzekerheidsmarge 30%
 - IJM 2: marktconforme prijs met onzekerheidsmarge 15%
 - IJM 3: marktconforme prijs met onzekerheidsmarge 5%

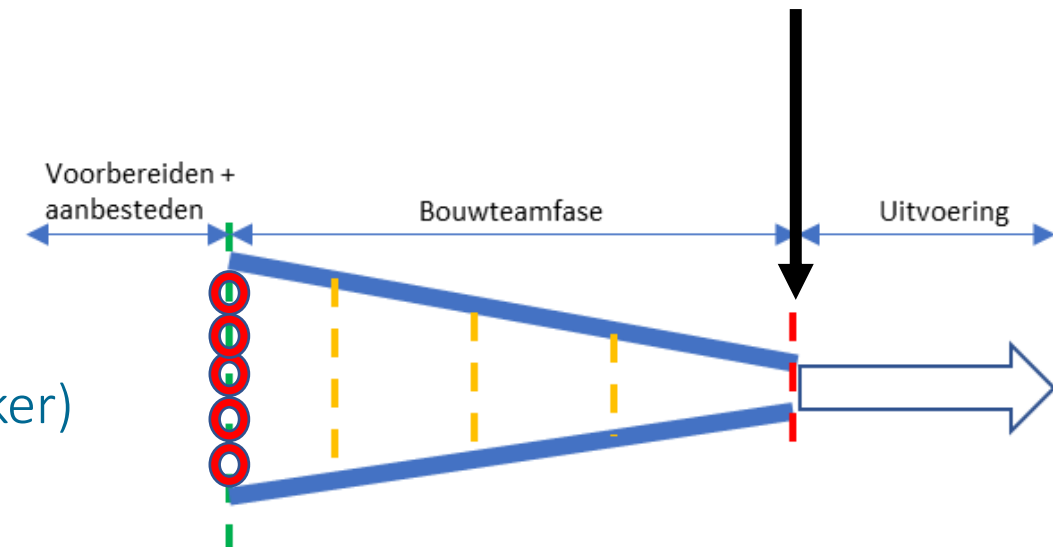
- **Bij ijkmomenten afscheid kunnen nemen als niet aan voorwaarden van taakstellend budget, reële prijzen en prijszekerheid wordt voldaan**
- **Neem een bewust besluit om wel/niet door te gaan (door beide partijen) en leg dit vast**
- **Datum ijkmoment is (vaak) afhankelijk van dynamiek bouwteamproces**



Spelregels definitieve prijsaanbieding

Prijsaanbieding

- Kenbaar maken in aanbestedingsdossier en vastleggen in bouwteamovereenkomst
 - Binnen (gewijzigd) taakstellend budget
 - Reële prijzen (en wat dat zijn)
 - Open begroting (en waaruit die bestaat)
 - Duidelijke risicobeschrijving, -allocatie en –kostoedeling
 - Binnen bepaalde bandbreedte (voldoende prijs zeker)
 - Bindend advies kostendeskundige bij discussie
 - Afscheidsclausule
- ***Aanwijzen kostendeskundige bij aanvang bouwteamfase in overeenstemming tussen de partijen. Scheelt tijd als er discussie ontstaat.***



Managen van het proces

Samen aan de slag met een goede start

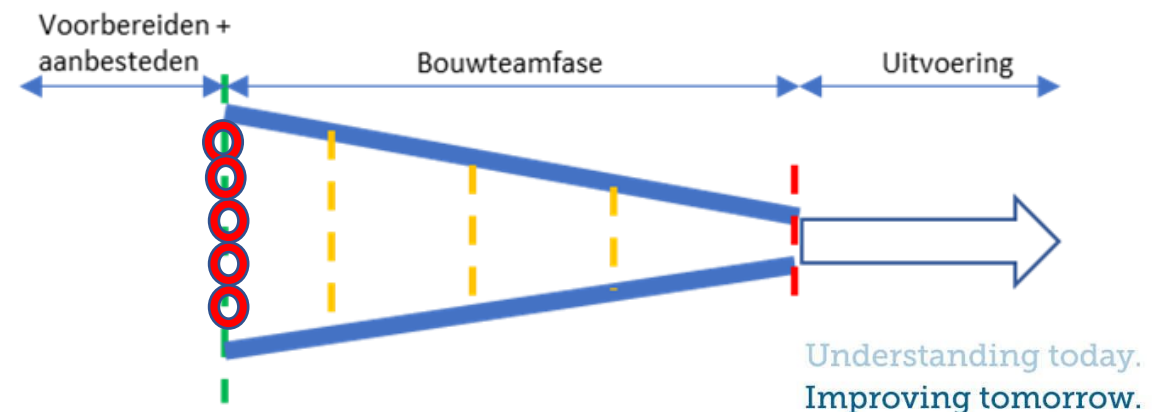
- Een bouwteam doe je samen, kijk kritisch naar je contract of dat ‘samen’ er goed in zit, kijk ook goed naar de verschillende belangen en probeer het projectbelang voorop te stellen;
- Gebruik de aanbesteding serieus om de bouwteampartner te betrekken, huwelijkse voorwaarden schrijf je samen;
- Gebruik BPKV criteria, bijvoorbeeld:

Prijs voor vaste onderdelen (bv eenheidsprijzen of ook van het Werk)

Prijsbeheersingsplan, bijvoorbeeld:

- Borging aanneemsom binnen taakstellend budget
- Borging transparantie over de prijsvorming

✓ Laat kwaliteit het zwaarst wegen



Bouwteamfase goed georganiseerd



- Wanneer is het goed? (tips uit de praktijk deel 1)
 - Maak het contract doel- en productgericht (bv opstellen ontwerp, risicodossier, raming (ijkmomenten) inschrijfstaat Werk);
 - Ben glashelder is wie waar verantwoordelijk voor is (opstellen, beslissen), bespreek dit bij aanbesteden en of PSU;
 - Werk bij voorkeur met 1 opdrachtnemer die eventueel zelf haar adviseurs organiseert en betaald, wordt geen pion in geruzie onderling, help wel daar waar je kan;
 - Bouw ijkmomenten in waar GROKIT aspecten worden besproken en afgestemd met budgethouder, maak hier ook contractuele GO/NOGO momenten van.

Deel 2 van tips uit praktijk



- Ben duidelijk over je budget en deel open wat je inhoudelijk al hebt gedaan, maak van deze open houding (transparantie) een goede basis voor de samenwerking en behalen van projectdoelen;
- Indien weinig onzekerheden: besteedt bij voorkeur aan o.b.v. de totale prijs (bouwteamprijs en Werk), ook al is dit met onzekerheden (pas SSK toe);
- Werk met een kansen- en risicodossier, bespreek dit regelmatig, benut de kennis, omarm initiatieven en beheers risico's;
- Hou rekening met 'het onverwachte', sta hiervoor open als dit het doel dient en durf contractwijzigingen aan te gaan. Let dan wel op Wezenlijke Wijzigingen, echter die zullen meevallen in de bouwteamfase (t.o.v. totale prijs).

*....of organiseer je bouwteam op **doelen en waarde** in plaats van producten en prijs tot de volgende keer*

In gesprek...

