

KOMPASwijzer

KOMPASwijzer is een hulpmiddel voor opdrachtgevers bij het kiezen van een geschikte (bouw)organisatievorm en de gerelateerde Algemene Voorwaarden.

Wanneer u in KOMPASwijzer heeft gekozen voor de situatie die op u van toepassing is, krijgt u meer informatie over de eventueel voor u geschikte handleiding, bouworganisatievorm, algemene voorwaarden en de voor- en nadelen van het toepasselijke bouworganisatiemodel.

Vervolgens wordt u verwezen naar een voor u bruikbaar KOMPAS, een digitaal instrument waarmee u een aanbestedingsleidraad of prijsvraagreglement kunt opstellen om uw aanbestedingsprocedure of prijsvraag vorm te geven en de markt kunt benaderen.

Meer informatie over de samenhang tussen (bouw)organisatievormen, aanbestedingsprocedure en contractvormen vindt u [hier](#).

[Naar KOMPASwijzer](#)

De (bouw)organisatievorm

Een van de belangrijkste afwegingen bij de voorbereiding van een ontwerp- en/of bouwproject is het vaststellen van de keus van de geschikte bouworganisatievorm die past bij uw wensen. De bouworganisatievorm betreft de wijze waarop de taken van het bouwproces op hoofdlijnen over verschillende deelnemers aan het bouwproces worden verdeeld: ontwikkeling, projectfinanciering, ontwerp en engineering, uitvoering en onderhoud, beheer en exploitatie.

De verschillende bouworganisatievormen worden bepaald door de wijze waarop deze hoofdtaken over één of meer (markt)partijen worden verdeeld. De bouworganisatievorm beïnvloedt onder meer de manier van contracteren in het ontwerp- en bouwproces, en dus ook de samenwerking en de sturing op het resultaat. Een verkeerde keuze voor een bouworganisatievorm kan leiden tot frustraties en uiteindelijk tot een suboptimaal eindresultaat. Het is daarom belangrijk om een afgewogen keuze te maken. Factoren die daarbij meewegen zijn onder meer de invloed die de opdrachtgever zelf wil hebben op het eindresultaat, de gewenste risicoverdeling en de beschikbare voorbereidingstijd. Deze handleiding helpt u om de juiste bouworganisatievorm te kiezen.

[Naar KOMPASwijzer](#)

Algemene Voorwaarden

Een organisatievorm is geen gesloten overeenkomst. Door middel van het contract legt u juridisch vast welke contractuele afspraken tussen partijen zijn gemaakt. Voor deze overeenkomst gelden de gebruikelijke regels zoals geformuleerd in het Burgerlijk Wetboek. Publieke opdrachtgevers zoals gemeenten, provincies, ministeries en waterschappen mogen niet zonder meer een opdracht verstrekken voor de uitvoering van een dienst of werk. Zij hebben te maken met een breder juridisch kader zoals mede vervat in de [Aanbestedingswet 2012 \(gewijzigd 2016\)](#).

Elke bouwprocesorganisatievorm kent specifieke varianten. Deze KOMPASwijzer laat per bouworganisatievorm de meest voorkomende varianten zien.

Voor het opstellen van het contract kunnen partijen gebruik maken van zogenaamde Algemene Voorwaarden zoals de DNR, de UAV, de UAV/GC of De Rijksbrede Modelovereenkomst DBFM(O) Huisvesting. De Algemene Voorwaarden zijn in de regel opgesteld door marktpartijen en opdrachtgevers, i.c. hun belangenverenigingen, vaak in gezamenlijk overleg, en bevatten standaardbepalingen en bespreekpunten.

Er zijn Algemene Voorwaarden opgesteld die zich specifiek richten op bepaalde bouworganisatievormen of specifieke varianten daarvan, bijvoorbeeld:

- De DNR en UAV zijn bedoeld voor de traditionele bouworganisatievorm
- De UAV-GC is bedoeld voor de geïntegreerde bouworganisatievorm
- De Rijksbrede Modelovereenkomst DBFM(O) Huisvesting richt zich op meer specifieke varianten van geïntegreerde organisatievormen als DBFMO en PPS.

[Naar KOMPASwijzer](#)

[< Terug](#)

KOMPAS light

Als u weet met welke organisatievorm en bijbehorende Algemene Voorwaarden u het project in wilt richten, is de volgende stap het vinden van geschikte marktpartijen. Architectuur Lokaal ontwikkelde handleidingen onder de noemer **KOMPAS light** om u te helpen bij het opstellen van aanbestedingsleidraden voor het ontwerp- en bouwgerelateerd inkopen. Met uw aanbestedingsleidraad bepaalt u de vorm en inhoud van de aanbestedingsprocedure. Architectuur Lokaal heeft drie verschillende kompassen ontwikkeld: KOMPAS Light (2.0) Architectendiensten, KOMPAS Light Prijsvragen en KOMPAS Light Ontwikkelcompetities. Voor Design Build procedures zijn aanbevelingen in ontwikkeling.

Deze handleiding verwijst u naar de geschikte Kompas Light voor hulp bij het vervaardigen van een aanbestedingsleidraad die u in de praktijk kunt gebruiken. Met de uitgewerkte aanbestedingsleidraad benadert u de markt voor het selecteren van partijen.

[Naar KOMPASwijzer](#)

De samenhang tussen bouworganisatievorm, aanbestedingsprocedure, Algemene Voorwaarden en contracten.

De aanbestedingsleidraad geeft vorm aan de wijze waarop men binnen randvoorwaarden vanuit het contractenrecht en het aanbestedingsrecht als – publieke – opdrachtgever de markt benadert voor de keuze van en gunning aan gegadigden. De aanbestedingsleidraad bepaalt daarmee de zogenaamde aanbestedingsprocedure (Nationaal, Europees, Openbaar, Niet-openbaar, wijze van selectie en gunning, of er al dan niet kan worden onderhandeld etc.).

Nadat binnen de aanbestedingsprocedure de gunning heeft plaatsgevonden, wordt deze procedure, na wederzijdse overeenstemming, afgesloten. Op basis van de gunning wordt een contract tussen opdrachtgever en de geselecteerde/gekozen-gegadigde gesloten. De keuze voor een bepaalde bouworganisatievorm en daarbij passende Algemene Voorwaarden (en daarbinnen de verbijzondering in – contract – varianten) is naast de aanbestedingsleidraad bepalend voor de inhoud van dit contract. Omgekeerd heeft het gewenste contract gevolgen voor de keuzes die moeten worden gemaakt bij het opstellen van de aanbestedingsleidraad.

Als opdrachtgever moet u vooruit denken over de organisatie en contractering van uw project, dus vóórdát u de markt benadert met een aanbestedingsleidraad. Immers, hoe u uw aanbestedingsprocedure afsluit met een contract is, naast het juridisch kader, mede bepalend voor de keuzes die u hiervoor maakt in uw aanbestedingsleidraad. De vorm en inhoud van het contract worden daarbij deels ook begrensd en gestuurd door de aanbestedingsleidraad. Het begin van uw aanbestedingsprocedure, de aanbestedingsleidraad en het slot van deze procedure, de gunning, zijn van elkaar afhankelijk. De KOMPASwijzer helpt u om uw weg te vinden in deze kip-en-ei situatie.

Gebruik(saanwijzing)

Het kiezen van een geschikte organisatievorm is geen rechtlijnig proces met een vooraf vaststaande duidelijke uitkomst. De KOMPASwijzer is daarom vooral bedoeld om orde te scheppen in de verschillende mogelijkheden, inclusief de voor- en nadelen en mogelijke afwegingen in het keuzeproces.

Hiertoe bestaat de KOMPASwijzer uit een vragenlijst met links naar relevante achtergrondinformatie. Zo wordt u stapsgewijs geholpen bij het maken van uw keuzes op grond van het type opgave dat u heeft, en uw wensen over hoe u de markt wilt benaderen. Als uw antwoord eenduidig leidt tot een bepaalde keuze, dan wordt dat vermeld. In alle andere gevallen krijgt u een overzicht aan mogelijke keuzes die u helpen om een eigen afweging te maken. Op basis van dit overzicht kunt u eventueel opnieuw de vragenlijst doorlopen.

Heeft u problemen met het maken van een keuze of de vervolgstappen hoe uw project in de markt te zetten? Neem dan contact op met het [Steunpunt Architectuuropdrachten & Ontwerpwedstrijden](#) van [Architectuur Lokaal](#) of met een gespecialiseerd bouwproces adviseur.

[Naar KOMPASwijzer](#)

Wat zoekt u?

U kunt hieronder kiezen voor de situatie die op u van toepassing is. Na uw keuze krijgt u meer informatie over de eventueel voor u geschikte handleiding, bouworganisatievorm, informatie over algemene voorwaarden en de voor- en nadelen van het toepasselijke bouworganisatiemodel.

Een architect voor uw ontwerp



U heeft een ruimtelijke of huisvestingsopgave waarvoor u op zoek bent naar de beste architect om uw plan te ontwerpen. U bent er zeker van dat u de overige bouwprocestaken inclusief de uitvoering niet in combinatie wilt aanbesteden.

Inspiratie en ideeën voor een ontwerpogave



U heeft een ruimtelijke of huisvestingsopgave waarvoor u op zoek bent naar mogelijkheden, ontwerpideeën en visies.

Een partner of consortium voor ontwerp, uitwerking en uitvoering van uw project, eventueel aangevuld met onderhoud, beheer en/of exploitatie



U heeft een ruimtelijke of huisvestingsopgave waarvoor u niet alleen op zoek bent naar een ontwerp. U wilt ook direct de uitvoering en eventuele andere taken (zoals het onderhoud, beheer en exploitatie) in het bouwproces in de markt zetten.

Een koper voor bijvoorbeeld uw grond of onroerend goed voor de (her)ontwikkeling van uw opgave



U heeft een grondpositie, opstal of ander onroerend goed dat u onder randvoorwaarden wil verkopen. U wenst verder geen betrokkenheid bij de bouwprocestaken.

Een partner of consortium dat samen met u risicodragend uw project verder ontwikkelt



U heeft een ruimtelijke of huisvestingsopgave waarvan de risico's bij de ontwikkeling, het onderhoud en/of de exploitatie complex zijn. Het is niet redelijk en niet wenselijk om deze volledig over te dragen aan marktpartijen in een aanbesteding. Daarom wilt u als opdrachtgever, ook risicodragend, bij een of meer van de bouwprocestaken betrokken zijn.

Geen van bovenstaande opties is voor uw project van toepassing



Een architect voor uw ontwerp

U heeft een opgave waarvoor u op zoek bent naar de meest geschikte architect om uw plan te ontwerpen. U bent er zeker van dat u de overige bouwprocestaken inclusief de uitvoering niet in combinatie wilt aanbesteden.

1. Geschikt KOMPAS light:

Een aanbestedingsleidraad voor het vinden van de voor u meest geschikte architect kunt u maken met behulp van de handleiding [KOMPAS Light Architectendiensten 2.0](#). Dit KOMPAS is uitsluitend geschikt voor Europese of nationale niet-openbare aanbestedingen. Meer informatie over de verschillende manieren waarop u de aanbestedingsprocedure kunt inrichten vindt u in dit KOMPAS.

2. Organisatievorm

U komt voor de organisatie van uw project uit op een traditionele organisatievorm.

Bij het traditionele organisatiemodel worden alle taken aan aparte partijen uitbesteed, meestal chronologisch per hoofdtak. In de praktijk worden veel projecten op deze wijze uitgevoerd. Het kan zo zijn dat de opdrachtgever/aanbesteder over een eigen ontwerp en onderhoudsafdeling beschikt en derhalve alleen de uitvoering uitbesteed. Het komt ook veel voor dat de aanbesteder ontwerp, uitvoering en onderhoud achtereenvolgens, gescheiden uitbesteedt aan verschillende marktpartijen. De opdrachtgever/aanbesteder kan er voor kiezen om zelf de directie over de uitvoering te voeren of deze uit te besteden aan een architect of een bouwprojectmanager.

Ook het bouwteam, waarbij een uitvoerende partij in het ontwerpproces als adviseur betrokken is, maar met wie nog geen definitieve afspraken over de uitvoering zijn gemaakt, kan worden opgevat als een traditioneel model.

Deze organisatievorm kan geschikt zijn als:

- Uw eisen en wensen nog niet heel gedetailleerd vast staan
- U een project wilt realiseren dat programmatisch, architectonisch of bouwkundig vernieuwend is
- U in samenspraak met de architect de architectonische ambities maatgevend wil laten zijn binnen het proces
- U het nemen van grote (financiële) beslissingen ten aanzien van investeringen in de realisatiefase uit wilt stellen
- U in een competitieve markt bouwt. In dit geval kunt u bij de aanbesteding wellicht voordelen behalen. Let wel: een project van enige omvang heeft al snel een doorlooptijd van twee jaar van voorontwerp tot aan bestek. In deze tijd kan de markt weer zijn aangetrokken.

3. Algemene Voorwaarden / contract

Als Algemene Voorwaarden bij de traditionele organisatievorm worden de [DNR 2011](#) en de [UAV 2012](#) in de markt het meest gebruikt.

In De Nieuwe Regeling 2011 (DNR 2011) zijn de gestandaardiseerde algemene voorwaarden voor de relatie opdrachtgever-adviseur tijdens de ontwerpfase vastgelegd. De gehele rechtsverhouding opdrachtgever-adviseur wordt bij toepassing van DNR 2011 bepaald door:

- Een basisovereenkomst waarin de specifieke afspraken voor de desbetreffende opdracht worden vastgelegd
- De algemene voorwaarden die algemene regels geven voor de opdrachtrelatie met een adviseur
- Standaard taakbeschrijving (DNR-STB 2014): door het aankruisen van de werkzaamheden, die in deze standaardbeschrijving staan omschreven, wordt de inhoud van het takenpakket van de adviseur weergegeven.

Tijdens de uitvoering (bouw) van het project zijn de Uniforme Administratieve Voorwaarden 2012 (UAV 2012) van kracht tussen de opdrachtgever en de opdrachtnemer. De inhoud van de overeenkomst wordt niet alleen bepaald door de inhoud van de UAV 2012 maar ook door een aantal andere contractstukken. Naast de tussen partijen gesloten overeenkomst, waarvan de UAV 2012 de algemene voorwaarden vormen, is er een bestek dat ook weer uit verschillende documenten bestaat.

Een overzicht van de belangrijkste voor- en nadelen van het traditionele bouworganisatiemodel kunt u [hier](#) vinden.

4. Voor- en nadelen op een rij

Bij twijfel over het te kiezen organisatiemodel kunt u zich oriënteren op de [voor- en nadelen](#).

Voor- en nadelen van de traditionele organisatievorm

Bij het traditionele organisatiemodel worden alle taken aan aparte partijen uitbesteed. Meestal chronologisch per hoofdtaak. In de praktijk worden veel projecten op deze wijze uitgevoerd. Het kan zo zijn dat de opdrachtgever/aanbesteder over een eigen ontwerp en onderhoudsafdeling beschikt en derhalve alleen de uitvoering uitbesteed. Het komt ook veel voor dat de aanbesteder ontwerp, uitvoering en onderhoud achtereenvolgens, gescheiden uitbesteedt aan verschillende marktpartijen. De opdrachtgever/aanbesteder kan er voor kiezen om zelf de directie over de uitvoering te voeren of deze uit te besteden aan de architect, of een bouwprojectmanager.

Ook het bouwteam, waarbij een uitvoerende partij in het ontwerpproces als adviseur betrokken is, maar met wie nog geen definitieve afspraken over de uitvoering zijn gemaakt, kan worden opgevat als een traditioneel model.

Voordelen

Organisatie

- Veel mogelijkheid om als opdrachtgever te sturen op het proces.
- Het traditionele model is nog steeds het meest bekend, waardoor alle partijen hun eigen rol en bijdrage aan het geheel goed in kunnen schatten.

Nadelen

Organisatie

- Contractmanagement is een aandachtspunt. Met iedere partij worden aparte contracten afgesloten. Dit betekent mogelijk een aanzienlijke administratie en mogelijk ook risico op gaten / overlap in opdrachten.

Financieel

- Opdrachtnemers worden per opdracht per fase betaald, waardoor de kosten per fase overzichtelijk zijn en de transactiekosten relatief laag.

Financieel

- De echte uitvoeringskosten worden pas duidelijk na de aanbesteding van de uitvoeringsfase. Als de aanneemsommen het budget (te) fors overschrijden, moet de aanbesteding over worden gedaan. Door met een bouwteam te werken, waarbij de aannemer al in een vroeg ontwerpstadium als adviseur aan tafel zit, kan dit risico worden beperkt. De ervaringen in de praktijk met bouwteams zijn echter wisselend. Dikwijls worden tijdens de uitvoering nog diverse wijzigingen uitgevoerd. Deze wijzigingen kunnen aanvullende (meer)kosten tot gevolg hebben.
- Voor onderhoud en aanpassingen aan het gebouw na de realisatie (en eventueel een garantieperiode) zal de opdrachtgever een nieuwe aanbesteding moeten doen. Dit kan in de eerdere fasen onzekerheid geven over de totale exploitatiekosten van het gebouw.

Kwaliteit

- Veel mogelijkheid om (bij) te sturen op de kwaliteit tijdens het ontwerpproces.

Kwaliteit

- Bij deze organisatievorm worden de kwaliteitseisen in een bestek vrij strikt

- Voor iedere taak kan de beste specialist worden gecontracteerd.

vastgelegd. Hierdoor wordt de markt doorgaans niet geprikkeld om vervolgens met eigen innovatieve of effectieve oplossingen te komen.

Juridisch

- Bij een traditionele bouworganisatievorm worden de opdrachtnemers in volgorde van de fase waarin zij hun inbreng leveren gecontracteerd. Hoewel het in beginsel de bedoeling is om de architect een complete ontwerporder te geven, is het mogelijk om per ontwerpfase (voorlopig ontwerp, definitief ontwerp, bestek) de (vervolg)opdracht te verlenen.
- Contracteren per fase heeft het voordeel dat de risico's per fase overzienbaar zijn

Juridisch

- Omdat niet één partij integraal verantwoordelijk is voor het project, kunnen noodzakelijke claims door tekortkomingen in het gerealiseerde project tot juridisch getouwtrek leiden.
-

Voor- en nadelen van de traditionele organisatievorm

Voordelen	Nadelen
Organisatie <ul style="list-style-type: none">• Veel mogelijkheid om als opdrachtgever te sturen op het proces.• Het traditionele model is nog steeds het meest bekend, waardoor alle partijen hun eigen rol en bijdrage aan het geheel goed in kunnen schatten.	Organisatie <ul style="list-style-type: none">• Contractmanagement is een aandachtspunt. Met iedere partij worden aparte contracten afgesloten. Dit betekent mogelijk een aanzienlijke administratie en mogelijk ook risico op gaten / overlap in opdrachten.
Financieel <ul style="list-style-type: none">• Opdrachtnemers worden per opdracht per fase betaald, waardoor de kosten per fase overzichtelijk zijn en de transactiekosten relatief laag.	Financieel <ul style="list-style-type: none">• De echte uitvoeringskosten worden pas duidelijk na de aanbesteding van de uitvoeringsfase. Als de aanneemsommen het budget (te) fors overschrijden, moet de aanbesteding over worden gedaan. Door met een bouwteam te werken, waarbij de aannemer al in een vroeg ontwerpstadium als adviseur aan tafel zit, kan dit risico worden beperkt. De ervaringen in de praktijk met bouwteams zijn echter wisselend. Dikwijls worden tijdens de uitvoering nog diverse wijzigingen uitgevoerd. Deze wijzigingen kunnen aanvullende (meer)kosten tot gevolg hebben.• Voor onderhoud en aanpassingen aan het gebouw na de realisatie (en eventueel een garantieperiode) zal de opdrachtgever een nieuwe aanbesteding moeten doen. Dit kan in de eerdere fasen onzekerheid geven over de totale exploitatiekosten van het gebouw.
Kwaliteit <ul style="list-style-type: none">• Veel mogelijkheid om (bij) te sturen op de kwaliteit tijdens het ontwerpproces.• Voor iedere taak kan de beste specialist worden gecontracteerd.	Kwaliteit <ul style="list-style-type: none">• Bij deze organisatievorm worden de kwaliteitseisen in een bestek vrij strikt vastgelegd. Hierdoor wordt de markt doorgaans niet geprikkeld om vervolgens met eigen innovatieve of effectieve oplossingen te komen.
Juridisch <ul style="list-style-type: none">• Bij een traditionele bouworganisatievorm worden de opdrachtnemers in volgorde van de fase waarin zij hun inbreng leveren gecontracteerd. Hoewel het in beginsel de bedoeling is om de architect een	Juridisch <ul style="list-style-type: none">• Omdat niet één partij integraal verantwoordelijk is voor het project, kunnen noodzakelijke claims door tekortkomingen in het gerealiseerde project tot juridisch getouwtrek leiden.

complete ontwerpopdracht te geven, is het mogelijk om per ontwerpfase (voorlopig ontwerp, definitief ontwerp, bestek) de (vervolg)opdracht te verlenen.

- Contracteren per fase heeft het voordeel dat de risico's per fase overzienbaar zijn
-

Voor- en nadelen van geïntegreerd contracteren

Voordelen

Organisatie

- Omdat bij dit model één opdrachtnemer (meestal een bouwkundig aannemer) verantwoordelijk wordt gesteld voor het coördineren van het hele ontwerp- en bouwproces wordt de opdrachtgever aanzienlijk 'ontzorgd'. Bij geïntegreerd contracteren wordt het opstellen van de contracten ten opzichte van de traditionele organisatievorm aanzienlijk ingewikkelder, en worden er dus in dit opzicht hogere eisen gesteld aan de juridische deskundigheid van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.

Nadelen

Organisatie

- Bij diverse aanbesteders bestaan op dit moment nog afdelingen die gescheiden van elkaar beslissen over het uitbesteden van nieuwbouw, onderhoud en exploitatie. Dit bemoeilijkt de keuze voor bijvoorbeeld DBM, DBFM of DBFMO: alleen de keuze voor D&B komt dan nog in aanmerking

Financieel

- Afhankelijk van het moment waarop het geïntegreerde project in de markt wordt gezet, betekent dit een relatief vroege prijszekerheid voor het project.

Financieel

- De voorbereidingstijd van het goed in de markt zetten van een geïntegreerd project is relatief lang. Specialistische kennis is in deze fase noodzakelijk waardoor het voorbereidingsproces kostbaar kan worden. Opdrachtgevers moeten rekening houden met hogere transactiekosten dan bij de traditionele organisatievorm. Deze kosten nemen toe naarmate het gewenste niveau van integratie in de uitvraag stijgt.
- Omdat alle aanbiedende partijen kosten moeten maken voor de technische invulling van het ontwerp voordat de calculaties opgesteld kunnen worden, zijn de transactiekosten hoger. Het is gebruikelijk dat deze kosten (deels) door de opdrachtgever worden vergoed aan de partijen aan wie de opdracht uiteindelijk niet wordt gegund. Dit verhoogt de transactiekosten voor de opdrachtgever.

Kwaliteit

- Door de integratie van

Kwaliteit

- De gewenste kwaliteit, die wordt

uitvoeringsaspecten en andere gespecialiseerde kennis in het ontwerpproces, kan een goede prijskwaliteitverhouding worden gerealiseerd. Een grote slag is te slaan via value engineering. Hierbij wordt een ontwerp geoptimaliseerd op de constructieve en installatietechnische opzet. Dit kan een relatief grote kostenbesparing opleveren.

- Bij integratie van het onderhoud en/of (energie) beheer in één opdracht, wordt de kans op een ontwerp dat onderhoudsvriendelijk en energiezuinig is aanzienlijk vergroot. Tenminste neemt de prijszekerheid toe.

vastgelegd in de vraagspecificaties, is onderdeel van het contract. Dit betekent dat de opdrachtgever/aanbesteder in een vroeg stadium van het project een helder beeld voor ogen moet hebben van het functionele, technische en architectonische kwaliteitsniveau. Eventuele wijzigingen in het contract door voortschrijdend inzicht betekenen doorgaans meerwerk (en dus hogere kosten) of een wijziging van de oplevertermijn.

- Vraagspecificaties, informatieverstrekking en het toetsings- en acceptatieplan, kortom het eisen en wensen pakket in de uitvraag, moeten op orde te zijn en op de juiste wijze vastgelegd. Heeft de opdrachtgever/aanbesteder deze kennis niet beschikbaar en/of gaat hij hier niet professioneel mee om, dan kan dit bij de geïntegreerde organisatievorm eerder dan bij de traditionele vorm tot problemen leiden binnen het proces.
- De invloed van de opdrachtgever op de architectonische uitwerking van het project is beperkt ten opzichte van de traditionele organisatievorm.
- In ruil voor het aangaan van projectrisico's verstrekt de opdrachtnemer bij geïntegreerde projecten doorgaans geen transparantie (inzicht) aan de opdrachtnemer over zijn gerealiseerde inkooprijzen. De opdrachtnemer heeft dus geen inzicht of binnen het project overal de scherpste prijskwaliteitverhouding wordt gerealiseerd.

Juridisch

- Er is één centrale partij aanspreekpunt in het geval van claims.

Juridisch

- Bij het contracteren in een vroege fase van het project is het dilemma dat nog weinig concrete projectgegevens bekend zijn, terwijl de kwaliteit, kosten en planning al wel contractueel worden vastgelegd. Daarom worden aannames gedaan voor de nog ontbrekende projectgegevens. Deze aannames zijn gebaseerd op ervaringsgegevens (kengetallen e.d.) van gerealiseerde vergelijkbare projecten. Deze aannames betekenen een grote mate van onzekerheid en daarmee risico's voor het project. Contractering in de vroege fasen van het proces kan dus onmogelijk

'hard' zijn.

- Het voordeel van geïntegreerd aanbesteden is ook het nadeel: er wordt veel vertrouwen gesteld in één partij met wie de opdrachtgever een lange tijd samen moet werken. Dit vertrouwen heeft weinig kans om te groeien voordat het contract wordt gesloten. Dit heeft een sterk juridiserend effect op de contractvorming en op de rest van het proces.

Inspiratie en ideeën voor een ontwerpogave

U bent vooral geïnteresseerd in de –mogelijk vernieuwende- ideeën die er in de markt zijn om antwoord te geven op uw ontwerpogave. U wilt de markt daarvoor breed benaderen en bijvoorbeeld ook jong talent een kans geven. Het kan zijn dat u zich vrijblijvend wilt oriënteren op de mogelijkheden, maar het kan ook zijn dat u via deze weg uw project uiteindelijk meer concreet in de markt wilt zetten.

1. Geschikt KOMPAS light

Een aanbestedingsleidraad voor een ontwerprijsvraag kunt u maken met behulp van **KOMPAS light Prijsvragen**.

De rijsvraag is een bijzondere procedure onder het aanbestedingsrecht. In de regel wordt aan geselecteerden prijzengeld gegeven of een ontwerpvergoeding (ideeënprijsvraag). Ook is het mogelijk om op basis van een rijsvraag een vervolgoedracht te verstrekken (projectrijsvraag). Meer informatie over het inrichten van de rijsvraagprocedure vindt u in KOMPAS light Prijsvragen.

2. Organisatievorm

U heeft gekozen voor de rijsvraag. De keuze voor een definitieve organisatievorm staat hier in eerste instantie los van. In het geval van een ideeënprijsvraag kunt u na afronding van de rijsvraagprocedure beslissen welke organisatievorm u wilt gebruiken om uw project desgewenst nader uit te werken. In het geval van een projectrijsvraag ligt het voor de hand om al voor de aanvang van de rijsvraagprocedure de organisatievorm vast te stellen. De mate van integratie (zie **overzicht organisatievormen**) bepaalt immers mede de aard van de opdracht waarvoor u ideeën wilt genereren. Ook de omvang van de opdracht die u via een rijsvraagprocedure wilt aanbesteden is mede afhankelijk van de keuze voor een organisatievorm.

3. Algemene Voorwaarden

Indien u het project tot uitvoering wil brengen kunt u kiezen voor een vervolgoedracht. Doorloop daarvoor ter zijner tijd KOMPASwijzer opnieuw. Bij de dan te maken keuzes ligt het in de rede de prijswinnaar te betrekken bij de nadere uitwerking van uw opgave middels een vervolgoedracht. Meer informatie hierover vindt u binnen het KOMPAS light Prijsvragen. Bij uw vervolgoedracht kunt u er voor kiezen het winnend rijsvraagontwerp te gebruiken als start voor een procedure waarbij u gebruikt maakt van de traditionele of de geïntegreerde bouworganisatievorm. Deze keuze is dan vervolgens weer bepalend voor de Algemene Voorwaarden die u kunt gebruiken.

4. Voor- en nadelen op een rij

Bij twijfel over het te kiezen organisatievorm kunt u zich oriënteren op de **voor- en nadelen**.

Een partner of consortium voor ontwerp, uitwerking en uitvoering van uw project, eventueel aangevuld met onderhoud, beheer en/of exploitatie

U heeft een opgave waarvoor u op zoek bent naar een partij of consortium om een aantal bouwprocestaken in combinatie ineens aan te besteden, daaronder begrepen ten minste een deel van het ontwerp en/of de engineering daarvan in combinatie met de uitvoering. Mogelijk overweegt u ook andere bouwprocestaken zoals onderhoud, energiebeheer, exploitatie of/en financiering, in combinatie met het ontwerp en de uitvoering, ineens aan te besteden.

1. Geschikt KOMPAS light

Voor hulp bij het maken van een aanbestedingsleidraad voor het vinden van de voor uw project meest geschikte partij / consortium voor het aanbesteden van een Design & Build project, werkt Architectuur Lokaal aan aanbevelingen. Verwacht wordt dat deze in 2016 worden gepubliceerd.

2. Organisatievorm

U heeft gekozen voor een *geïntegreerde bouworganisatievorm*. Binnen de geïntegreerde bouworganisatievorm kunt u kiezen uit een breed scala aan varianten. Een uitgebreidere beschrijving van dit bouworganisatiemodel kunt u vinden door [hier](#) te klikken.

Deze bouworganisatievorm kan geschikt zijn als u:

- niet beschikt over de tijd, kennis of kunde om een actieve opdrachtgeversrol te vervullen. Let op: ook – of juist – bij een geïntegreerde organisatievorm is kennis en kunde van het ontwerp- en bouwproces een vereiste. Ook het opstellen van een goed contract is een specialistische aangelegenheid. Ga na of u deze kennis in huis heeft of dat u hier apart expertise voor moet inhuren.
- een type project op de markt zet waar u al eerder ervaring mee hebt opgedaan (denk aan scholen, sporthallen etc). Dit komt omdat bij een vroege contractering nog weinig bekend is over de uitwerking van het project. Daarom moeten aannames over het project gedaan worden (de vraagspecificatie) voor de ontbrekende projectgegevens. Deze zijn gebaseerd op ervaringsgegevens zoals kengetallen en andere referenties. Als u deze ervaringsgegevens niet heeft loopt u het risico dat u niet de kwaliteit krijgt waar u op hoopt.
- zo min mogelijk financiële projectrisico's wilt lopen.

3. Algemene Voorwaarden / contract

Als algemene voorwaarden zijn de Uniforme Administratieve Voorwaarden voor geïntegreerde contractvormen (UAV-GC 2005) van toepassing. Voor de bouworganisatievormen DBFM of DBFMO zijn deze gestandaardiseerde juridisch-administratieve voorwaarden niet geschikt. Hiervoor is wel de [Rijksbrede Modelovereenkomst DBFM\(O\) Huisvesting](#) (2014, bijgewerkt 2016) beschikbaar.

UAV-GC staat voor de systematiek van geïntegreerd contracteren. De UAV-GC 2005 is het algemene en administratieve kader dat wordt gebruikt bij het geïntegreerde samenwerkingsconcept. Hierbij is, vergeleken met de traditionele voorwaarden als UAV 1989 en UAV 2012, sprake van een verschuiving van ontwerpverantwoordelijkheden naar de opdrachtnemer.

De UAV-GC overeenkomst bestaat uit verschillende onderdelen:

- De Model Basisovereenkomst: een model van het contractstuk waarin opdrachtgever en opdrachtnemer gezamenlijk een aantal gegevens invullen en bepaalde opties aankruisen;
- De algemene voorwaarden, de UAV-GC 2005;
- De Vraagspecificaties en andere contractdocumenten.

Een overzicht van de belangrijkste voor- en nadelen van dit bouworganisatiemodel kunt u vinden door

[hier](#) te klikken.

4. Voor- en nadelen op een rij

Bij twijfel over het te kiezen organisatiemodel kunt u zich oriënteren op de [voor- en nadelen](#).

De geïntegreerde bouworganisatievorm

Bij de geïntegreerde bouworganisatievorm wordt naast de uitvoering tenminste één van de andere bouwprocestaken door de aanbesteder ineens uitbesteed aan, een voor hem contractueel, één en dezelfde marktpartij. Dit kan een combinatie van bedrijven zijn. Deze partij krijgt daarmee de verantwoordelijkheid en mogelijkheid die taken op elkaar af te stemmen (integratie). In het meest voorkomende contractmodel betreft dit de combinatie van de ontwerp- en uitvoeringstaak. We spreken dan van Design & Build (D&B) ook wel Design & Construct (D&C) genoemd.

Varianten

Naarmate meer taken bij één partij of consortium worden ondergebracht, stijgt de mate van 'integratie':

- D(esign) B(uild)
- D(esign) B(uild) M(aintain)
- D(esign) B(uild) M(aintain) O(perate)
- D(esign) B(uild) M(aintain) O(perate) (F)inance

Met name bij de complexere vormen bovengenoemd (DBMO, DBFMO) zijn de transactiekosten relatief hoog. Voor 'kleinere' opdrachten worden deze vormen dan ook in de regel niet gebruikt. De DBFMO variant heeft specifieke Algemene Voorwaarden: (de [Rijksbrede Modelovereenkomst DBFMO Huisvesting](#) (2014)). Deze complexere vormen van geïntegreerde samenwerking worden verder in dit kompas niet behandeld.

De 'D' van Design wordt ook wel vervangen door de 'E' van Engineering. Dit is vooral het geval wanneer de opdrachtgever in zijn vraagspecificatie een betrekkelijk ver uitgewerkt ontwerp inbrengt.

De keuze voor de vorm van de vraagspecificatie is deels bepalend voor de invloed van de opdrachtgever op het ontwerp, en de rol en positie van de architect binnen het proces. Zie ook ['Keuzes voor de vraagspecificatie'](#).

Naast de vraagspecificatie bieden de gebruikelijk toegepaste algemene voorwaarden (UAV-GC, 2005) een betrekkelijk flexibel juridisch-administratief kader waarbij de opdrachtgever nog verschillende mogelijkheden heeft tot het voeren van regie op het proces, onder meer in de vorm van [toetsing en acceptatie](#).

Keuzes voor de vraagspecificatie

Bij de keuze voor een geïntegreerde organisatievorm kan men voor de vraagspecificatie (zie art. 5 van de Model Basisovereenkomst behorend bij de UAV-GC (2005)) kiezen uit drie varianten:

1. Het Programma van Eisen

De opdrachtgever heeft hierbij nog de keuze voor een 'klassiek' (DNR/STB) Programma van Eisen (PvE), of om de vraag te specificeren in de vorm van functionele en of technische prestaties. Een uitvraag op prestaties is in principe de meest zuivere vorm voor de uitvraag van een geïntegreerde opdracht.

In deze gevallen zal de opdrachtnemer het uitwerken van het PvE tot een voorlopig ontwerp (VO), een definitief ontwerp (DO) en een uitvoeringsontwerp (UO) voor zijn rekening nemen. In termen van tijd en betrokkenheid vraagt deze variant de minste inspanningen van de opdrachtgever. Aangezien de vraagspecificatie onderdeel is van het contract, vraagt het opstellen hiervan de nodige voorbereiding en deskundigheid van de opdrachtgever/aanbesteder. Dit komt doordat de vraagspecificatie onderdeel is van het contract en de mogelijkheid tot bijsturen in het verdere proces beperkt is (zie ook [kwaliteitsborging](#)).

2. Het Programma van Eisen en het Voorlopig Ontwerp

Bij deze variant worden voorafgaand aan het geïntegreerde aanbestedingstraject eerst een PvE en een VO gemaakt, die dan dienen als vraagspecificatie. Dit kan door een traditionele opdracht voor [architectendiensten](#) of een [prijsvraag](#).

Voordelen van deze aanpak zijn dat de opdrachtgever/aanbesteder kan sturen op de verschijningsvorm van het project, en dat de schetsontwerpfase kan helpen om eisen en wensen voor het project beter te specificeren en zo het project scherper in de markt te zetten.

Een nadeel van deze aanpak is dat de markt minder vrij is om de beste oplossing voor bijvoorbeeld een huisvestingsvraagstuk te bedenken. Denk bijvoorbeeld aan een schetsontwerp voor nieuwbouw, terwijl de beste oplossing uiteindelijk kan zijn om de bestaande huisvesting aan te passen. De opdrachtnemer moet in dit geval de volgende ontwerpwerkzaamheden verrichten: het uitwerken van het programma van eisen en het voorlopig ontwerp tot een definitief ontwerp en een uitvoeringsontwerp.

3. Het programma van eisen, het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp

Deze variant van geïntegreerd contracteren, waarbij de vraagspecificatie bestaat uit het programma van eisen, het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp wordt meestal aangeduid als Engineer & Construct. Het (conceptuele) ontwerpwerk is immers al gedaan. Het gaat dan nog vooral om de integratie van de technische uitwerking en de uitvoering.

Voordeel van deze aanpak is dat er mogelijk een optimum kan worden bereikt tussen de mate van sturing op het ontwerp en het beperken van projectrisico's.

Een nadeel is dat er minder ruimte overblijft om te sturen (ook wel value engineering) op de parameters van het ontwerp die het meest bepalend zijn voor de kosten zoals stramienmaten en constructie. Een ander nadeel is dat de architect in deze rol geneigd kan zijn het ontwerp te ver uit te werken om zo controle te houden over de details. Hierdoor wordt het mogelijke marktvoordeel dat te halen valt uit het bij elkaar brengen van ontwerp en uitvoering in één hand verminderd.

De opdrachtgever/aanbesteder dient er voor te waken dat hij niet door het te gedetailleerd uitwerken van de vraagspecificatie, het doel van de geïntegreerde organisatievorm voorbij schiet.

Het is bij bovenstaande varianten niet zo, dat het gebruik van de UAV-GC zonder meer regelt dat de

opdrachtnemer alle ontwerpverantwoordelijkheden draagt. De opdrachtgever/aanbesteder is verantwoordelijk voor de door hem aan het bouwwerk gestelde eisen in de vorm van de vraagspecificatie (UAV-GC, paragraaf 3), maar ook voor de juistheid van alle overige informatie die hij verstrekt. Ook omgekeerd geldt dat de ontwerp vrijheid van de opdrachtnemer niet ongelimiteerd is; deze wordt beperkt door de door de opdrachtgever/aanbesteder gestelde eisen. (Hof Amsterdam, 10 september 2013, [ECLI:NL:GHAMS:2013:2858](#); Rechtbank Oost-Brabant 29 maart 2013, [ECLI:NL:RBOBR:2013:BZ6000](#).)

De algemene verplichtingen van de opdrachtnemer zijn opgenomen in paragraaf 4 van de UAV-GC 2005. Hij dient alle opgedragen ontwerp- en uitvoeringswerkzaamheden te verrichten en – indien van toepassing – ook het meerjarig onderhoud te verzorgen. De opdrachtnemer heeft een meldingsplicht voor kennelijke fouten en gebreken ten opzichte van de opdrachtstelling door opdrachtgever/aanbesteder.

Rol van de architect

Bij de eerste variant werkt de architect doorgaans in opdracht van de opdrachtnemende partij aan het project. Bij de tweede en derde variant is het mogelijk dat de opdrachtnemende partij de architect (verplicht) overneemt. Het is ook mogelijk dat de architect als adviseur van de opdrachtgever betrokken blijft en zodoende een toetsende rol krijgt.

Let op: Bij de geïntegreerde organisatievorm heeft een bouwkundig aannemer doorgaans ‘de leiding’ over het project in zijn rol als opdrachtnemende partij. Dit dus ook (en met name) ten aanzien van ontwerptaken waarvan partijen zijn overeengekomen dat die door de opdrachtnemer worden uitgevoerd. Binnen de bouwkolom is de bouwkundig aannemer immers de partij die de meeste financiële draagkracht heeft om de projectrisico’s op zich te nemen.

Toch kunnen ook andere partijen een D&B project aannemen. Zo zijn er steeds meer voorbeelden van ‘designer led Design & Build’, waarbij de architect als traditionele bouwmeester het project inclusief de volledige verantwoordelijkheid voor de uitvoering aanneemt. Er zijn ook ingenieursbureaus die deze rol op zich nemen. Het voordeel kan zijn dat er meer ruimte is voor de opdrachtgever om te sturen op (architectonische) kwaliteit. Maar deze designer-led D&B modellen kennen vaak ook breder gezien een wat andere opbouw van het proces. Is dit voor u interessant, laat u nader informeren door een specialist.

Wanneer een opdrachtnemer bij een geïntegreerde organisatievorm niet alle kennis in huis heeft zal hij die moeten inhuren. Dat is bijvoorbeeld het geval bij architectendiensten. De opdrachtnemer blijft contractueel wel het enige aanspreekpunt voor de opdrachtgever/aanbesteder. De opdrachtnemer heeft dus meerdere relaties met de door hem gecontracteerde partijen (bijvoorbeeld architecten, installateurs, constructeurs). De afstemming van dit palet aan relaties (‘back-to-back contracten’) vereist de nodige deskundigheid van de opdrachtnemer.

De traditionele vertrouwensrelatie tussen opdrachtgever en architect staat vanwege deze contractuele verhoudingen deels onder spanning. (lid 2 artikel 11 DNR, 2010). De architect heeft immers een contract met de opdrachtnemer, en niet met de opdrachtgever/aanbesteder. Als initiërend opdrachtgever mag u van de door uw opdrachtnemer gecontracteerde architect wel verwachten dat hij handelt overeenkomstig de eisen die aan hem gesteld worden, (gedragscode BNA en NL ingenieurs)

De opdrachtgever/aanbesteder heeft op grond van de UAV-GC 2005, paragraaf 6 – beperkte – mogelijkheden om bepalingen op te nemen over de door de opdrachtnemer in te schakelen adviseurs. Artikel 3 (UAV-GC 2005) regelt dat de coördinatie van ‘zelfstandige hulppersonen’ (adviseurs) bij hun opdrachtgever ligt: de opdrachtnemende partij binnen het geïntegreerde contract. Binnen de traditionele organisatievorm draagt de architect meestal zorg voor deze coördinatie (DNR 2010 artikel 9 Model Basisopdracht).

Kwaliteitsborging

Kenmerkend voor de geïntegreerde organisatievorm is dat de borging van het door de opdrachtgever/aanbesteder beoogde resultaat deels buiten de feitelijke controle van de opdrachtgever valt en een zaak is van de opdrachtnemer. Bij de geïntegreerde contractvorm waarbij partijen met behulp van de UAV-GC 2005 een contract sluiten is er een toetsings- en acceptatieprocedure vastgelegd (Hoofdstuk 9, paragraaf 19 tot 23 binnen de UAV-GC 2005, respectievelijk de artikelen 11 en 12 in de modelovereenkomst). Acceptatie is daarbij een breed begrip en omvat een veelheid aan activiteiten allen erop gericht om te controleren op het werk naar behoren conform wat partijen zijn overeengekomen wordt verricht. Het doel van de toetsing is het verschaffen van inzicht aan de opdrachtgever hoe het werk wordt uitgevoerd. In het toetsingsplan wordt vastgelegd welke zaken getoetst worden door de opdrachtgever.

Binnen het raamwerk van de UAV-GC stelt de opdrachtgever ook een Acceptatieplan op met alle essentiële zaken (documenten, werkzaamheden of resultaten van werkzaamheden) die de opdrachtnemer expliciet aan de opdrachtgever ter acceptatie dient voor te leggen. Het acceptatieplan werkt limiterend. Dat wil zeggen dat de opdrachtgever geen verdere acceptatiebevoegdheid heeft dan binnen het Acceptatieplan is vastgesteld. De opdrachtgever kan een verzoek tot Acceptatie honoreren, en moet dit ook doen als aan alle eisen uit de vraagspecificatie en het Acceptatieplan is voldaan, of hij kan weigeren het Acceptatieverzoek te honoreren indien dat wat wordt voorgelegd niet aan de eisen voldoet.

Weigert de opdrachtgever de acceptatie, omdat hij als gevolg van voortschrijdend inzicht van mening is dat hij andere eisen had moeten stellen in de vraagspecificatie of in het acceptatieplan, dan kan hij een wijziging opdragen. De opdrachtnemer zal hier redelijkerwijs een vergoeding voor vragen in termen van tijd (oplevertermijn) of en geld (UAV-GC 2005, hoofdstuk 17, paragraaf 44, 45). Echter op grond van de paragrafen 14 en 15 (hoofdstuk 7 UAV-GC 2005) kan de opdrachtnemer in voorkomende gevallen een wijzigingsopdracht weigeren.

In de praktijk blijken opdrachtgevers hun controlerende rol ook nog al eens mede via informeel overleg in te vullen, met name ter zake de opgedragen ontwerp-taken. Dit kan voor alle betrokken partijen lastig uitpakken.

In het geval de opdrachtgever zijn regierol formeel intensificeert en veel wijzigingen opdraagt, gaan veel van de beoogde voordelen van de geïntegreerde organisatievorm verloren. Immers gegeven de aard van de geïntegreerde organisatievorm, is het niet wenselijk dat de opdrachtgever zich ongelimiteerd bemoeit met het proces. Waar het proces al relatief hoge transactiekosten kent, komen daarbij de kosten voor alle wijzigingen.

Een koper voor bijvoorbeeld uw grond of onroerend goed voor de (her)ontwikkeling van uw opgave

U heeft een kavel, een gebied, een opstal of een gebouw dat u wilt verkopen voor de (her)ontwikkeling van een project, de nadere –cultuurhistorische- instandhouding of de herontwikkeling of herbestemming. U wilt niet betrokken zijn en geen risico's aangaan betreffende de planvorming, financiering, onderhoud en exploitatie. Het onderhavig bezit wilt u in principe verkopen onder randvoorwaarden. Deze randvoorwaarden betreffen bijvoorbeeld het publiek belang en de maatschappelijke of en ideële meerwaarde. Uw doel is het vinden van een gegadigde die binnen de financiële en overige door u te stellen randvoorwaarden voor eigen rekening en risico het project ontwikkelt.

1. Geschikt KOMPAS light

Voor het maken van een aanbestedingsleidraad voor het vinden van een geschikte koper kunt u gebruik maken van [KOMPAS light Ontwikkelcompetities](#). U heeft binnen het KOMPAS Light Ontwikkelcompetities onder meer de mogelijkheid voor een biedingsprocedure of een projectprijsvraag. De projectprijsvraag wordt door Architectuur Lokaal beperkt ondersteund binnen dit KOMPAS.

Voor complexere opgaven (denk aan gebiedsontwikkeling) kunt u zich nader oriënteren met behulp van de [Reiswijzer Gebiedsontwikkeling](#).

2. Organisatievorm

Als organisatievorm lijkt de ontwikkelcompetitie op **Projectontwikkeling en koop**. Binnen deze organisatievorm zijn er verschillende varianten denkbaar zoals Turnkey, BOT, en Brochureplan. Deze varianten worden niet door de Kompassen van Architectuur Lokaal ondersteund.

De ontwikkelcompetitie is een bijzondere procedure onder het aanbestedingsrecht. Bij een overheidsopdracht is de ontwikkelcompetitie daarbij aanbestedingsplichtig. Feitelijk is de ontwikkelcompetitie daarbij dus geen organisatievorm als bedoeld in dit KOMPAS.

Grondtransacties en vervreemding van vastgoed zijn in principe overigens meestal niet aanbestedingsplichtig.

3. Algemene Voorwaarden / contract

[VNG Model Algemene Inkoopvoorwaarden](#).

4. Voor- en nadelen op een rij

Bij twijfel over het te kiezen organisatie-model kunt u zich oriënteren op de [voor- en nadelen](#).

Een partner of consortium dat samen met u risicodragend uw project verder ontwikkelt

U heeft een opgave waarvan de risico's bij de ontwikkeling, onderhoud en/of exploitatie complex zijn. Het is niet redelijk en niet wenselijk om deze volledig over te dragen in een aanbesteding aan marktpartijen. Daarin wilt u als opdrachtgever, ook risicodragend, bij een of meer van de bouwprocestaken betrokken zijn.

1. Geschikt KOMPAS light

Allianties betreffen complexe bouworganisatievormen die nog niet vaak worden toegepast. Op dit moment wordt er wel mee geëxperimenteerd. Voor allianties is geen KOMPAS light beschikbaar.

2. Organisatievorm

U heeft gekozen voor de **alliantie**. Als geen van de betrokken partijen er bij gebaat is redelijkerwijs de risico's behorend bij een of meerdere taken uit het bouwproces alleen te dragen dan wel bij een andere partij neer te leggen biedt deze organisatievorm een oplossing. Aanbesteder en marktpartijen verrichten de taken gezamenlijk en delen daarbij in de bijbehorende risico's.

Er is een breed spectrum aan alliantievormen. De minimale variant bestaat uit een enkele bijeenkomst aan de start van het project waarbij gezamenlijk alle mogelijke optimalisaties in beeld worden gebracht en er over de in te brengen optimalisaties een financiële verrekening wordt afgesproken. Bij de maximale variant worden met een gezamenlijke organisatie (waarin de alliantiepartners personen met kennis inbrengen) onder andere ontwerp en hoofd-uitvoeringsmethode ter hand genomen en wordt een alliantiefonds gevormd voor de organisatiekosten, risico's en kansen.

Allianties betreffen complexe bouworganisatievormen die nog niet vaak worden toegepast. Op dit moment wordt er wel mee geëxperimenteerd. Deze experimenten betreffen vaak grote projecten en deze betreffen ook betrekkelijk vaak civiele werken. PPS en IPPS kunnen gezien worden als varianten binnen het alliantie organisatie-model.

3. Algemene Voorwaarden / contract

Een alliantie is in principe geen specifieke contractvorm, maar een manier van samenwerken aanvullend op een contract. Daarbij worden de alliantieafspraken uiteraard wel vastgelegd in een contract, dat gezien kan worden als een 'paraplu' over de overige gesloten contracten tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer. De opdrachtgever kan bijvoorbeeld een alliantie aangaan met een aannemer in combinatie met een design & build contract. Het gaat om het inbouwen van bepaalde financiële prikkels die leiden tot gezamenlijk risico's delen, problemen oplossen en zoeken naar optimalisaties.

Voordelen van een alliantie zijn dat er maximaal wordt samengewerkt op zoek naar win-win-oplossingen; en dat hierdoor vaak kosten worden bespaard. Nadeel van een alliantie is dat deze kan mislukken als de gekozen vorm niet goed is toegesneden op het project, of als de betrokken personen niet handelen naar de principes van de alliantie.

De [Rijksbrede Modelovereenkomst DBFM\(O\) Huisvesting](#) (2014, bijgewerkt 2016), is ook beoogd te fungeren als juridisch raamwerk voor PPS contracten.

4. Voor- en nadelen op een rij

Bij twijfel over het te kiezen organisatie-model kunt u zich oriënteren op de [voor- en nadelen](#).

[< Terug](#)

Geen van bovenstaande opties is voor uw project van toepassing

Heeft u problemen met het maken van een keuze of de vervolgstappen hoe uw project in de markt te zetten? Neem dan contact op met het [Steunpunt Architectuuropdrachten & Ontwerpwedstrijden](#) van Architectuur Lokaal of met een gespecialiseerd bouwproces adviseur.