



Gerrit-Jan van de Pol

Waterschappen mogen opdrachtnemers niet dwingen om te gokken

Watermarkt volop in overleg over toewijzing projectrisico's

Door Adriaan van Hooijdonk

Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn volop met elkaar in gesprek over de toewijzing van de financiële risico's van watergerelateerde projecten. Dat blijkt uit een telefonische rondgang van WaterForum langs diverse spelers in het veld. GMB-directeur Gerrit-Jan van de Pol luidde eind mei de noodklok in een artikel op WaterForum online. Zo slaagt GMB Civiel er al enkele jaren niet in om zwarte cijfers van betekenis te schrijven. Dat heeft volgens hem alles te maken met de keerzijde van de contractvormen waarbij opdrachtgevers de ontwerpogave én alle bijbehorende risico's bij marktpartijen neerleggen. Van de Pol geeft een voorbeeld: "De beheerders van waterzuiveringsinstallaties stellen bijvoorbeeld eisen aan het stikstof- en fosfaatgehalte dat in het effluent mag zitten. Hoe wij dat bereiken, mogen we zelf invullen. Maar in veel gevallen worden de prestaties van de waterzuiveringsinstallatie beïnvloed door zaken waar GMB helemaal geen grip op heeft.

Denk bijvoorbeeld aan het weer. Is het een droog of nat voorjaar geweest? Een lange of een korte zomer? En wat is de kwaliteit van het influent? Er zijn allerlei parameters waar je als opdrachtnemer geen invloed op kunt uitoefenen, maar die wel van belang zijn voor het functioneren van de installatie."

Overconcurrentie

Van de Pol staat met zijn kritiek op opdrachtgevers zeker niet alleen. Ook andere bedrijven in de watersector kampen volgens hem met vergelijkbare problemen. Dat heeft er in de afgelopen jaren toe geleid dat veel MKB-bedrijven zijn gedecimeerd, failliet zijn gegaan of zijn overgenomen. Zelfs grote bedrijven zijn geraakt en hebben moeite om het hoofd boven water te houden. Bovendien is er sprake van overconcurrentie, waardoor ondernemingen op projecten zo laag mogelijk inschrijven om de opdracht maar binnen te halen.



Aandacht risico's

Daarom pleit Van de Pol ervoor om bij het opstellen van contracten meer aandacht te besteden aan de gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het afdekken van risico's van projecten. Nu wordt het volgens hem vooral gezocht in de toedeling van een risico aan opdrachtgever of- nemer. "Het kan veel beter samen ! Bijvoorbeeld door het opstellen van alliantiecontracten. Daarbij storten opdrachtgevers en opdrachtnemers gezamenlijk geld in een pot om risico's te financieren. Het geld dat overblijft, verdelen ze achteraf. Deze contractvorm zie ik tegenwoordig steeds meer." Daarnaast merkt Van de Pol dat opdrachtgevers en opdrachtnemers vaker overleggen over de risico's van projecten die zij gezamenlijk het beste kunnen dragen.

Zo heeft het Platform Waterschapswerken, waarin de hoofden van de bouwafdelingen van de waterschappen de krachten hebben verenigd, vorig jaar een visiedocument opgesteld om de samenwerking met opdrachtnemers te verbeteren. Daarin geven de auteurs onder meer aan dat de waterschappen de risico's wegleggen bij de partij die ze het beste kan beheersen.

Afwijken

Van de Pol kan zich goed vinden in de uitgangspunten van het visiedocument. Tegelijkertijd wijst hij erop dat waterschappen hier in de praktijk regelmatig van afwijken. "Vooral bij projecten met een hoger risicoprofiel. Het waterschap kijkt dan hoe ze de

"Waterschappen moeten kennis van UAV-GC contracten vergroten"

"Ik vind het belangrijk dat er niet alleen op het hoogste niveau overleg plaatsvindt om een oplossing voor de problematiek te vinden", aldus manager Aannemingsbedrijf Bart van Druenen van Martens en Van Oord. "Want op het moment dat er binnen de individuele waterschappen geen draagvlak of bewegingsvrijheid is, komen we niet veel verder." Van Druenen merkt in de praktijk dat wanneer een project verder in de organisatie van een waterschap komt, de betrokken afdelingen vaak niet in staat zijn om de risico's van projecten te onderkennen. Dat heeft volgens hem twee oorzaken. "In de eerste plaats is, door inkrimping, het algemeen kennisniveau binnen de waterschappen afgenomen. Steeds vaker moeten ze in project teams een beroep doen op de kennis en expertise van externe partijen. Deze worden op hun beurt ook weer per project ingehuurd waardoor opgebouwde kennis niet geborgd wordt. Hierdoor wordt het voor ons als opdrachtnemer ook weer lastig een relatie met de klant op te bouwen en gedoe in de toekomst te voorkomen.

Op de tweede plaats is er te weinig kennis aanwezig over UAV-GC contracten. Wanneer de kennis ontbreekt, is het onmogelijk om de risico's in te schatten, laat staan dat je ze kunt alloceren. Daarom is het echt noodzakelijk dat waterschappen intern het kennisniveau op dit gebied vergroten. Daarnaast is het belangrijk dat de waterschappen de vorm van het contract laten afhangen van de inhoud van de opdracht." We zien nogal eens contracten voorbij komen die overduidelijk als RAW zijn voorbereid en die als UAV-GC in de markt worden gezet. Dit met alle gevolgen van dien. Verder pleit Van Druenen voor meer uniformiteit in de handelswijze van de waterschappen. "Het kan toch niet zo zijn dat wij bij diverse waterschappen, bij een vergelijkbaar project, aan totaal verschillende ervaringseisen moeten voldoen?"



eigen risico's zo klein mogelijk kan houden. De onbekende risico's leggen ze vervolgens bij de opdrachtnemer neer, die er een prijs voor mag bedenken."

Wanneer het om beheersbare risico's gaat, kan Van de Pol hier goed mee leven. "Maar als ze niet beheersbaar zijn vind ik het onlogisch. Wanneer een waterschap een terrein heeft waarvan het niet weet of de grond verontreinigd is of dat er explosieven aanwezig zijn, kun je niet aan de opdrachtnemer vragen om het risico in een bedrag uit te drukken. Daarmee vraag je de opdrachtnemer eigenlijk te blackjacken. Ik vind dat waterschappen opdrachtnemers niet mogen dwingen om op zo'n manier te gokken. Bovendien is het onmogelijk om deze risico's te verzekeren. Daardoor schrijven bedrijven uiteindelijk niet meer in op sommige projecten." Bij dijkversterkingsprojecten bleek het afgelopen jaar volgens hem dat er steeds meer oog is voor een evenwichtige risicoverdeling. Bij de waterzuiveringen gaat het daarentegen nog regelmatig mis.

Eigen voorwaarden

Verder ziet de GMB-directeur dat waterschappen van de zogeheten UAV-GC contracten afwijken. De afkorting staat voor Uniforme Administratieve Voorwaarden Geïntegreerde Contracten en regelt de contractverhoudingen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. "Maar ik zie regelmatig dat waterschappen eigen voorwaarden opstellen, waardoor je als

opdrachtnemer nergens recht meer op hebt. Bovendien begrijp ik niet dat waterschappen zoveel risico's bij opdrachtnemers neerleggen. Het is toch vreemd dat een waterschap bijvoorbeeld niets over de kwaliteit van het influent kan zeggen, maar tegelijkertijd wel aan een opdrachtnemer vraagt om het risico op een afwijkend effluent te beprijsen. Opdrachtnemers moeten toch van een bepaald kader uit kunnen gaan?"

Van de Pol ziet in de praktijk overigens steeds meer oog bij de waterschappen voor de problemen van de opdrachtnemers. "Na de zomer gaan wij weer met het Platform Waterschapswerken in overleg om er uit te komen", besluit de GMB-directeur.

Sterke en financieel gezonde waterbouwmarkt

"De waterschappen zijn gebaat bij een sterke en financieel gezonde waterbouwmarkt om hun doelstellingen te behalen", benadrukt voorzitter Patrick Blom van het Platform Waterschapswerken. Daarom blijft de organisatie met vertegenwoordigers van brancheorganisaties, zoals Bouwend Nederland, NIngenieurs en de Vereniging van Waterbouwers, in gesprek om een oplossing voor de problemen te vinden. "In het visiedocument stelt het Platform dat de risico's van watergerelateerde projecten bij de partij horen die ze het beste kan beheersen. Ik ben inmiddels



Joban Bakker

“Opdrachtnemers moeten risico’s in hun prijs opnemen”

“Rijkswaterstaat wil maximale waarde van belastinggeld en een redelijke marge voor opdrachtnemers. Zo kunnen ze hun bedrijven continueren en blijft er ruimte voor innovatie”, stelt inkoopdirecteur Roger Mol van Rijkswaterstaat. Hij weet niet zeker of er een relatie is tussen de slechte prestaties van sommige bedrijven in de watersector en de discussie over het eenzijdig neerleggen van risico’s bij opdrachtnemers. “Wat ik wel weet, is dat een bedrijf de overname van risico’s in de prijs moet opnemen om ze te kunnen beheersen. In een hevig concurrerende markt, waar iedere euro omzet telt, is het maar de vraag of dat altijd voldoende gebeurt.” Mol benadrukt dat Rijkswaterstaat bij de uitvoering van projecten altijd kijkt hoe de organisatie de risico’s van projecten het beste kan alloceren. “Daarbij gaan wij ook uit van het idee van het Platform Waterschapswerken dat je de risico’s moet neerleggen bij de partij die ze het beste kan beheersen. Het is een samenspel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer hoe je dat het beste kunt doen. Zo moeten opdrachtnemers bijvoorbeeld wel kunnen vertrouwen op de informatie die wij aanleveren over de staat waarin bepaalde objecten zich bevinden om de risico’s goed in te kunnen schatten.”

Verder wijst Mol erop dat het contract, c.q. de contractvorm, slechts een middel is. “Allereerst kijkt Rijkswaterstaat naar de opgave die er ligt. Want de opgave bepaalt mede welke contractvorm geschikt is en hoe je met de risico’s om wil gaan.”

van mening dat we ook in gesprek moeten over welke partij de financiële risico’s het beste kan dragen.”

Blom wijst erop dat het Platform het visiedocument in 2016 actualiseert. “Daarbij zien wij zeker een rol voor de markt weggelegd. Maar als we over de markt praten, waar hebben we het dan eigenlijk over? Het MKB of grote, internationaal opererende ondernemingen? En hoeveel draagvlak hebben brancheorganisaties bij hun achterban? Dat geldt ook voor de 24 waterschappen die onafhankelijk opereren met eigen besturen en verschillende visies. Dat maakt het overleg er niet eenvoudiger op. De gezamenlijke marktvisie zie ik als een instrument om tot de noodzakelijke harmonisatie binnen de waterschapsbranche te komen.”



Roger Mol

In gesprek met opdrachtnemers

“Wij zijn continu in gesprek met opdrachtnemers”, beklemtoont projectdirecteur Johan Bakker van waterschap Rivierenland. Hij herkent zich dan ook niet in het beeld dat opdrachtgevers en opdrachtnemers soms lijnrecht tegenover elkaar staan of dat het waterschap ongunstige contracten afdwingt.

“Integendeel. Waterschap Rivierenland heeft momenteel voor ruim 400 miljoen euro projecten lopen. De komende tien jaar komt daar nog voor 800 miljoen euro aan projecten bij. Daarbij gaat het met name om



dijkversterkingsprojecten.” Bakker herinnert eraan dat het waterschap bij de start van het eerste grote project ruim twee jaar van tevoren bewust de markt heeft geconsulteerd om met de beste oplossingen en passende contractvormen te komen. Dat waterschap Rivierenland hierbij voorop loopt, bleek volgens hem begin januari uit onderzoek van de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw&Infra. “Wij eindigden van alle waterschappen op de eerste plaats omdat wij bij het afsluiten van contracten zeker niet alleen naar de laagste prijs kijken, maar ook de kwaliteit meenemen. Bovendien bekijken wij per project wat de meest logische contractvorm is.” Bakker wijst er verder op dat de uitvoering van innovatieve projecten, zoals dijkversterking met geotextiel, dijkvernageling en dijkstabilisatie, momenteel zonder noemenswaardige problemen en discussies over risico’s met opdrachtnemers verloopt. ♦