

MEMO

9 januari 2025

SERIEMATIG AANBESTEDEN: HOE DOE JE DAT?

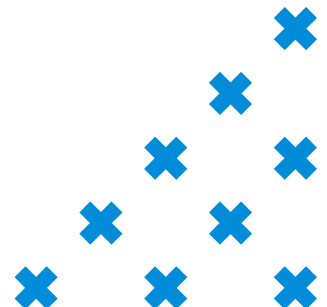
Introductie

In een reeks eerdere bijeenkomsten is al vastgesteld en gepresenteerd dat juridisch gezien de weg vrij is om seriematig aan te besteden. Meer hierover lees op je op [de site van De Bouwcampus](#). Transitie-manager Henberto Remmerts is nu aan de slag om een volgende stap te maken.

Het doel van deze reeks sessies is om de relevante bouwstenen (bijlage 1-3) uit te werken. De voortgang zal worden gepresenteerd op de InfraTech 2025. Deze bouwstenen gaan helpen met seriematig aanbesteden en werken. Wil je hieraan bijdragen? Neem dan contact op via henberto.remmerts@debouwcampus.nl

Agendapunten en discussiepunten

- **Verzoek om variatie in vergaderdagen:** Er is een verzoek gedaan om de bijeenkomsten niet alleen op dinsdag en donderdag te plannen, aangezien deze dagen vaak druk zijn. Opties voor maandagen en ochtenden worden overwogen.
- **Vraag naar een smoelenboek:** Helpt het vinden van de groepsgenoten en helpt kennismaken met nieuwe leden.
- **Onboarding van nieuwe leden:** Tijdens de onboarding werd gekeken bij welke bouwsteen nieuwe leden het best konden aansluiten. De term 'klankbordgroep' werd als verwarrend ervaren en vervangen door 'meelezers'.
- **Tijdljn & Structuur:** De gepresenteerde tijdljn wordt intern als waardevol ervaren, maar de lineaire weergave voldoet nog niet. Een iteratie is nodig om het seriematige karakter beter weer te geven.
 - De gebruikersfase (overdracht naar de assetmanager) wordt toegevoegd.
 - Risicoverdeling, Houding en gedrag moeten eerder in het traject worden opgenomen.
 - Herijking zie je ook op andere momenten, het gaat dan om bijvoorbeeld (beleids)doelen.
 - Go/No-Go-momenten worden ingevoerd en gekoppeld aan de scope.
 - De afscheidingsregeling moet doorlopend zichtbaar zijn.
- **Inhoudelijke inzichten:**
 - Meer MKB'ers betrekken bij de werkgroepen.
 - De impact van verschillende marktpartijen op de inkooptransitie verkennen.
 - Initiatiefnemers (opdrachtgevers) beter verbinden, vooral in gebieden met meerdere actieve opdrachtgevers.
 - Matchmaking moet al in de selectiefase beginnen.
 - Duidelijke afstemming van de groepsdoelen is noodzakelijk.
 - Een presentatie over de omvang en kansen binnen de opgave wordt voor de volgende keer gevraagd.



- De sector moet meer aanbodgericht gaan werken in plaats van vraaggericht.
- De bouwstenen vormen een hulpmiddel, maar geen 'kant-en-klaar'-oplossing.

InfraTech 2025

Op donderdag 16 januari 2025 stond De Bouwcampus op de InfraTech beurs in Ahoy. Hier zijn de bouwstenen prominent geshowcased. Naast een 2m x 2m grote banner die de voordelen van seriematig aanbesteden uitlegt zijn er ook fysiek bouwstenen opgestapeld in de stand. Deze dienden als gespreksstarter. Naast het uitleggen van de bouwstenen is er ook actief geworven om nieuwe leden te trekken.

In twee keer een uur is een carrousel van presentaties gehouden;

- Inzichten opdrachtgevers door Pepik Hebbeman
- Juridische (on) mogelijkheden door Louisa Engels
- Seriematig aanbesteden door Henberto Remmerts
- Bouwsteen Gunningscriteria door Annette Biesboer
-

De presentatie over de juridische (on)mogelijkheden werd goed ontvangen. Enkele bouwsteendeelnemers die aanwezig waren stelde voor om Louisa ook uit te nodigen om dit voor de groep in uitgebreidere vorm te presenteren. Het is een mooi voorbeeld van hoe een bouwsteen er uit kan zien.

Volgende sessie

De volgende sessie vindt plaats op dinsdag 18 februari en zal online zijn. Tijd 14:00-16:00.

Vacatures

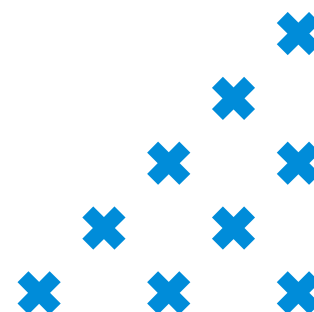
Wat betreft het werven van nieuwe leden wordt geopperd dat er een mooie link gelegd kan worden met MKB Infra. Juist voor MKB-bedrijven komt er een spannende tijd aan met veel mooie kansen, als hier juist op ingezet wordt.

Wil jij ook helpen met het uitwerken van een bouwsteen? Heb jij een mooi voorbeeld van een contracttekst of andere relevante link? Mail dan naar Henberto henberto.remmerts@debouwcampus.nl

VERVOLG SESSIE

De volgende sessie staat gepland op 18 februari en zal online plaatsvinden.

Bouwsteen	Naam	Meelezers	Status
Gunningscriteria	Dennis Maureen Annette	Rene	Verdeeld
Contractkeuze	Menno Marielle	Jeanile Maureen	Verdeeld

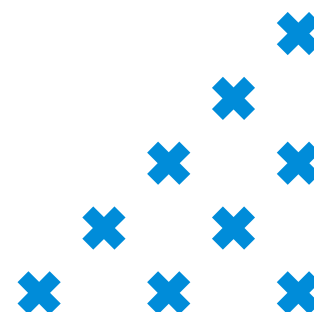


	Linda		
Contractmanagement/beheer	Maureen Nicolay Linda		Verdeeld
Risicoverdeling	M.L. Menno Ben	Jeanile	Verdeeld
Samenwerking OG's	Harald Chris Annette		Verdeeld
Geschiktheidseisen & selectie criteria	René Harald	Annette	Verdeeld
Houding & Gedrag	Maureen M.L.		Verdeeld
Afscheidsregeling	Edwin Wouter		Verdeeld
Scope Vaststellen/ Clusteren & Splitsen	Ymke Sipke	Edwin?	Verdeeld
Afscheidsregeling	Edwin Wouter		Verdeeld

Tabel 1: Bezetting van de bouwstenen; verdeeld

Bouwsteen	Naam	Meelezers	Status
Verdeelmechanisme	Anne		In vorming
Prijsmechanisme			Vacant
Lerend vermogen	Marielle		In vorming
OG contracteert team/ directielevering			Vacant
Incentives			Vacant
Looptijd			Vacant
Scope aanpassen			Vacant

Tabel 2: Bezetting van de bouwstenen, versterking gezocht



DEELNEMERS

Bij de start van dit project zijn de volgende mensen aangehaakt. Zij doen dit op eigen titel en niet als vertegenwoordiger van hun bedrijf.

Initiatiefnemer en ondersteuning

Dit project is in het leven geroepen door De Bouwcampus en kent 3 vertegenwoordigers.



Henberto Remmerts
Transitiemanager



Harald Versteeg
Transitiemanager



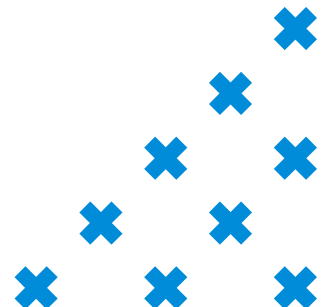
Amy Zijlmans
Transitiemedewerker

Deelnemers

De werkgroep bestaat momenteel uit:

Anne de Jager, Annette Biesboer, Ben van Hees, Chris Borst, Dennis Sommeijer, Diederik Heij, Edwin van Dijk, Eric van der Meij, Marlous Vogels, Menno Ten Cate, Maureen de Munck - van de Luijngaarden, Nicolay Vronik, René Veldhuizen, Harald Versteeg.

Meelezers: Jeanile Weyne, Diederik Wolters-Ruckert, Roy Voorend.



BIJLAGE 1 : DE BOUWSTENEN IN DETAIL

CLUSTER 1: HAALBAAR EN EFFECTIEF

Thema Scope

- Onderdeel Groot aantal kunstwerken in één contract (Clusteren en splitsen)
- Toelichting Schaal is nodig voor productiviteitsvergroting en andere doelstellingen. Clusteren mag niet, tenzij. Splitsen moet, tenzij; Welke overwegingen zijn mogelijk om onderbouwd de tenzij in te vullen.

Thema Scope

- Onderdeel Looptijd
- Toelichting Hoe regelen we netjes dat een looptijd 10 of 12 jaar kan zijn om doelstellingen te kunnen behalen? De looptijd van een raamovereenkomst is in de basis 4 jaar. Echter om doelen te kunnen halen is een langere looptijd vaak nodig. Welke soorten van onderbouwing is valide om langere looptijd te mogen gebruiken?

Thema Scope

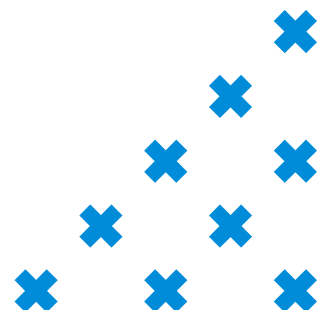
- Onderdeel Verdeelmechanisme bij meerdere percelen/contractanten
- Toelichting Gedurende de looptijd van de overeenkomst dient het werk verdeeld te worden. Welke opties zijn er? Geografisch, inzet verdeeltafels, type al dan niet in combinatie met minicompetities of omzet.

Thema Contract

- Onderdeel Tussentijds beëindigen
- Toelichting Contracten met een lange looptijd kunnen in de situatie terecht komen dat de samenwerking niet meer wil, op welke wijze kunnen partijen dan afscheid van elkaar nemen.

Thema Contract

- Onderdeel Incentives
- Toelichting Welke incentives kunnen gebruik worden na gunning om doelstellingen te stimuleren.



Thema Aanbesteding

- Onderdeel Kerncompetenties(minimale eisen) en selectiecriteria
- Toelichting Welke selectiecriteria gaan we hanteren? Kerncompetenties zijn vaak technisch van aard en op basis van een referentie getoetst (concrete handelingen). Bij langdurige samenwerkingen zijn ander type kerncompetenties nodig.

Thema Aanbesteding

- Onderdeel Gunningscriteria
- Toelichting Concrete gunningscriteria zoals MKI, overlast, tijd/planning zijn niet toe te passen bij langdurige samenwerking waar nog moet worden vastgesteld wat er gedaan moet worden. Hoe dan wel?

Thema Contract

- Onderdeel Contractkeuze
- Toelichting Welk contract is het meest passend bij de samenwerking die nodig is. Denk aan de keuze voor een twee fasen aanpak en de contracten die hierbij ingezet kunnen worden; Raamcontract, bouwteam, UAV, UAVgc

Thema Contract

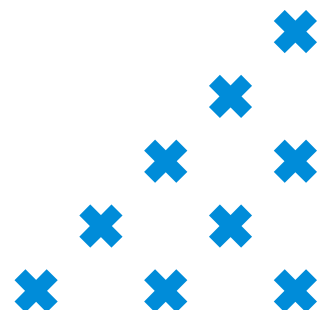
- Onderdeel Afscheidsregeling
- Toelichting Op welke gronden en op welke wijze kunnen contractpartners de samenwerking beëindigen

Thema Relatie en management

- Onderdeel Samenwerking(keten), houding & gedrag
- Toelichting Hoe stimuleren en borgen we dat de gewenste houding & gedrag ontstaan? Dat is helpend bij de samenwerking en kunnen we elkaar op aanspreken. We baseren ons hierbij op de samenwerkingsprincipes (wederkerigheid, autonomie, eerlijkheid, loyaliteit, evenredigheid, integriteit) zoals gepubliceerd door Arent van Wassenaar en Malcolm Aalstein.

Thema Relatie en management

- Onderdeel Samenwerking tussen Opdrachtgevers
- Toelichting Welke rollen spelen de verschillende opdrachtgevers in het gehele proces van aanbesteding en contract



uitvoering? Onderlinge afspraken tussen opdrachtgevers zoals budgetten, mandaat, specifieke eisen, etc. Moeten zodanig zijn dat optimale samenwerking in het team blijft geborgd, gericht op de beleidsdoelen van de opdrachtgevers en de doelen van de bedrijven.

CLUSTER 2: EFFECTIEF MAAR MOEILIK

Thema Scope

- Onderdeel Maximale **scope vaststellen** met noodzakelijke flexibiliteit
- Toelichting Welke overwegingen zijn er die de scope bepalen, welke doelen geven sturing aan de scope en hoe flexibel moet de scope zijn.

Thema Scope

- Onderdeel Wanneer raamovereenkomst, herhalingsopdracht of herzieningsclausule voor **scope aanpassingen**
- Toelichting Scope aanpassingen kunnen mogelijk gemaakt worden door gebruik van raamovereenkomst, herhalingsopdrachten of een herzieningsclausule. Wanneer gebruik je wat? Welke is het handigst voor het droombeeld?

Thema Relatie en management

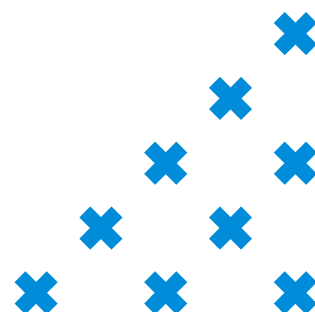
- Onderdeel Lerend vermogen
- Toelichting Op welke wijze kan het lerend vermogen worden gestimuleerd? Voor en na gunning? Via het contract, EMVI of anderszins.

Thema Contract

- Onderdeel Risicoverdeling
- Toelichting Tijdens de uitvoering van een raamovereenkomst worden risico's zichtbaar, tegelijkertijd beter beheersbaar. Wie gaat welk risico beheersen en wie betaald de kosten van de beheersmaatregelen.

Thema Contract

- Onderdeel Prijsmechanisme
- Toelichting Op welke wijze komt een prijs tot stand op de opdracht die als onderdeel van raamovereenkomst tot stand komt. Eerlijk geld, voor eerlijk werk; het proces, opslagen, prijsontwikkelingen lonen en materialen, benchmark.



CLUSTER 3: MOEILIK EN LAGE IMPACT

Thema Relatie en management

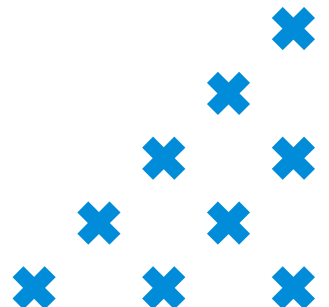
Onderdeel Contractmanagement/beheer

Toelichting Het contractmanagement vraagt sturing op een langdurige relatie, doelstellingen van meerdere opdrachtgevers en van de bedrijven in het team. Hoe te regelen in aanbestedingsfase zodat de juiste partijen worden gevonden en tijdens de looptijd het gewenste gedrag ontstaat.

Thema Contract

Onderdeel Opdrachtgever contracteert zelf aantal bedrijven in het team (specialisten/leveranciers)

Toelichting Opdrachtgevers kunnen vanuit schaal, continuïteit of standaardisatie kiezen voor een bepaald bedrijf dat producten of diensten levert. Bijvoorbeeld één ingenieursbureau dat voor specifieke component altijd de ontwerpen maakt of een leverancier die een standaard bouwblok levert (denk aan IT systeem voor bediening van brug). Hoe regel je dat deze partijen onderdeel zijn van het team?



BIJLAGE 2: TOEKOMST INFRA TERUGKOPPELING

Op 13 december vond een bijeenkomst plaats vanuit www.toekomst-infra.org (over de gigantische V&R opgave van Nld) met 100 deelnemers (opdrachtgevers, aannemers, adviesbureaus). Deze bijeenkomst ging over de (samen)werking van het systeem, de waarde, de risico's.

“De bijeenkomst bracht opnieuw een diepgaande reflectie op de kernproblemen en kansen binnen de infra-sector. Het vertrouwen tussen partijen blijft een sleutelthema: wantrouwen leidt tot inefficiënties, tijdverlies en een focus op risico's in plaats van mogelijkheden. Transparantie, eerlijkheid en het eerder betrekken van aannemers zijn cruciale stappen om deze blokkades te doorbreken. Daarnaast groeit het besef dat waardecreatie centraal moet staan, niet alleen kosten.

Innovaties zoals BIM, datagedreven werken en industrialisatie bieden kansen om meerwaarde te leveren en processen te stroomlijnen, maar vragen een gezamenlijke inzet. Tegelijkertijd is er behoefte aan meer begrip van elkaars financiële en organisatorische systemen, omdat snijverlies op veel niveaus zorgt voor inefficiëntie.

Continuïteit blijft een terugkerend thema: stabiele werkstromen en langetermijn-commitment zijn essentieel om kosten te verlagen en samenwerking te verbeteren. De menselijke maat, werkplezier en gedeelde verantwoordelijkheid worden steeds meer gezien als de basis van succesvolle projecten. De toekomst vraagt om het loslaten van overbodige eisen en controles, zodat er ruimte komt voor creativiteit, vertrouwen en efficiëntie. Samenwerken aan een gedeeld doel, met begrip voor elkaars belangen, blijft het fundament voor een sterker en relevanter infralandschap.”

