

## Openbare aanbestedingen en bouwteams: geen contradictie

Werken in bouwteam lijkt op het eerste zicht onverenigbaar met openbare aanbestedingen. Aannemer en architect zoeken in dit geval immers binnen een vastgelegd budget en uitvoeringstermijn naar de best mogelijke oplossingen. Tijdens de gunningsfase is er dus nog geen sprake van een gedetailleerd bestek. Toch zijn er manieren om deze interessante vorm van bouwindustrialisering ook in de openbare sector te omarmen. Zo hanteert OPZ Geel al meerdere jaren een eigen formule van 'Design & Build'. En dat blijkt vruchten af te werpen...



De praktijk heeft al meermaals uitgewezen dat het klassieke model van aanbesteding heel wat problemen met zich meebrengt. "Het wordt vaak als een 'conflictmodel' beschouwd, met ontwerpteam en bouwheer versus een groep van uitvoerders", vertelt Niki Cauberg van het WTCB. "Daar komen nogal wat discussies uit voort, bijvoorbeeld over meerprijzen, de interpretatie van bestekken, ... Logischerwijs is dit niet bevorderlijk voor het wederzijdse vertrouwen en de voortgang van de werken. 'Design & Build', of werken in bouwteam, laat toe om dergelijke pijnpunten weg te werken. Samen zoeken de ontwerpers en uitvoerders binnen het eisenpakket van de bouwheer naar de meest efficiënte oplossingen. Ze kunnen nieuwe, innovatieve technieken of materialen inzetten die in een klassiek ontwerp misschien over het hoofd zouden worden gezien. Bovendien gaan beide partijen uit van een vooraf vastgelegd budget, waardoor de bouwheer exact weet waar hij aan toe is. Naast het bewaken van de kostprijs ligt de focus op kwaliteit, doorlooptijd en duurzaamheid in plaats van op het sluitend maken van bestekken en lastenboeken. Met andere woorden: alle partijen winnen bij deze aanpak, inclusief de bouwheer."

### Wettelijk kader voor 'Design & Build'

Logischerwijs verliest de klassieke aanbestedingsformule zijn rol in deze aanpak. Gedetailleerde, voorgekauwde bestekteksten en materialisatie beperken immers sterk de voordelen van 'Design & Build'. "Uitvoerders moeten nu vaak hun meest efficiënte oplossingen in de kast laten liggen en strikt antwoorden op bestekken, met de inherente fouten en tegenstrijdigheden", legt Niki Cauberg uit. "Dit levert de gekende discussies en meerprijzen op, waardoor de schijnbaar laagste beginkost vaak veel hoger uitvalt. Veel beter is dat de bouwheer, ontwerper en aannemer onderhandelen om de uitdagingen op een economisch verantwoorde manier aan te pakken en de risico's eerlijk te verdelen. Gelukkig ziet de wetgever in dat werken in bouwteam de toekomst is. 'Design & Build' is perfect mogelijk dankzij de onderhandelingsprocedure met voorafgaande bekendmaking, waarbij het om werken, leveringen of diensten gaat waarvan de aard of de onzekere omstandigheden verhinderen op voorhand een globale prijs te bepalen. In het kader van de nieuwe wet op de overheidsopdrachten werden de bedragen voor deze procedure trouwens opgetrokken."

### Verborgen hogere prijzen vermijden

Veel bouwheren zullen zich wellicht afvragen of ze wel de beste prijs bekomen indien ze van een gedetailleerd bestek afstappen. Begrijpelijk, aangezien de optie wegvalt om de offertes van verschillende aanbieders op een eenvoudige manier met elkaar te vergelijken. “In bouwteamformules zijn verschillende oplossingen ingebouwd om dit risico te beperken”, verduidelijkt Niki Cauberg. “Een interessante optie bestaat erin het beschikbare budget onmiddellijk bij publicatie van de opdracht of bij de aanduiding van het bouwteam te communiceren. Voor gebouwen in de zorg-, sociale of onderwijssector kan dit vrij gemakkelijk worden ingeschat aan de hand van het wettelijk bepaalde plafondbedrag per vierkante meter.”

### Bewuste keuze voor ‘Design & Build’

OPZ Geel maakt bij nieuwbouw- en renovatieprojecten al verschillende jaren gebruik van een eigen variant van ‘Design & Build’. Deze valt binnen de klijtlijnen van de wetgeving op overheidsopdrachten en de VIPA-regelgeving. Het psychiatrisch centrum laat zich bij de definiëring en publicatie van het eisenpakket bijstaan door een architectenbureau (dat apart wordt aanbesteed en eventueel meerdere opdrachten begeleidt). Jan Vanreusel, Directeur Financiële en Technische Diensten: “De focus ligt op de eisen voor de nieuwbouw of renovatie, de inpassing binnen het volledige gebouwenpark en de specifieke concepten die we wensen toe te passen, zoals aandacht voor kleinschaligheid en het creëren van een thuisgevoel voor de

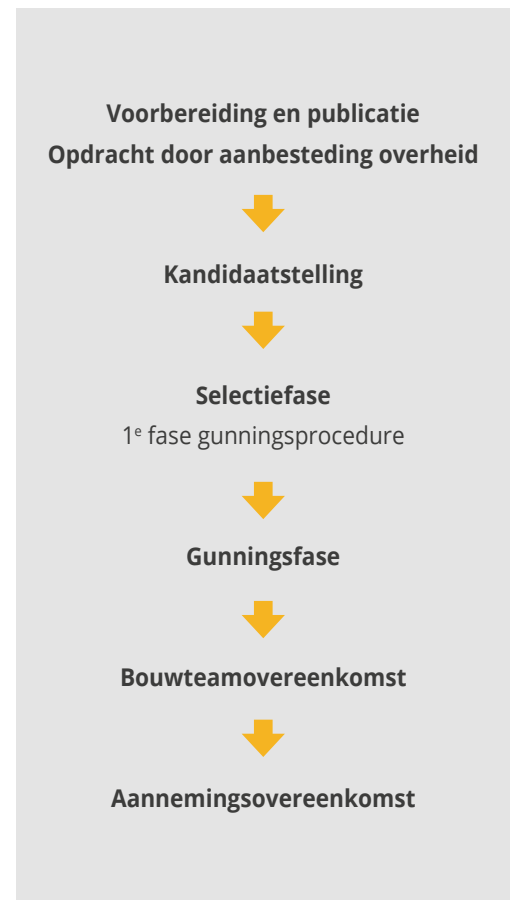
patiënten. Tevens bepalen we vooraf nauwkeurig de budgetportefeuille. Dit gebeurt op basis van de ‘bouwplafonds’ die door VIPA worden gehanteerd. Vervolgens geven we een infosessie waarop het dossier en de belangrijke aandachtspunten aan alle mogelijke geïnteresseerden worden toegelicht.”

### Minder tijdsintensief dan klassieke aanbesteding

Bouwteams die zich in de vereisten van OPZ Geel terugvinden, kunnen zich inschrijven met een klein dossier (het volstaat om enkele antwoorden op een beperkt aantal criteria te formuleren). “Belangrijk is wel dat ze op de infosessie aanwezig waren”, aldus Jan Vanreusel. “We willen immers zeker zijn dat ze helemaal mee zijn met de gevraagde



▲ De praktijk heeft uitgewezen dat OPZ Geel dankzij ‘Design & Build’ het beste resultaat behaalt, binnen het budget en gestelde tijdspanne.



▲ De stappen die OPZ Geel doorloopt bij de bouw van een nieuw gebouw.



Een belangrijk gegeven in de aanpak van OPZ Geel is respect: alle partijen zitten als gelijken rond de tafel.

bouwteamaanpak. Met behulp van een evaluatiematrix kiest de raad van bestuur daarna de drie best geschikte kandidaten. Zij worden gevraagd om een uitgebreider dossier op te maken, een zogenaamd Bestek van de Opdracht, weliswaar nog steeds zonder plannen of meetstaten. Concreet omvat het een offerte voor de specifieke gunningscriteria, zoals prijs van de werking van het bouwteam (om de kosten van de aannemer voor de bouwfase te dekken), de fee op de werken (klassieke marge inclusief risicopremie), een globaal plan van aanpak en specifieke voorstellen voor de bouwteamwerking. In deze fase leveren we een standaard bouwteam- en aannemingsovereenkomst die tijdens de onderhandelingsfase echter nog kan worden geoptimaliseerd. Belangrijk is dat de drie kandidaten maar enkele dagen werk in dit dossier moeten steken. De vereiste inspanning ligt dus aanzienlijk lager dan bij klassieke aanbestedingen. Dit is een bewuste keuze omdat iedereen op deze manier wint, ook wijzelf. Dergelijke overheadkosten worden immers altijd doorgerekend in de projecten die effectief worden uitgevoerd."

#### Van selectie tot werf

Na een inhoudelijke evaluatie van de reguliere offertes van de overgebleven kandidaten wordt een onderhandelingsfase opgestart met alle kandidaten of enkel deze met de hoogst scorende offertes. Jan Vanreusel: "Hierbij gebeurt het wel eens dat de offertes nog een update krijgen. Uiteindelijk wordt de opdracht gegund aan de best scorende partij. Vervolgens gaan we over tot de contractfase waarbij samen met de architect en uitvoerend aannemer wordt onderhandeld over de bureaus stabiliteit en technieken, de verdeling van de winsten tussen de bouwteamleden, een eventuele clause voor bonussen indien het project onder het plafondbudget blijft, ... Eenmaal het contract is getekend, kan effectief met de uitwerking van het ontwerp en de



uitvoeringsplannen worden gestart. Na oplevering van dit alles, begint de eigenlijke werffase. Deze wordt in een apart contract tussen aannemer en bouwheer vastgelegd, vermits de aannemer als hoofdverantwoordelijke op dat moment de uitvoering van de werken aanneemt."

#### Transparantie troef

Het hele traject kenmerkt zich door een enorm grote transparantie. Zo moeten de partners van het bouwteam een open boekhouding hanteren met alle netto-kosten van materialen en lonen. Hierbij worden enkel de echte uitvoeringsprijzen (in plaats van ramingen) gehanteerd en vloeien er geen (volume)kortingen naar het bouwteam terug. "We waken erover dat de bouwteamwerking niet wordt misbruikt door de hoofdaannemer om via aanduiding vrij spel te hebben", vervolgt Jan Vanreusel. "Het risico is immers reëel dat preferente onderaannemers het bouwteam worden binnen gesluisd, wat tot onredelijk hoge prijzen kan leiden. Vandaar dat we eisen dat de hoofdaannemer wel degelijk de opdrachten voor onderaanneming in de markt zet en een bewijs van referentieprijzen levert. Een ander aandachtspunt is dat het plafondbudget te allen tijde moet worden gerespecteerd, tenzij de vooraf afgesproken outputspecificatie wijzigt. Maar zelfs dan vragen we eerder te kijken naar verschuivingen dan naar verhogingen."

#### Geloven in het concept

Een tweede belangrijke pijler binnen de aanpak van OPZ Geel is respect. "Iedereen zit als gelijken rond de tafel", verduidelijkt

Jan Vanreusel. "Wij zijn als bouwheer een volwaardige partner doorheen het hele proces zonder evenwel een overheersende rol te spelen. Zo zullen we nooit een specifieke voorkeur doordrukken indien deze tegen de belangen van een bouwpartner ingaat. En onze aanpak werkt, dat hebben diverse projecten al bewezen. Door expertise rond de tafel te verzamelen en met alle partijen samen naar een welbepaald doel toe te werken, behalen we wel degelijk het beste resultaat binnen het gestelde budget en deadline. Het onderlinge vertrouwen tussen de partners is daarbij cruciaal. Natuurlijk kan je dat niet contractueel vastleggen. Toch merken we dat alle betrokkenen deze werkwijze appreciëren en beter vinden dan de klassieke aanpak. Kortom, werken in bouwteam is zonder twijfel erg interessant en zeker combineerbaar met openbare aanbestedingen."

Plaats: Geel  
Bouwheer: OPZ Geel

OPZ Geel

Openbaar Psychiatrisch Zorgcentrum



AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



BOUW  
INDUSTRIALISATIE

Samen voor sterk innoveren