

# Wanhoopsaanbiedingen en complexere werkpakketten

2 min 24 oktober 2013, 07:11

Het was weer een interessante Cobouw afgelopen dinsdag. De gemeente Eindhoven wil naar andere aanbesteding en samenwerking om meer innovatie ruimte te krijgen. Laat inschakelen van aannemers leidt tot hogere kosten op projecten, stelt Cobouw op grond van onderzoek van KPMG en TUD. De directeur van de BOB pleit voor integrated project delivery US style.

De crux: eerst elkaar leren kennen en dan pas samen bepalen wat er precies gedaan moet worden en wat dat moet kosten. Om vergelijkbare redenen voerde de overheid een aantal jaren geleden in Groot-Brittannië raamcontracten in. Dat komt goed uit – ook op dinsdag in de krant: in Groot-Brittannië zijn de mkb-bouwers in de problemen omdat ze bij raamcontracten niet voldoende aan de bak komen. Eerst waren die bak komen. Eerst waren die Engelse frameworks lokaal, maar gaandeweg zijn ze opgeschaald naar meer regionaal.

In dezelfde Cobouw ergert Mick Eekhout zich eraan dat zijn straat voor de vierde keer is opengebroken in korte tijd. Kan dat niet beter, vraagt hij zich af. Welnu, veel van die bedrijven die hij daar aan het werk heeft gezien, werken voor een netwerkbeheerder. Grote kans dat die werkzaamheden per (geprivatiseerde) netbeheerder in het kader van afzonderlijke raamcontracten worden uitgevoerd. In een aantal regio's worden ook al duidelijker samenwerkingsafspraken gemaakt. Zoals in Zuid-Holland, lazen we recentelijk in Cobouw. Dus ook daar is het niet ondenkbaar dat de netbeheerders op enig moment overwegen de werkzaamheden te bundelen in gezamenlijke raamcontracten. Nu is er op zichzelf weinig mis met dit type contracten. Wat nu blijkt, is dat ook dit type contracten niet ongevoelig is voor de wanhoops- aanbiedingen waarbij ingeschreven wordt met te lage tarieven. In ons huidige tijdsgewricht leeft de brede wens tot integratie –

functionaliteiten, ontwerp, uitvoering, onderhoud, beheer, financieel. Dit leidt tot grotere en complexere werkpakketten. De omvang en complexiteit van die pakketten zijn voor het mkb moeilijker te hanteren, en in de huidige moeilijke markt voelen de grote bedrijven en bureaus dat ze dergelijke werkpakketten niet kunnen laten liggen. Als omzet op deze manier gekocht wordt, komt het zuurbranden in de projecten. Zelfs een sympathiek contract en een samenwerkingsvorm als raamwerkcontract kan dat in de huidige markt niet verhinderen.