

SYMPOSIUM DHV 'DE MARKT KAN ALLES'

Nederlandse watermarkt houdt bij uitbesteding de touwtjes in handen

De Nederlandse watermarkt houdt bij uitbesteding de touwtjes stevig in handen. Dit kan geconcludeerd worden na afloop van het symposium 'De markt kan alles' op 11 mei in Amersfoort. Het advies- en ingenieursbureau DHV wilde weten of de opdrachtgevers in de watermarkt (waterschappen en drinkwaterbedrijven) anders zijn gaan denken over uitbesteden onder invloed van bijvoorbeeld het project Hamaschpolder.

Harnaschpolder is aanbesteed als een zogeheten Design, Build, Operate and Transfer-project door het Hoogheemraadschap van Delfland. Ook de (rijks)overheid hanteert steeds vaker contracten waarbij de markt eerder en verdergaand ingeschakeld wordt bij het realiseren van werken. Tijdens de presentaties van diverse vertegenwoordigers uit de sector, maar vooral ook tijdens de discussie na afloop, werd duidelijk dat de aanwezigen, voornamelijk bouwmanagers, weliswaar open staan voor diverse nieuwe ontwikkelingen op het gebied van aanbesteden, maar het stuur stevig in handen willen houden.

Dagvoorzitter prof. Hennes de Ridder (TU Delft) maakte aan het begin van de dag duidelijk dat de opdrachtgevers en -nemers zich nog te veel richten op prijs en kosten en te weinig op de waarde van het te realiseren object. De belangrijkste succesfactor in contracten is dat opdrachtgever en -nemer het eens zijn over de waarde van het te realiseren en te beheren object en hoe dit te bereiken. Vier sprekers gaven een toelichting op hun ervaringen met verschillende contractvormen.

Jaap Dekker van het Zuiveringsschap Hollandse Eilanden en Waarden zette uiteen dat hij de markt niet eerder inschakelt dan nadat uit eigen onderzoek en studie de te realiseren werken gedefinieerd zijn. Aanbesteding van het vervolg gaat in concurrentie. De prijs is belangrijk, maar niet doorslaggevend. Kwaliteit is primair. De huidige prijszinslag tussen de adviesbureaus beoordeelde hij als een ongewenste situatie. Dit gaat ten

kost van kwaliteit en goede verhoudingen, concludeerde Dekker. ZHEW beraadt zich op alternatieven om de markt beter te benaderen. Dekker vindt goed opdrachtgeverschap van belang. Hij noemde een aantal kerncompetenties, die noodzakelijk zijn om een goede sparringpartner van de markt te blijven. Verder toonde hij zich voorstander van een traditioneel bouwprocesmodel. Dekker is sceptisch over de toepassing van andere contractvormen in de afvalwaterwereld.

Paul Oostdam van Evides benaderde de noodzaak voor inschakeling van marktpartijen vanuit de bedrijfspolitiek en het ont-

Dijkgraaf P. Schoute tijdens het symbolische startsein begin dit jaar voor de eerste publiek-private samenwerking in de waterwereld: de awzi Hamaschpolder.



wikkelingsstadium van een bedrijf. Waterbedrijf Europoort heeft heel lang een laag investeringsniveau gekend. Dit leidde tot een geleidelijke afbouw van de ontwerp- en uitvoeringscapaciteit. Bij werken van enige omvang schiet de eigen capaciteit nu tekort en vangt men dit op door marktpartijen in te schakelen. Soms gebeurt dat in de vorm van 'turn key'-contracten, in andere gevallen wordt het klassieke bouwprocesmodel gebezigd. In de projectbegeleiding door Evides wordt veel zorg besteed aan de inbreng van relevante bedrijfskennis. Medewerkers uit het primaire proces worden vrijgemaakt voor projectbegeleiding; benodigde vervangende capaciteit wordt bij bureaus ingehuurd.

Het beleid van Rijkswaterstaat is uitbesteden en minder zelf doen. Als contractvorm bestaat een tendens naar 'design en contract' of verder. Een forse personeelsreductie vormt één van de doelstellingen. Henk van de Weijde gaf zijn visie over wat dit beleid voor de Bouwdienst betekent. Hij benadrukte dat voor efficiënt en doelmatig in stand houden van infrastructurele werken niet alleen op ontwerpniveau, maar ook op uitvoeringsniveau in voldoende mate ervaring en kennis aanwezig moet zijn. Een goed ingericht kennismanagement, waarin vaardigheden/competenties een belangrijke rol spelen, noemde hij één van de voorwaarden om het huidige beleid succesvol te laten zijn.

Robert de Roos van DHV Water ging ten slotte in op de invloed van Europese regelgeving bij het aan- en uitbesteden van adviesdiensten. Door het Europese aanbestedingsbeleid is met name de prijs leidend geworden, wat in de praktijk vaak ten koste van de kwaliteit van het werk gaat. Wat onvoldoende bekend is dat het beleid ruime mogelijkheden biedt om kwaliteit zwaarder te laten wegen. Robert de Roos noemde enkele samenwerkingsmodellen, waaronder de mogelijkheid van een raamcontract.

Tijdens de afsluitende discussie bleek een grote mate van overeenstemming te bestaan onder de aanwezigen over zowel de bezwaren tegen uitbesteden als de mogelijkheden ervan. Hennes de Ridder vatte het samen met de woorden: "De watermarkt staat open voor inschakeling van de markt, maar wil het stuur wel in eigen handen houden".

Voor meer informatie:
Hans van Leeuwen (033) 468 23 50.