

Fair Play Convenant (infra)

15 juni 2012

Aanleiding

Opdrachtgevers en GWW marktpartijen in de regio constateren dat de relatie tussen de publieke opdrachtgevers en de aannemers uit de GWW-sector moet worden verbeterd. De relatie wordt regelmatig ervaren als conflictueus waarbij wederzijds wantrouwen, competitief gedrag en eigenbelang een grote rol spelen. Marktpartijen ervaren de huidige marktsituatie als een vechtmarkt waarbij vooral de laagste prijs prevaleert.

Deze situatie leidt regelmatig tot conflicten die uiteraard niet ten goede komen aan de kwaliteit van de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, waardoor verhoudingen onder druk komen te staan.

Daarom is de wens uitgesproken om afspraken te maken. Voor u ligt het 'Fair Play Convenant'. Hiermee spreken opdrachtgevers en opdrachtnemers met elkaar af hoe ze samen willen werken. De belangrijkste randvoorwaarde voor Fair Play gedrag is, dat er met Fair Play gedrag iets te winnen valt. Het convenant omvat dan ook afspraken over werkwijzen en kaders die een werkwijze bevorderen waarmee conflicten in de toekomst kunnen worden voorkomen.

Naast eerlijke kansen zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid, integriteit, betrouwbaarheid en transparantie als kernwaarden terug te vinden in dit convenant. Het convenant biedt duidelijkheid over wat men van elkaar mag verwachten. Van de precontractuele fase van een project tot en met de realisatie en evaluatie ervan. Mocht duidelijk worden dat men het convenant niet naleeft, dan is de geloofwaardigheid van betrokkenen in het geding!

Op een plezierige, vruchtbare en professionele relatie!

Doel van dit convenant

- ✓ Het creëren van een open en coöperatieve basishouding waarbij wederzijds respect en vertrouwen een belangrijke rol gaan spelen;
- ✓ Voorkomen van conflicten en juridische geschillen;
- ✓ Het tot stand brengen van een langdurige relatie.

Het vastleggen van afspraken in dit 'Fair Play Convenant' is een eerste stap op de weg naar de toekomstige situatie. Een vergelijk met wielrennen: het zal een weg worden met een aantal zware passages en wellicht zelfs een enkele afgrond. Maar als je niet kunt genieten van de weg daar naartoe is de beklimming van een bergtop zwaar en moeilijk.

Opdrachtgevers zien dit 'Fair Play' Convenant als een eerste stap naar de toekomstige relatie. Niet als een statisch document maar een convenant dat zich verder zal ontwikkelen. De opdrachtgever zal aannemers stimuleren dit convenant te ondertekenen. Hierbij geldt dat wet en regelgeving in acht genomen wordt.

Hier staan we voor en gaan we voor:

Marktpartijen committeren zich aan de volgende uitgangspunten en afspraken:

1. **Marktpartijen melden tijdig (uiterlijk voor de nota van inlichtingen) onvolkomenheden in aanbestedingsstukken bij de opdrachtgever.** Het achteraf melden van onvolkomenheden bij de opdrachtgever en deze 'uit onderhandelen' leidt enerzijds tot wantrouwen en anderzijds tot onvoorziene kostenverhogingen bij de opdrachtgever. Contractuele onvolkomenheden vormen dientengevolge een groot risico voor de gemeente.
2. **Marktpartijen respecteren varianten van collega-inschrijvers.** Zij respecteren de beoordeling door de opdrachtgever en hebben vertrouwen in de uitslag en opdrachtgever.
3. **Marktpartijen bieden oplossingen aan die ze daadwerkelijk kunnen realiseren.** Marktpartijen bieden alleen oplossingen aan waar ze kennis, kunde en capaciteit voor hebben.
4. **Marktpartijen vinden het ongepast om via hun inschrijving het gunningproces oneigenlijk te manipuleren om een opdracht binnen te halen.**
5. **Marktpartijen gaan in alle redelijkheid en billijkheid om met scopewijzigingen die door de opdrachtgever zijn geïnitieerd.** Het komt voor dat werken tijdens de uitvoering door externe factoren wijzigingen moeten ondergaan die vooraf, door de opdrachtgever, bij de aanbesteding niet voorzien konden worden. Vaak moeten deze wijzigingen onder tijdsdruk worden doorgevoerd. Marktpartijen committeren zich aan een constructieve opstelling van hun kant. Meerwerk zal worden ingediend op basis van de kostprijs en een passend percentage voor uitvoering, algemene kosten en winst & risico.
6. **Marktpartijen besteden aantoonbaar aandacht aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en duurzaam ondernemen.** Zij nemen verantwoordelijkheid voor hun impact op mens, milieu en maatschappij en handelen ernaar.

7. **Marktpartijen handelen integer en beschikken bijvoorbeeld over een gedragscode conform de Stichting Beoordeling Integriteit Bouwnijverheid (SBIB).**
Doel van deze gedragscode is de directie en medewerkers van een bouwonderneming bewuster te maken van integer handelen. Dat gebeurt door vast te leggen wat als wenselijk en niet-wenselijk gedrag wordt beschouwd.
8. **Marktpartijen committeren zich aan het leveren van de bedoelde kwaliteit.**
De kwaliteit van het geleverde werk is een belangrijk element voor de opdrachtgever om de relatie met de aannemer te bestendigen.
9. **Marktpartijen investeren in een goede relatie met opdrachtgevers.** Bijvoorbeeld door het organiseren van kick-offs van projecten, tussentijdse- en eindevaluaties en het maken van afspraken over de relatie binnen en tussen teams. Resultaten van de evaluaties worden door marktpartijen bij volgende projecten meegenomen. Hierbij worden de volgende basisprincipes gehanteerd: communicatie op basis van openheid en respect, bespreek problemen in vroeg stadium, wees oplossingsgericht, meld (te verwachten) tegenvallers direct, erken foute keuzes, maak geen misbruik van elkaars zwakke kanten, vermijd gevoelige communicatie via mail of post maar zoek elkaar op.

Opdrachtgevers committeren zich aan de volgende uitgangspunten en afspraken:

1. **Opdrachtgevers beoordelen, waar mogelijk en zinvol, op prijs en kwaliteit.**
Opdrachten worden niet uitsluitend op laagste prijs gegund; waar mogelijk en zinvol kunnen bijvoorbeeld duurzaamheid, proces- en productkwaliteit deel uitmaken van de gunningbeslissing zodat de gewenste innovatie en het onderscheidend vermogen van marktpartijen tot uitdrukking kan komen en beloond wordt. Er wordt dus meer aandacht besteed aan de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) met als resultaat 'meer waar voor het te besteden budget'. Inschrijvers ontvangen altijd een duidelijke onderbouwing van de gunning en onderbouwing van de ontvangen waardering op (EMVI) gunningaspecten.
2. **Opdrachtgevers zullen het melden van onvolkomenheden in aanbestedingsstukken stimuleren.** Opdrachtgevers zijn zich bewust van het feit dat de markt onder druk staat en zullen marktpartijen stimuleren onvolkomenheden te melden. Opdrachtgevers geven marktpartijen voldoende tijd voor het bestuderen van stukken en stellen van vragen.
3. **Opdrachtgevers stimuleren, bijvoorbeeld middels innovatieve aanbestedingsvormen, de creativiteit van de opdrachtnemers.**
4. **Opdrachtgevers komen marktpartijen tegemoet bij scopewijzingen door een redelijke prijs te betalen.** Meerwerk zal worden beoordeeld op basis van de kostprijs en een passend percentage voor uitvoering, algemene kosten en winst & risico.
5. **Opdrachtgevers blijven naar wegen zoeken om door middel van Past Performance het mogelijk te maken om prestaties welke zijn behaald bij eerdere projecten mee te laten wegen in de aanbestedingsfase van nieuwe projecten.** Uitgangspunt is dat goed gedrag wordt gestimuleerd doordat partijen die op een kwalitatief hoogwaardige en prettige wijze met de opdrachtgever samenwerken meer kans maken op een uitnodiging voor een nieuwe opdracht. Op dezelfde wijze heeft slecht gedrag de consequentie dat een partij de kans op een volgende opdracht verspeelt.

6. Opdrachtgevers vinden transparantie in gunnings- en selectiecriteria vanzelfsprekend. Opdrachtgevers stellen altijd een transparant protocol op, dat voor een oplettende lezer duidelijk is, en verstrekken marktpartijen een onderbouwing van hun beoordelingen, waaruit blijkt dat het protocol correct is toegepast.
7. Opdrachtgevers beperken actief administratieve lasten van inschrijvers.
8. Opdrachtgevers stellen bij openbare aanbestedingen en selectieprocedures redelijke en niet discriminerende eisen aan inschrijvers.
9. Opdrachtgevers conformeren zich vooruitlopend op het van kracht worden van de Aanbestedingswet aan de uitgangspunten als gesteld in de Gids Proportionaliteit.
10. Opdrachtgevers investeren in een goede relatie met marktpartijen. Bijvoorbeeld door het organiseren van kick-offs van projecten, tussentijdse- en eindevaluaties en het maken van afspraken over de relatie binnen en tussen teams. Hierbij worden de volgende basisprincipes gehanteerd: communicatie op basis van openheid en respect, bespreek problemen in vroeg stadium, wees oplossingsgericht, meld (te verwachten) tegenvallers direct, erken foute keuzes, maak geen misbruik van elkaars zwakke kanten, vermijd gevoelige communicatie via mail of post maar zoek elkaar op.
11. Opdrachtgevers handelen onbesproken en onbetwiste rekeningen conform afspraak snel en correct af.

De Regieraad Bouw Brabant Zeeland draagt zorg voor ondersteuning via seminars en colleges van de Brabants Zeeuwse Aanbestedingsacademie:

1. Ondersteunen marktpartijen bij het opstellen van duurzaamheidsbeleid.
2. Ondersteunen marktpartijen bij het effectief inschrijven op EMVI aanbestedingen.
3. Beschikbaar maken bestaande kennis voor opdrachtgevers en opdrachtnemers.
4. Netwerk van ervaren opdrachtgevers en opdrachtnemers die bereid zijn kennis te delen.
5. Ondersteunen opdrachtgevers door kennis beschikbaar te stellen over innovatief aanbesteden en beleidsontwikkeling hieromtrent.

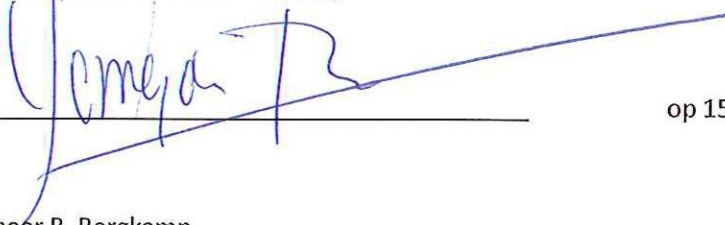
Afspraken met betrekking tot het convenant

- 1 Partners zullen een jaar na ondertekening samen het convenant evalueren.
- 2 Op basis van deze evaluatie zullen partijen beslissen door te gaan met dit convenant, convenant aan te passen of te stoppen met dit convenant.
- 3 De afspraken die in dit convenant zijn verwoord zijn niet juridisch afdwingbaar.
- 4 Dit convenant treedt in werking door ondertekening van de laatste van de in het hoofd van dit akkoord genoemde partijen.

Aldus getekend te 's-Hertogenbosch door,

De heer Y.C.M.G. de Boer

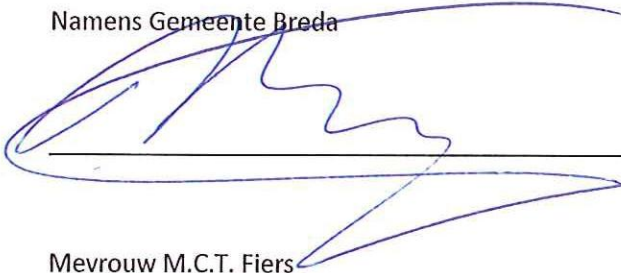
Namens Provincie Noord-Brabant,



op 15 juni 2012

De heer B. Bergkamp

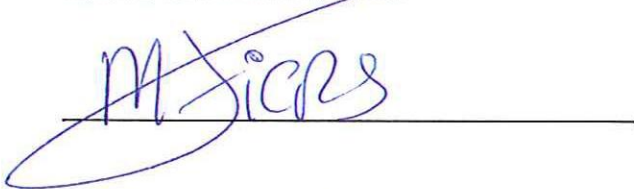
Namens Gemeente Breda



op 15 juni 2012

Mevrouw M.C.T. Fiers

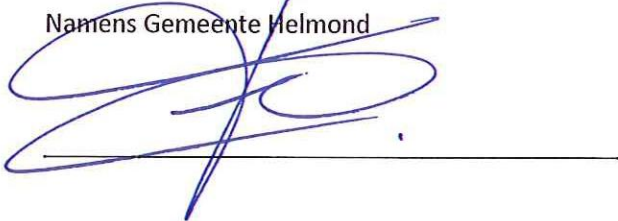
Namens Gemeente Eindhoven



op 15 juni 2012

De heer F.P.C.J.G. Stienen

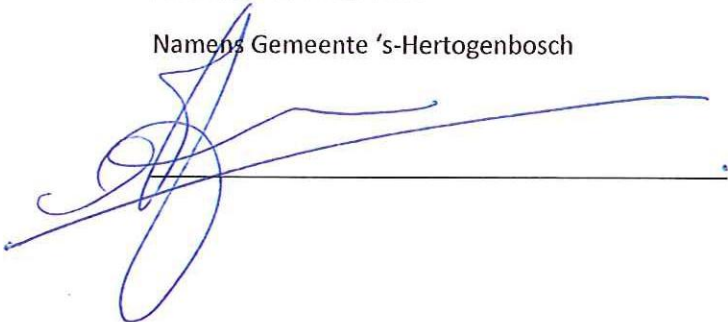
Namens Gemeente Helmond



op 15 juni 2012

De heer R.G.J. Schouten

Namens Gemeente 's-Hertogenbosch



op 15 juni 2012

De heer R.G.J. Lauwerier

Namens Gemeente Tilburg

op 15 juni 2012

De heer P.G.M. Backx

Namens Bouwend Nederland

op 15 juni 2012

Fair Play Convenant Infra en Bouw – Afspraken over Soepeler Samenwerken