

### **Evalueren onder de raamovereenkomst**

Bij de raamovereenkomst advies- en ingenieursdiensten ligt een grote focus op kwaliteit van dienstverlening en het professionaliseren van opdrachtgeverschap. Om deze reden hecht HDSR grote waarde aan het evalueren van nadere opdrachten onder de raamovereenkomst. Tegelijkertijd willen we ook de “evaluatiedruk” beperkt houden. Uitgangspunt is daarom dat elke nadere opdracht met een waarde boven €30.000 geëvalueerd wordt. De evaluaties kunnen gebruikt worden om de gelijke opdrachtverdeling binnen een perceel aan te passen, in die zin dat raamcontracten die goed presteren recht hebben op een groter deel van de omzet en raamcontractanten die ondermaats presteren minder vaak een opdracht krijgen.

Daarnaast vindt eenmaal per jaar een algemene, opdracht overstijgende evaluatie plaats per raamcontractant. Bij deze algemene evaluatie zal de nadruk liggen op de samenwerking met HDSR en de invulling van de gunningscriteria.

### **Prestatiemeten per nadere opdracht**

Evaluatie van individuele nadere opdrachten gebeurt door middel van prestatiemeten, door personen die daadwerkelijk bij de nadere opdracht betrokken zijn geweest. Hierbij vullen zowel HDSR als de raamcontractant een beoordelingsformulier in. Deze formulieren zijn bijgevoegd als bijlagen (Beoordelingsformulier HDSR en Beoordelingsformulier Raamcontractant)<sup>1</sup>. Eventuele kosten voor de evaluatie dienen in de offerte van de nadere opdracht te zijn inbegrepen en kunnen niet achteraf in rekening worden gebracht.

Bij de evaluatie worden zowel algemene aspecten als projectspecifieke aspecten meegewogen. Op het beoordelingsformulier dat HDSR invult is tevens opgenomen hoe opdrachtnemer scoort op de invulling van de gunningscriteria, en op prijs-kwaliteitverhouding van de opdracht. HDSR wil raamcontractanten de ruimte bieden om realistische tarieven te hanteren voor “zware” functies of bepaalde specialistische expertise. Deze tarieven moeten echter in verhouding staan met de geleverde prestaties. Het hanteren van onredelijk hoge tarieven of tarieven die niet passen bij de kennis en ervaring van de ingezette personen leidt daarmee tot een slechtere score in de evaluatie. Uit de evaluatie komt één totaalscore.

### **Werkwijze boetes en kortingen**

Uitgangspunt bij start van de raamovereenkomst is dat binnen een perceel elke raamcontractant recht heeft op een even groot deel van de omzet binnen dat perceel. Binnen ieder perceel is een perceelsmanager aangesteld, die deze verdeling bewaakt. Opdrachten die een raamcontractant gegund heeft gekregen na een minicompetitie tellen niet mee bij deze verdeling. Bij elke nieuwe aanvraag onder een perceel kijkt de perceelsmanager welke raamcontractant op dat moment de minste gecontracteerde opdrachtwaarde heeft. Deze partij is in principe de eerste partij die in aanmerking komt voor de volgende opdracht die onder het perceel wordt uitgevraagd. Hiervan kan

---

<sup>1</sup> Let op: het beoordelingsformulier Raamcontractant verschilt per perceel, omdat hierin ook de gunningscriteria worden opgenomen.

worden afgeweken als de nadere opdracht bijvoorbeeld specifieke expertise vraagt, of als het een vervolgoopdracht betreft die bij hetzelfde project hoort.

De gelijke verdeling kan alleen worden aangepast bij een uitzonderlijke goede of uitzonderlijke slechte score op een evaluatie. Deze aanpassing geldt alleen voor dat specifieke perceel. Als een raamcontractant voor meerdere percelen een raamovereenkomst heeft, heeft de aanpassing geen invloed op de andere percelen. Van een uitzonderlijk goede score is sprake als de totaalscore van de evaluatie boven de 8,5 ligt (dus vanaf 8,6). Van een uitzonderlijk slechte score is sprake als de totaalscore van de evaluatie lager is dan 5,6 (dus vanaf 5,5).

De evaluatie vindt altijd in eerste instantie plaats tussen personen die daadwerkelijk betrokken zijn geweest bij de uitvoering van de betreffende nadere opdracht. Vanuit HDSR zal dit meestal de directe contactpersoon van opdrachtnemer zijn. Als deze persoon naar aanleiding van de evaluatie de opdrachtverdeling binnen het perceel wil aanpassen, legt hij dit voor aan de perceelsmanager van het betreffende perceel. De perceelsmanager beoordeelt dan of het resultaat van de opdracht inderdaad aanleiding geeft tot bijstelling. Individuele projectleiders kunnen dus nooit de gelijke opdrachtverdeling aanpassen. Dit heeft meerdere redenen:

- Door de opdrachtverdeling bij één persoon te beleggen, voorkomen we dat er verschillende versies van bestanden ontstaan of dat onduidelijkheid ontstaat.
- We willen voorkomen dat willekeur of persoonlijke voor- of afkeuren doorslaggevend zijn. De perceelsmanager staat op meer afstand van de opdracht en kan objectiever beoordelen of een zeer negatieve of zeer positieve score gerechtvaardigd is. Hierbij kan de perceelsmanager bijvoorbeeld ook meewegen of HDSR zelf steken heeft laten vallen in het opdrachtgeverschap.
- Doordat de perceelsmanager ieder verzoek tot aanpassing ziet, wordt de consistentie van kortingen en boetes verhoogd.

Als de perceelsmanager het eens is met de aanpassing, voert hij deze door in het overzicht met gecontracteerde omzet.

- Bij een positieve evaluatie trekt de perceelsmanager een fictief bedrag af van de tot dan toe door die partij gecontracteerde opdrachtwaarde. Deze fictieve korting bedraagt 50% van de waarde van de betreffende opdracht, met een maximum van €100.000. Op die manier is deze partij eerder aan de beurt voor een nieuwe opdracht die onder dat perceel wordt uitgezet.
- Bij een negatieve evaluatie telt de perceelsmanager een fictief bedrag op bij de tot dan toe door die partij gecontracteerde opdrachtwaarde. Deze fictieve boete bedraagt 50% van de waarde van de betreffende opdracht, met een maximum van €100.000. Op die manier is deze partij minder snel aan de beurt voor een nieuwe opdracht die onder dat perceel wordt uitgezet.

### **Voorbeeld**

In perceel 1 is de verwachte omzet €1.200.000 per jaar. Dit vertaalt zich naar een verwachte omzet van €300.000 per raamcontractant per jaar. Na een half jaar hebben partij B en D de minste omzet gecontracteerd; bij een nieuwe opdracht onder perceel 1 zijn zij de eerste partijen die in aanmerking komen voor de opdracht. Partij A heeft een opdracht ter waarde van €50.000 zeer goed uitgevoerd; deze partij krijgt een fictieve korting van €25.000. Partij B heeft een opdracht ter waarde van €100.000 zeer slecht uitgevoerd en krijgt een fictieve boete van €50.000. De perceelsmanager voert

de fictieve boetes en kortingen door in het overzicht met gecontracteerde omzet. Nu zijn partij A en D de partijen met de minste omzet, die als eerste in aanmerking komen voor een nieuwe opdracht.

Partij	Verwachte omzet bij aanvang	Gerealiseerde omzet na een half jaar	Evaluatie	Omzetverdeling na aanpassing
A	€300.000	€150.000	-€25.000	€125.000
B	€300.000	€100.000	+€50.000	€150.000
C	€300.000	€200.000		€200.000
D	€300.000	€100.000		€100.000

### Jaarlijkse evaluatie

Naast de opdrachtspecifieke evaluaties vindt ook eenmaal per jaar een algemene evaluatie plaats. Deze evaluatie is opdrachtverstijgend. Vanuit HDSR zijn de perceelsmanager en de accountmanager van de raamovereenkomst hierbij aanwezig. Deze algemene evaluatie biedt ruimte om de invulling van de gunningscriteria en verbeteringen in de samenwerking te bespreken. Bij aanhoudend slecht presteren van een raamcontractant kan dit gesprek ook worden benut om verbeteringen te bespreken of eventueel de samenwerking te beëindigen.