

MEMO

3 september 2024

SERIEMATIG AANBESTEDEN: HOE DOE JE DAT?

INTRODUCTIE

Bouwstenen sessies

Bouwstenen sessies zijn bijeenkomsten waarin we ons samen met verschillende stakeholders buigen over moeilijke vraagstukken omtrent seriematig aanbesteden. Voordat we aan deze reeks bouwstenen begonnen, hebben we al onderzoek gedaan naar de juridische (on)mogelijkheden van een seriematige aanpak. Dit deden we in samenwerking met Croon-Huith Advocaten. Het whitepaper hiervan vind je hier.

Nu we weten dat seriematig aanbesteden juridisch gezien prima mogelijk is buigt Transitie-manager Henberto Remmerts zich samen met andere stakeholders over de vraag:

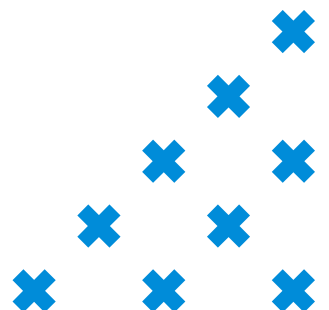
‘Wat zijn bouwstenen voor aanbestedings- en contractdocumenten om inkoop seriematig aan te besteden?’

Hiervoor organiseren we de bouwstenen sessie. Het doel van deze reeks sessies is om de relevante bouwstenen (bijlage 1-3) uit te werken en te presenteren op de InfraTech 2025. Wil je hieraan bijdragen? Neem dan contact op via henberto.remmerts@debouwcampus.nl

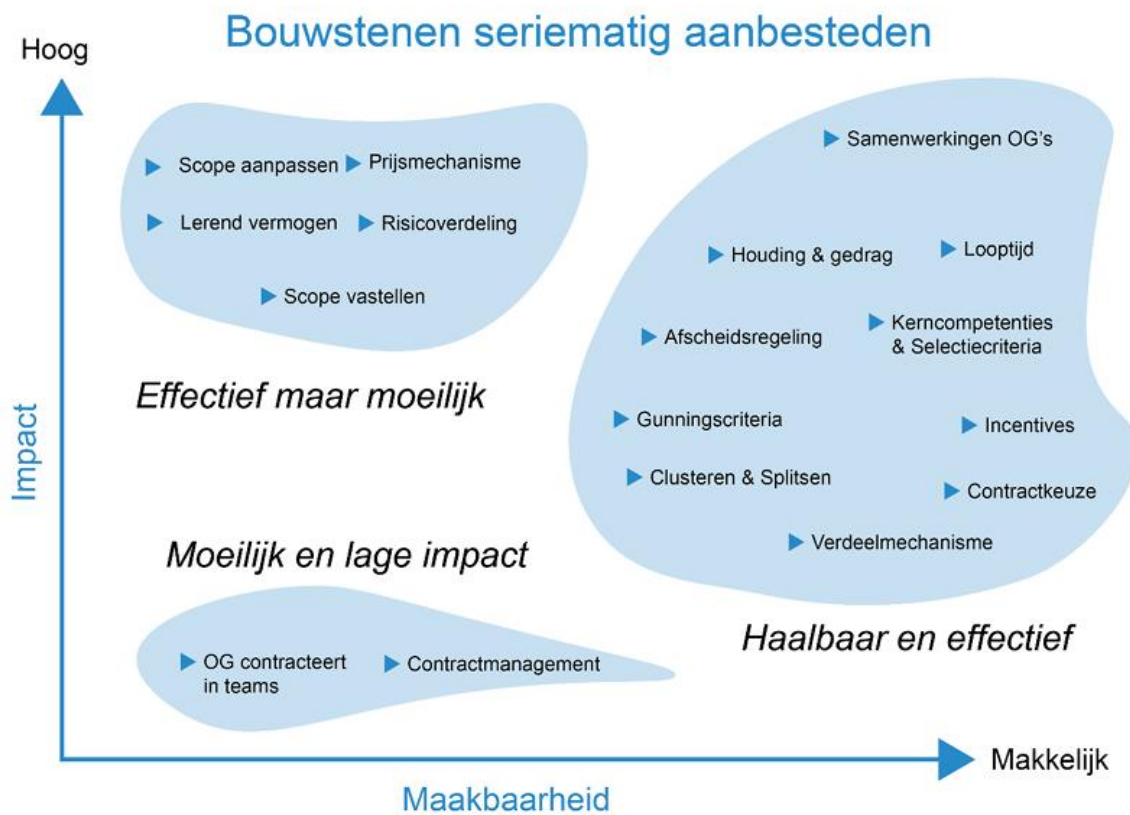
TERUGBLIK

In de vorige sessies zijn er bouwstenen bedacht. Deze zijn verdeeld in drie clusters:

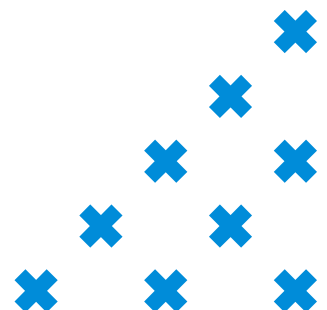
1. Haalbaar en effectief
2. Effectief maar moeilijk
3. Moeilijk en lage impact



Er is in de beginfase gekozen om te focussen op cluster één maar er is ook zeker ambitie om de lastigere vraagstukken uit cluster twee op te lossen.



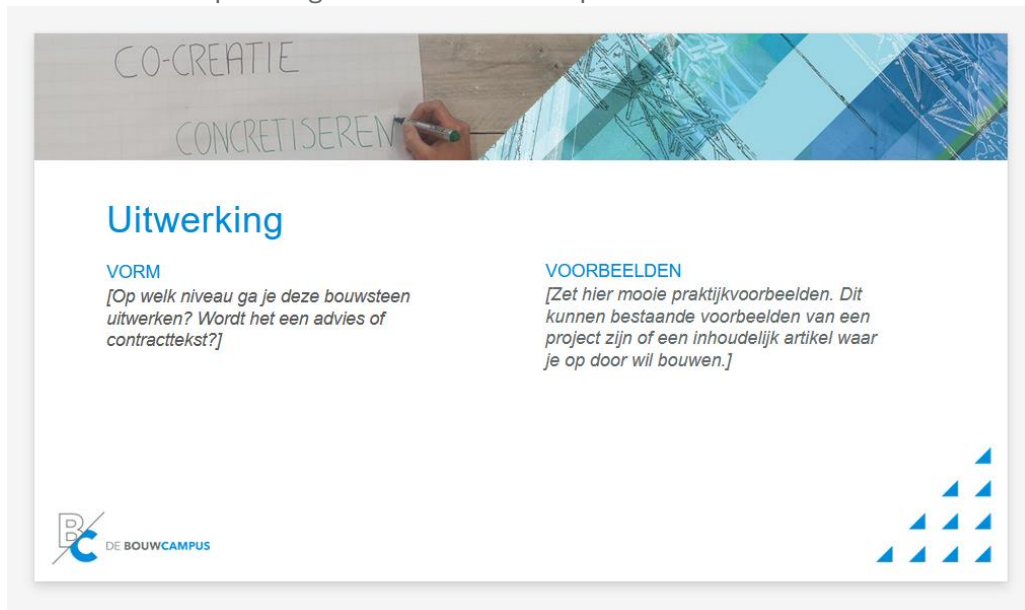
Figuur 1: Bouwstenen geclusterd



VERSLAG VAN DE DERDE SESSIE

Tijdens deze sessie ging de groep, onder leiding van Henberto, verder met het schrijven van een plan van aanpak. Aan de hand van een template gingen de deelnemers aan de slag met het concretiseren van de doelstelling, de vorm en het omschrijven van werkafspraken.

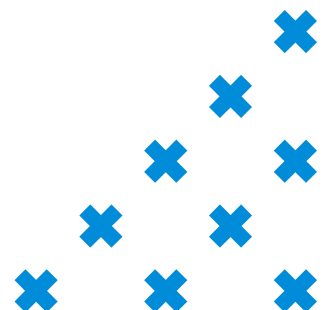
De groep was het erover eens dat bouwstenen op verschillende manieren uitgewerkt kunnen worden. Denk hierbij niet alleen aan contractteksten, maar ook aan adviesrapporten, handreikingen en uitgewerkte case studies. De groep nam initiatief tot uitwisseling van kennis en er werden actief afspraken gemaakt om samen op te trekken.



Figuur 1: Een van de sheets uit het template

Aan het eind werd de groep gevraagd wat zij nodig hebben van de Bouwcampus om deze sessies tot een goed einde te brengen. Ze gaven aan dat er behoefte is aan denkkracht en sturing.

Ook is er de wens om de groep te versterken met meer opdrachtgevers. Is dit iets voor jou en jouw bedrijf? Stuur dan een mail naar henberto.remmerts@debouwcampus.nl voor meer informatie.



VACATURES

Op dit moment hebben we vacatures open staan voor de volgende taken:

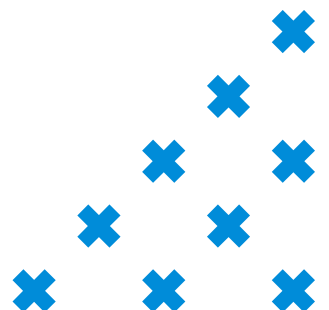
- Verdeelmechanisme werkvoorraad bij meerdere opdrachtnemers
- Incentives na gunning
- Kerncompetenties bij selectie
- Afscheidsregeling bij voortijdige beëindiging contract
- Opdrachtgever contracteert zelf een aantal bedrijven in het team (specialisten leveranciers)
- Maximale scope vaststellen met noodzakelijke flexibiliteit
- Lerend vermogen

Ben jij of ken jij iemand met expertise en enthousiasme, meld je dan aan!

VERVOLG

Komende periode gaan de deelnemers in duo's en trio's aan de slag met de door hun gekozen bouwsteen. De volgende bijeenkomst staat gepland op **3 oktober**. Nog eenmaal wordt gekozen voor een digitaal overleg. Daarna komen we weer fysiek samen omdat de werkgroep aangaf veel waarde te hechten aan face-to-face contact. Dit stimuleert de kennis uitwisselingen en spontane koppelkansen.

Wil je op de hoogte blijven van de uitkomsten van deze werkgroep? Stuur hiervoor dan een verzoek naar tjerk.jaarsma@debouwcampus.nl



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



Tjerk Jaarsma
Transitiemedewerker

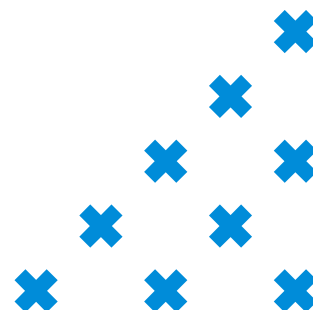
DEELNEMERS

De werkgroep bestaat momenteel uit:

Arno Duijverman, Dennis Sommeijer, Diederik Heij, Diederik Wolters-Ruckert, Harald Versteeg, Henk Brouwer, Jeanile Weyne, Jeroen Machielsen, Matthijs de Zoete, Maureen de Munck - van de Lijtgaarden, Nicolay Vronik, Rene Veldhuizen, Roel Snel



Figuur 2: Een groepsfoto van de deelnemers



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 en 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

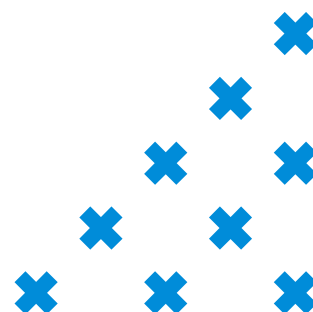
Onderdeel Incentives

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 Afscheidingsregeling

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

Thema Relatie en management

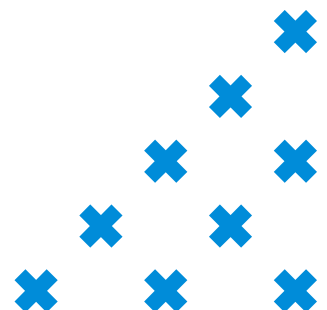
Onderdeel Samenwerking(keten), houding & gedrag

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

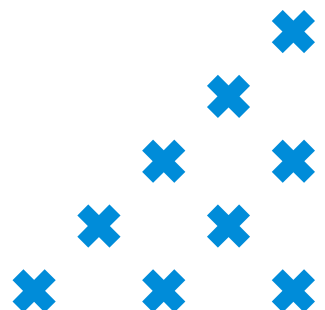
Onderdeel Risicoverdeling

Toelichting Tijdens de uitvoering van een raamoverkomst 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 raamoverkomst 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 en op de doelstellingen van meerdere opdrachtgevers/bedrijven in het team. Hoe regel je dit tijdens de 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 componenten altijd de ontwerpen maakt of een leverancier die een standaard bouwblok levert (denk aan IT systeem voor de bediening van een brug). Hoe regel je dat deze partijen onderdeel zijn van het team?

