

INTERVIEW: MOGELIJKHEDEN BINNEN HET RAW-BESTEK

Joost Haest, aanbestedingsadvocaat, Severijn en Hulshof advocaten



Aanbesteden hoeft geen kwestie te zijn van vinklijstjes en technische formats. Binnen het RAW-bestek liggen juist kansen om innovatie, samenwerking en marktkennis vroegtijdig een plek te geven. Advocaat en RAW-specialist Joost Haest pleit voor meer ruimte in het aanbestedingsdeel en een opener dialoog met de markt. "Je hebt elkaar immers nodig."

Wat is de functie van het RAW-bestek bij aanbestedingen?

Het RAW-bestek heeft eigenlijk twee gezichten. Enerzijds is het de richtlijn voor de uitvoering: wat verwacht de opdrachtgever van de aannemer. Het is het uitvoeringsboek dat in de kern bedoeld is om in de aanbestedingsfase de rechten en plichten van partijen vast te leggen en tegelijkertijd te beschermen tegen gedoe in de uitvoering.

Anderzijds geeft de RAW-systematiek regels voor de aanbestedingsfase zelf, waaronder enkele bepalingen om inschrijvingen te toetsen. Het RAW-bestek is namelijk opgebouwd met resultaatverplichtingen. Voor elk onderdeel van de werkzaamheden – van kabel trekken tot lamp aansluiten – moet je als inschrijver de volledige kosten per bestekspost opnemen om het beschreven resultaat te leveren. Dat voorkomt dat iemand inschrijft met een irreële prijs per eenheid met een ongeldige inschrijving tot gevolg.

Er zijn overigens situaties denkbaar waarin een inschrijver een post juist afprijst naar een minbedrag, omdat de opbrengsten bij een bepaalde resultaatsverplichting hoger zijn dan de kosten die er mee gemoeid zijn. Zoals vanuit circulariteit, als je materialen kunt hergebruiken of opnieuw als grondstof kunt inzetten. In openbare verlichting kan ik me voorstellen dat bijvoorbeeld het demonteren van een armatuur een opbrengst kan opleveren. Mits goed onderbouwd, is dat weer wel toegestaan binnen de RAW.

Zit er een verschil in bestek tussen onderhoud en nieuwbouwprojecten?

Absoluut. Bij onderhoud heb je te maken met bestaande infrastructuur: geplaatste armaturen, VRI's, software die al draait. Dan moet een opdrachtgever zorgvuldig omgaan met wat er ligt en dat als uitgangspunt hanteren voor het bestek. Bij nieuwbouw moet alles nog gerealiseerd en dus ook uitgeschreven worden in het bestek. Daarnaast moet de aanbestedende dienst zorgen dat de zittende leverancier op een bestaand werk geen voorkeurspositie krijgt. Alles draait om gelijke kansen. Bij nieuwbouw speelt dat niet.

Een vraag die ik geregeld krijg op dit onderwerp is of je bij onderhoud een specifiek product mag voorschrijven. Mijn antwoord is: nee, tenzij er echt goede redenen voor zijn en mits goed gemotiveerd. Als drie armaturen stukgaan in een wijk met tweeduizend stuks, wil je geen afwijkend type terugplaatsen. Dan moet je gewoon kunnen zeggen: dit is onderhoud, geen vernieuwing. En dus schrijf ik hetzelfde armatuur voor. Een ander voorbeeld is een uitbreiding van een heel grote wijk met een straat waar veertig armaturen bijkomen. Dan kies je logischerwijs voor het bestaande type. Met een duidelijke uitleg in de uitvraag voorkom je discussie en juridische bezwaren.

Hoe beoordelen inschrijvers of een opdracht realistisch en uitvoerbaar is?

Inschrijvers beoordelen een aanbesteding stapsgewijs. Eerst globaal: planning, gunningscriterium, budget, scope van het werk, mate van innovatie etc. Dan volgt een diepere toets op voorwaarden, EMVI-criteria, specifieke werkzaamheden, plafondbedragen, vergunningen en indexering. Is het werk interessant, dan kijken ze intern: hebben we de capaciteit, middelen en ruimte in de planning? Zo ontstaat een onderbouwd besluit om wel of niet in te schrijven.

De Nota van Inlichtingen is vervolgens cruciaal. Inschrijvers stellen in de 1^e Nvl vaak meer algemene vragen over de uitvoering van het werk en wat minder inhoudelijk op postniveau. Die vragen komen dan naar voren in de 2^e Nvl, waarbij wel de angst leeft dat de 2^e Nvl daar geen ruimte meer voor zou bieden. Een hardnekkige aanname die nergens in de wet staat. Meer ruimte in de tweede ronde ook voor besteksvragen zou helpen: het verbetert de vragen én de kwaliteit van de aanbiedingen.

Ook de inschrijfkosten spelen mee voor inschrijvers. Is een inschrijfvergoeding terecht?

In bepaalde gevallen zeker, bijvoorbeeld als je vooraf als aanbestedende dienst al werkzaamheden vraagt die bij de uitvoering horen, zoals lichtplannen, een maquettevoorstel of uitgebreide berekeningen. De Aanbestedingswet, Gids Proportionaliteit en Handreiking Tenderkostenvergoeding bieden allemaal ruimte voor een tenderkostenvergoeding. Wordt een aanbesteding ingetrokken, dan heb je interne én externe kosten gemaakt, zoals van bidmanagers, EMVI-schrijvers. Dat is helemaal zuur want voor die externe kosten krijgt de inschrijver natuurlijk gewoon een factuur. Vergelijk het met een kastelein: die geeft liever een biertje weg, dan een knaak uit de kassa.

Is er naast de Nvl mogelijkheid voor een open gesprek tussen opdrachtgever en markt?

Jazeker. Naast of voorafgaand aan de schriftelijke Nvl biedt een open gesprek juist de kans om direct de opdracht en wensen beter te doorgronden en te verkennen of een aanbesteding echt past. Denk aan marktconsultaties voorafgaand aan de aanbesteding of aan aanbestedingsvormen zoals een concurrentiegericht dialogo of innovatiepartnerschap. Maar ook een schouw, informatiebijeenkomst of individuele vragenronde kunnen bijdragen. Zo ontstaat ruimte voor nuance en onderlinge afstemming. Dit gebeurt al, maar nog wel mondjesmaat, wellicht mede door de lange schaduw van de bouwfraude. Terwijl een open gesprek ook voor innovaties cruciaal is. De markt is technisch vaak verder dan wat opdrachtgevers weten. Zonder die mogelijkheid stopt innovatie. Door eerder en vaker met elkaar in gesprek te gaan haal je actuele kennis sneller op, sluit je beter aan op de praktijk en versnel je de beleidsvorming.

Wat is tenslotte de invloed van actuele ontwikkelingen, bijvoorbeeld vanuit duurzaamheid of circulariteit?

Circulariteit, verduurzaming, schoner bouwen krijgen een steeds grotere rol. Dat geldt voor de hele GWW-sector, inclusief de openbare verlichting. Oude materialen zijn steeds vaker geschikt voor hergebruik of als grondstof voor nieuwe toepassingen. CROW speelt daar binnen de RAW actief op in bij de ontwikkeling van de nieuwe Standaard RAW bepalingen 2025 met bijvoorbeeld catalogusbepalingen die aansluiten bij Schoon en Emissieloos bouwen (SEB), nieuwe normen, toetsing en materiaaleisen. Opdrachtgevers vertalen dit weer in hun besteksposten. Er is al volop kennis opgedaan in sectoren als beton en asfalt. Ook de CROW is een waardevolle kennispartner. Mijn advies? Klop daar gerust aan.

En de invloed van samenwerking?

De behoefte aan samenwerking groeit. Als voorbeeld de bouwteamconstructies, waarbij alle partijen vanaf de start samen aan tafel komen voor de beste oplossing. Dat zorgt voor veel betere aansluiting tussen beleid, aanbesteding en uitvoering. Een andere interessante ontwikkeling is TeamValue⁵. Dat is een aanbestedingsvorm waarbij je kijkt naar varianten op gebruikelijke werkwijzen. Kan het slimmer, beter, goedkoper? Dit geeft ook mogelijkheden om vertrouwelijke informatie een-op-een te delen. TeamValue past binnen de wet, maar vraagt nog wel om kennis en lef. Maar ik heb goede hoop, want je hebt elkaar nodig.

5 Zie bijlage 3: Stroomschema Handreiking TeamValue CROW