

## MEMO

AAN Het Platform Waterschapswerken  
ONDERWERP 10 dringende aanbevelingen NIngenieurs ten aanzien van raamcontracten van Waterschappen  
VAN Commissie Water van NIngenieurs  
DATUM versie 5, 1 april 2020  
PAGINA('S) 5

### Inleiding

Via het Platform Waterschapswerken is NIngenieurs in 2011 gevraagd inhoudelijk te adviseren bij de totstandkoming van raamcontracten. Naar aanleiding daarvan heeft NIngenieurs 10 aanbevelingen opgesteld waarmee de totstandkoming van raamovereenkomsten voor adviesdiensten kan worden verbeterd vanuit het perspectief van NIngenieurs.

### 10 aanbevelingen

NIngenieurs heeft de volgende 10 aanbevelingen bij de raamcontracten van waterschappen.

1. *Selecteer uitsluitend op Kwaliteit*
2. *Maak onderscheid in type werkzaamheden en stem daar de gunningscriteria op af.*
3. *Zorg voor realistische volumes, vraag die volumes ook uit en stem de gunningsprocedure af op de omvang van de raamovereenkomst.*
4. *Gebruik standaard documenten, eigen verklaringen en geen onnodige tevredenheidsverklaringen.*
5. *Beperk het aantal contractpartijen niet onnodig,*
6. *Draag werkzaamheden op projectbasis op of breng detacheringen in de raamovereenkomsten onder*
7. *Zorg voor integrale aanpak en sluit midden- en kleinbedrijven (MKB) niet uit.*
8. *Vraag nooit onbeperkte aansprakelijkheid.*
9. *Aansprakelijkheid altijd in verhouding tot omvang project.*
10. *Zorg voor innovatie; eis niet standaard het intellectueel eigendomsrecht op.*

### Gunnen op kwaliteit

In de uitvoeringsfase is er een groot onderscheid waarneembaar tussen raamcontracten die zijn gegund op prijs (geheel of gedeeltelijk) en uitsluitend op kwaliteit. Aanbestedingsprocedures van raamcontracten waarbij de tarieven een significante rol spelen, leiden tot strategisch lage inschrijvingen. Bureaus willen niet het risico lopen om jarenlang de kans op werk te missen. Dit te meer omdat er bij inschrijving op de ROK nog geen concrete prestatie hoeft te worden geleverd voor de opgegeven tarieven.

#### 1. Selecteer op Kwaliteit

NIngenieurs dringt er sterk op aan voor de raamovereenkomsten uitsluitend te selecteren op kwaliteit/deskundigheid, door de tarieven niet te laten meewegen bij de gunning. In de mini-

competitie of deelopereenkomst kan vervolgens de prijs worden meegewogen in relatie tot de aangeboden dienst voor een concrete vraag.

Het marktmechanisme van prijs/kwaliteit-selectie werkt pas goed in de mini-competities/deelopereenkomsten na afsluiting van de raamovereenkomst, wanneer een geboden prijs gekoppeld is aan een concreet te leveren prestatie. Een aantal raamovereenkomsten van waterschappen en van Rijkswaterstaat, zijn gegund op basis van uitsluitend kwaliteit, waarbij de prijzen/tarieven pas aan de orde komen in de mini-competities/deelopereenkomsten onder de werking van de raamovereenkomst.

Ook een onderscheidend scoresysteem kan bijdragen aan een betere kwaliteit. Bij een rapportcijfer 6, dus net voldoen aan de minimumeisen, hoort een score 1, oplopend tot de maximale score bij rapportcijfer 10. In de procedure kan worden opgenomen dat een aanbieding terzijde wordt gelegd als de score op een belangrijk criterium beneden het gestelde minimum uitkomt.

De raamcontracten zijn vooral gericht op standaard functies. Hoogwaardige expertise of specialistische functies vallen daarbuiten of worden daarin vaak onvoldoende gewaardeerd. Denk aan procesmanagement, omgevingsmanagement, specialisten met bijzondere ervaring of expertise.

In uitvragen van raamovereenkomsten worden soms maximumtarieven gesteld, die niet passen bij de integrale tarieven die ingenieursbureaus moeten hanteren, op basis van hun expertise, kostenstructuur en verdienmodel. In onze tarieven zijn niet alleen de directe personeelskosten verrekend, maar ook kosten van opleiding, kwaliteitsborging, ontwikkeling van nieuwe werkmethode en producten, etc. Deze elementen zijn essentieel voor de toegevoegde waarde die ingenieursbureaus aan hun klanten bieden, zowel op de korte als op langere termijn. Maar ze leiden ook tot kosten, die moeten worden gedekt via de declarabele uurtarieven. NLingenieurs benadrukt de noodzaak om geen plafonds te stellen die het ons onmogelijk maken onze meest waardevolle expertise beschikbaar te maken voor onze klanten.

## **2. Maak onderscheid in type werkzaamheden en stem daar de gunningscriteria op af**

Waterschappen wordt daarom aanbevolen om, indien een opdracht daarom vraagt, onderscheid te maken naar type werkzaamheden (standaard of niet standaard) en de gunningscriteria daarop af te stemmen.

### **Aanbestedingskosten verlagen**

Bij raamovereenkomsten wordt vaak een verwacht volume gecommuniceerd dat in de praktijk niet kan worden waar gemaakt. Het projectenvolume van diverse raamcontracten blijft achter bij de vooraf gewekte verwachtingen. Daarnaast constateren we dat waterschappen uitgebreide aanbestedingen doen van raamcontracten met een totale verwachte waarde van enkele honderdduizenden euro's. Daarbij wordt van de inschrijvers een inspanning gevraagd die niet in een reële verhouding staat tot de waarde van de mogelijk te verwerven projecten onder de raamovereenkomst.

### **3. Zorg voor realistische volumes, vraag die volumes ook uit en stem de gunningsprocedure af op de omvang van de raamovereenkomst.**

Aanbevolen wordt om zo realistisch mogelijk de verwachte volumes, de omvang van de projecten en de wijze waarop de projecten onder de raamovereenkomst worden opgedragen aan te geven. Hanteer bij de gunning van een raamovereenkomst met een relatief klein projectenvolume ook geen procedure die veel tijd kost van de inschrijvers (bijvoorbeeld waarvoor cases moeten worden uitgewerkt). Op deze wijze worden van bureaus geen investeringen in raamovereenkomsten gevraagd die buitenproportioneel zijn, ten opzichte van de opdrachten die eruit kunnen voortvloeien. Voor een gemiddeld raamcontract liggen de kosten voor een groot ingenieursbureau ongeveer tussen de 20 a 40 duizend euro. De omvang en complexiteit van de vraagstelling moet in balans zijn met het verwachte omzetvolume.

### **4. Gebruik standaard documenten, eigen verklaringen en geen onnodige tevredenheidsverklaringen.**

NLingenieurs adviseert waterschappen zich, teneinde kosten te verlagen voor inschrijvende partijen, zoveel mogelijk te richten op onderscheidende componenten, te confirmeren aan standaard documenten voor referenties en aanbestedingsdocumenten, het papierwerk zo beperkt mogelijk te houden (maximum aantal pagina's), zo veel mogelijk gebruik te maken van eigen verklaringen en geen tevredenheidsverklaringen te eisen bij referentieprojecten die speciaal voor deze aanbesteding moeten worden opgevraagd.

### **Goede marktwerking**

Bedenk dat partijen die buiten de raamovereenkomst vallen voor meerdere jaren van deelname zijn uitgesloten. Vermijd daarom een 'geforceerde' beperking van het aantal contractpartners waardoor sommige kwalitatief goede adviesbureaus, die goed gesteld zijn om het werk te verrichten (en voor hun bestaan afhankelijk zijn van de betrokken markt!), buiten de overeenkomst vallen. Indien het aantal contractpartijen hoger is dan het aantal deelnemers dat voor een bepaalde mini-competitie wenselijk is, hanteer dan een randomizer of selecteer op basis van bewezen competentie om op het gewenste aantal uit te komen.

### **5. Beperk het aantal contractpartijen niet onnodig, richt ten minste op het aantal partijen waarvan men mag verwachten dat deze de gevraagde diensten op een goede manier kunnen leveren.**

Maar pas wel een zekere selectie toe om te voorkomen dat voor hetzelfde type werk tientallen partijen worden gecontracteerd. Stimuleer bij de uitvraag van veel diensten van kleine omvang de samenwerking tussen kleine ondernemingen. Zo hoeven zij niet ieder afzonderlijk een raamovereenkomst af te sluiten.

### **Detachering of uitbesteding op projectbasis**

Ingenieursbureaus zijn erop ingericht om integrale projecten aan te pakken, onder meer door een projectteam met de benodigde expertise en ervaring te mobiliseren (en eventueel uitgevallen teamleden te vervangen), innovatieve ontwikkelingen toe te passen en de kwaliteit te borgen. Opdrachtgevers profiteren van deze kwaliteiten als zij vraagstukken op projectbasis door een

bureau laten uitvoeren. Een opdrachtgever kan ook medewerkers van ingenieursbureaus op detacheringbasis inzetten in zijn projecten, waarbij hij ze zelf aanstuurt.

De investeringen die een ingenieursbureau doet in opleiding, ontwikkeling en aansturing van medewerkers, in continuïteit, kwaliteitsborging, nieuwe werkmethoden en oplossingen, dragen bij aan de waarde voor de klanten. Echter, deze investeringen moeten ook worden terugverdiend uit de tarieven of projectopbrengsten. Opdrachtgevers kunnen de meerwaarde van ingenieursbureaus maximaal benutten door vraagstukken op projectbasis op te dragen. Bij inhuur van (een team) medewerkers van een ingenieursbureau op het kantoor van de klant wordt de meerwaarde van het bureau voor een groot deel benut, via de expertise en werkmethoden van de in te zetten teamleden en de flexibiliteit om de inzet aan te passen of inhoudelijke ondersteuning te leveren. Inhuur van losse medewerkers is ook mogelijk via detacheringbureaus of zelfstandigen. Deze missen echter de expertise en gedeelde projectervaring en de inhoudelijke ondersteuning die een ingenieursbureau wel kan bieden.

Bij een aanbesteding van detacheringwerkzaamheden is het voor ingenieursbureaus veelal moeilijk om op tarief te concurreren met detacheringbureaus of zelfstandigen, die een deel van de kosten van een integraal bureau missen. Wanneer een opdrachtgever waarde hecht aan de extra expertise en inhoudelijke support die een bureau bij detachering kan bieden, dan kan detachering vanuit een raamcontract een bruikbare route zijn. Aanbesteden van detachering op basis van alleen tarieven doet geen recht aan de extra waarde, maar ook de hogere kosten van ingenieursbureaus in vergelijking met detacheringbureaus of zelfstandigen.

## **6. Draag werkzaamheden op projectbasis op of breng detacheringen in de raamovereenkomsten onder.**

Bij een eventuele aparte aanbesteding van detacheringdiensten, moet worden geselecteerd op bureaus die ook integrale projecten uitvoeren, indien de opdrachtgever ingenieursbureaus als contractpartij wenst. Werf geen zzp'ers via een raamovereenkomst, maar maak hiervoor aparte detacheringsovereenkomsten.

### **Percelen**

Opknippen van een raamcontract in percelen kan nuttig zijn, indien de uit te voeren projecten vragen om uiteenlopende expertises die veelal niet in een onderneming verenigd zijn. Een andere reden om te kiezen voor opdelen in percelen kan zijn dat de aanbestedende dienst ook de wat kleinere ondernemingen in de gelegenheid wil stellen om mee te dingen naar een deel van de opdracht (overigens kunnen kleine ondernemingen ook een combinatie vormen om samen aan te bieden voor integrale projecten). Aanbesteding van een raamcontract met meerdere percelen vergt extra inspanning van zowel de opdrachtgever als de aanbieders. Ook kan het opknippen in percelen de aanpak van multidisciplinaire projecten in de weg staan, doordat niet duidelijk is onder welk perceel een project moet worden ondergebracht en/of doordat binnen de percelen geen partijen beschikbaar zijn die een integrale aanpak kunnen leveren.

## **7. Zorg voor integrale aanpak en sluit midden- en kleinbedrijven (MKB) niet uit.**

Aanbevolen wordt om te zoeken naar een goed evenwicht in de raamcontracten om een integrale projectaanpak mogelijk te maken en tegelijkertijd het MKB niet op voorhand uit te sluiten. Door het raamcontract in verschillende delen (percelen) te splitsen, kunnen ook de specialistische bureaus (veelal MKB) een plaats krijgen in een raamcontract. Opdelen in percelen moet niet tot een versnipperd raamcontract leiden, met hoge aanbestedingskosten en belemmering bij de integrale projectaanpak als gevolg.

### **Contractvoorwaarden**

Contractvoorwaarden worden via aanbestedingen door aanbestedende diensten veelal eenzijdig opgelegd aan de gegadigden. In de praktijk betreft dit bij Waterschappen veelal de AWWODI. NLingenieurs heeft in gesprekken met de Unie van Waterschappen een aantal bezwaren tegen de AWWODI aangegeven.

## **8. Vraag nooit onbeperkte aansprakelijkheid.**

Onbeperkte aansprakelijk is nooit verzekeraar. Beperk de aansprakelijkheid in ieder geval in hoogte, duur en soort om dekking van de aansprakelijkheid mogelijk te maken.

Ook in het geval de aansprakelijkheid beperkt is, komt het voor in de raamcontracten dat disproportionele aansprakelijkheden worden afgedwongen door waterschappen, bijvoorbeeld 1 miljoen euro ongeacht de omvang van het project. Dit betekent dat het risicoprofiel van kleine projecten niet in verhouding staat tot de omvang van de omzet.

## **9. Aansprakelijkheid altijd in verhouding tot omvang project.**

NLingenieurs doet de aanbeveling om de aansprakelijkheid in redelijke verhouding te brengen met de omvang van projecten.

Daarnaast dringt NLingenieurs erop aan om geen risico/boetes bij bureaus te leggen, waar deze bureaus niet op kunnen sturen (c.q geen invloed op hebben). NLingenieurs heeft hier herhaaldelijk met waterschappen over gesproken.

De eis van overdracht van intellectuele eigendomsrechten vormt een belemmering om producten verder te innoveren en state of the art producten of diensten te verwerven. Ook kan het strijdig zijn met de licentievoorwaarden van technologieën of ontwerphulpmiddelen waaraan een bureau gebonden is.

## **10. Zorg voor innovatie; eis niet standaard het intellectueel eigendomsrecht op.**

Aanbevolen wordt om de overdracht van intellectuele eigendom niet als vanzelfsprekend op te leggen. Naar de noodzaak en de mogelijkheid van een dergelijke eis moet gevarieerd en met respect voor de rechthebbende van de intellectuele eigendomsrechten worden gekeken, eventueel gebruik maken van licenties.