

## Onderzoeksproject IBR/VU: juridisch-administratieve kaders ten behoeve van de aanbestedings- en contractfase

### Deelproject: aanbesteden en contracteren met uitgestelde prijsbepaling voor de uitvoeringsfase

#### Vragenlijst ten behoeve van de 1<sup>e</sup> bijeenkomst van de klankbordgroep

##### Werkdefinitie 'uitgestelde prijsbepaling'

Wanneer wij spreken van 'uitgestelde prijsbepaling' (UPB), hebben wij het oog op elke organisatie en inrichting van het aanbestedings- en bouwproces die aan de volgende beschrijving voldoen: de opdrachtgever gaat (na een aanbesteding in concurrentie) een relatie aan met een marktpartij. Die relatie strekt tot het (mee)ontwerpen en bouwen (door die marktpartij) van een project, waarbij (een onderdeel van) de prijs voor de bouw nog niet wordt bepaald op het moment waarop partijen de relatie aangaan. Die (definitieve) prijs wordt pas in de loop van het project, bijvoorbeeld aan het einde van het ontwerpproces bepaald.

##### Algemeen

1. Heeft u of uw organisatie ervaring opgedaan met projecten die zijn (of nog worden) gerealiseerd met toepassing van een (of meer) methode(s) van uitgestelde prijsbepaling? Zo ja, om hoeveel projecten gaat het dan (bij benadering)?
2. Kunt u in uw eigen woorden een globale beschrijving geven van de inrichting van het aanbestedings- en bouwproces waarbinnen de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling is/zijn toegepast?
3. Met welke bouworganisatievorm zou u dat aanbestedings- en bouwproces aanduiden (bijvoorbeeld: traditioneel, bouwteam, geïntegreerd, alliantie)?

##### De aanbesteding

4. Voor welke aanbestedingsprocedure is bij de onder 1 bedoelde projecten gekozen?
5. Zat er een prijs- en/of kostenelement in de aanbestedingsprocedure? Zo ja, hoe zag dat element eruit?
6. Tot welk niveau was het ontwerp uitgewerkt op het moment van totstandkoming van de relatie tussen opdrachtgever en aannemer?

##### De overeenkomst(en)

7. Welke contractvorm(en) zijn bij de onder 1 bedoelde projecten toegepast? Eén contract voor de ontwerp- en uitvoeringsfase? Eén contract voor de ontwerp- en uitvoeringsfase met een opt-in/opt-out systeem? Of één contract voor de ontwerpfase en een tweede contract voor de uitvoeringsfase?

8. Wat waren de taken van de aannemer tijdens de ontwerpfase? Voerde hij die taken zelf uit? Of deed hij dat samen met de opdrachtgever en/of anderen?

9. Kunt u kort omschrijven hoe de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling in de aanbestedings- en contractdocumenten is/zijn vormgegeven?

10. Is bij het toepassen van de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling onderscheid gemaakt tussen risicovolle en niet-risicovolle onderdelen van het project?

11. Op welk moment was er (al dan niet) overeenstemming over (onderdelen van) de prijs voor de uitvoeringsfase? Was dat moment in de overeenkomst vastgelegd? En was voorzien in een regeling van het geval dat er geen overeenstemming zou worden bereikt?

### **Keuze voor het gebruik van een methode van uitgestelde prijsbepaling**

12. Wat bepaalde de keuze voor het toepassen van de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling, met andere woorden, waarom werd niet gekozen voor een meer traditionele vorm van aanbesteden en contracteren?

13. Was de keuze voor het toepassen van de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling afhankelijk van het karakter van het project? Was het bijvoorbeeld afhankelijk van de grootte van het project? De publieke dan wel private aard ervan? Of bijvoorbeeld of het project zag op B&U of GWW?

14. Indien de reden voor het toepassen van de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling was dat een of meer specifieke risico's moesten worden beheerst, heeft dat risico/hebben die risico's zich tijdens de contractuele fase verwezenlijkt?

15. Welke andere maatregelen dan het toepassen van de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling zijn eventueel overwogen om het/de hiervoor bedoelde risico('s) te beheersen?

### **Behoeften, knelpunten, suggesties en aandachtspunten**

16. Wat was het beoogde effect van de gekozen methode(s) van uitgestelde prijsbepaling? Heeft het gebruik van de gekozen methode(s) geleid tot het beoogde effect? Zo nee, waarom niet? Zo ja, waarom wel denkt u?

17. Zou u de methode(s) van uitgestelde prijsbepaling wederom gebruiken indien een project zich daarvoor leent? Zo nee, waarom niet? Kunt u vanuit uw ervaring suggesties aandragen en/of aandachtspunten geven?