

MEMO

5 december 2024

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

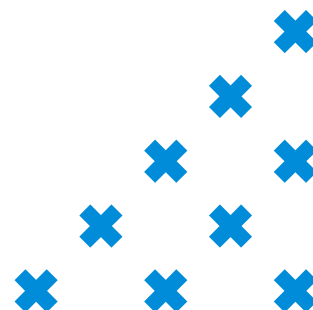
UPDATES VAN DE BOUWCAMPUS

Na een kennismaking voor de nieuwe leden doken we snel in de actiepunten die De Bouwcampus heeft opgepakt.

Er is met het CROW gesproken over het verankeren van de bouwstenen. In dit overleg is de aanleiding van de bouwstenen en het transitietraject van de afgelopen twee jaar toegelicht. Het CROW is een belangrijke ontwikkelaar en verbinder van kennis en kunde in de sector. De meerwaarde van het CROW wordt gezien in de inzet van hun netwerk. Deze kan gebruikt worden om de ontwikkelde bouwstenen te verspreiden en zo partijen te vinden die de bouwstenen willen en kunnen toepassen.

Ook kunnen zij partijen verbinden in de fase na afronding van de bouwstenen om deze te onderhouden en wellicht uit te breiden. De Bouwcampus blijft betrokken zolang er sprake is van aanjagen van transitie. Het CROW en de Bouwcampus hebben de intentie uitgesproken om het toekomstige traject verder te verkennen. Eind februari 2025 volgt een tweede overleg.

Daarnaast wordt er gezocht naar een structuur voor het verslag. Inhoudelijk zijn alle bouwstenen verbonden, maar er is nog vraag naar een rode lijn in het verslag. Daarom wordt er in samenwerking met Gemeentes uit Noord-Holland gewerkt aan een voorbeeldcasus die zowel de praktijk als fictionele aspecten bevat. De casus gaat zowel houvast bieden in het aanscherpen van de bouwstenen als het communiceren. De groep werd gevraagd welke aspecten terug moeten komen in de casus. Hieronder staan in zwart de voorgestelde aspecten en in [blauw](#) de eerste aanvullingen van de groep.



Opdrachtgever(s):
Kunstwerktype:
Familie:
Aantal:
Aannemer:
Ingenieursbureau:
Leveranciers:
Planning:
Kaart met alle kunstwerken:
Ligging kunstwerken: Bebouwde kom / Buitengebied / Oude kern
Staat van kunstwerk:
Bestaande samenwerkingsovereenkomsten
Politieke verdeling
Lokaal beleid
Formaat asset: Klein/middel/groot
Financiële omvang:
Type vernieuwing: Renovatie/vervanging

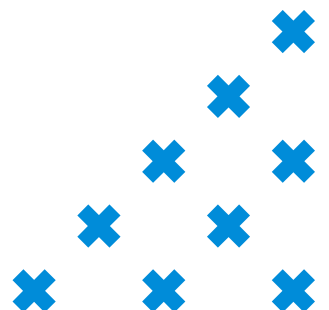
Daarnaast wordt gewerkt aan een tijdlijn waarin de bouwstenen worden geplot. Hierdoor worden onderlinge verbanden ook duidelijker. In welke volgorde komen de verschillende bouwstenen aan bod wanneer je een aanbesteding start. Een van de leden merkt op: “*De tijdlijn moet al voor de aanbesteding beginnen. Samenwerkingen van opdrachtgevers regelen + extra dialoog met markt over de schaal die nodig is om te leren/innoveren/investeren moeten vroegtijdig worden gestart.*”

Het verslag wordt ondersteund door een begrippenlijst. Hiervoor maakt de bouwcampus een opzet. Leden droegen al documenten aan waar relevante begrippen in zijn uitgewerkt en zijn gevraagd om verdere suggesties toe te sturen.

Groepswerk

Na deze opening wordt de groep opgesplitst in 4 ‘break-out rooms’;

1. *Onboarding voor nieuwe leden*; Henberto neemt hen mee in het droombeeld en de stand van zaken van de bouwstenen, met als doel om ze zo goed mogelijk ergens te laten landen.
2. Gunningscriteria
3. Risicoverdeling
4. Samenwerking OG's + Afscheidsregeling

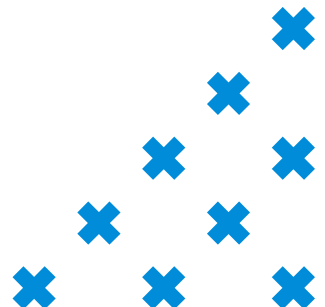


Tijdens de inhoudelijke gesprekken kwamen meerdere relevante bronnen langs. Zo heeft Cobouw een video over [Het begeerd bruggencontract van Zuid-Holland](#). Daarnaast heeft [HEEL](#) mooie definities die als inspiratie kunnen dienen voor de begrippenlijst. De Bouwcampus wordt gevraagd om een procesplan uit te schrijven. Dit kan groepen helpen om zicht te houden of wat van hen verwacht wordt. Een 'deadline' wordt als motiverend gezien.

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

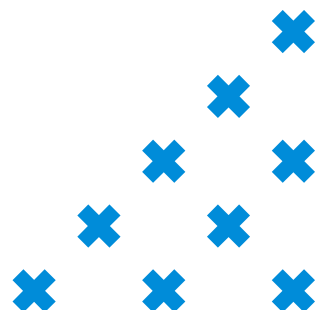


VERVOLG SESSIE

De volgende sessie staat gepland op 9 januari en zal fysiek plaatsvinden. Er wordt al kort gespart over welke vorm mensen het beste verder zou helpen. Zo is er voorgesteld om een Workshop Future Backwards te doen waarbij je het droombeeld nog verder uitwerkt en vanuit daar kijkt welke stappen daarvoor ondernomen moet worden. Ook was er behoefte om weer meer met de verschillende teams samen te werken. Online met Breakouts rooms is snel, maar samen kom je verder. Een ander agendapunt voor januari is de aanloop naar de InfraTech 2025. Hier zal Henberto Remmerts samen met enkele deelnemers een presentatie geven over het tot nu toe gemaakte werk. Kijk voor meer informatie op de site van [infratech](https://infratech.nl).

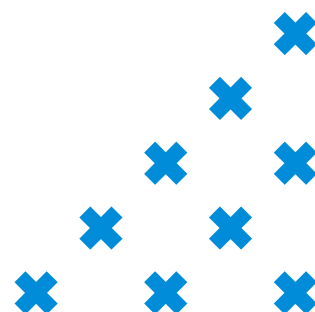
Bouwsteen	Naam	Klankbordgroep	Status
Gunningscriteria	Dennis	Rene	Verdeeld
	Maureen		
	Annette		
Contractkeuze	Menno	Jeanile	Verdeeld
		Maureen	
Contractmanagement/beheer	Maureen Nicolay		Verdeeld
Risicoverdeling	M.L.	Jeanile	Verdeeld
	Menno		
	Ben		
Samenwerking OG's	Harald		Verdeeld
	Chris		
	Annette		
Geschiktheidseisen & selectie criteria	René Harald	Annette	Verdeeld
Houding & Gedrag	Maureen M.L.		Verdeeld
Afscheidsregeling	Edwin Wouter		Verdeeld

Tabel 1: Bezetting van de bouwstenen; verdeeld



Bouwsteen	Naam	Klankbordgroep	Status
Verdeelmechanisme	Anne		In vorming
Clusteren & Splitsen			Vacant
Prijsmechanisme			Vacant
Lerend vermogen			Vacant
Scope vaststellen			Vacant
OG contracteert team/ directielevering			Vacant
Incentives			Vacant
Looptijd			Vacant
Scope aanpassen			Vacant

Tabel 3: 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.



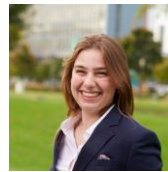
Henberto Remmerts
Transitiemanager



Harald Versteeg
Transitiemanager



Tjerk Jaarsma
Transitiemedewerker



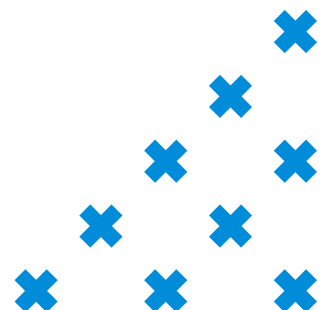
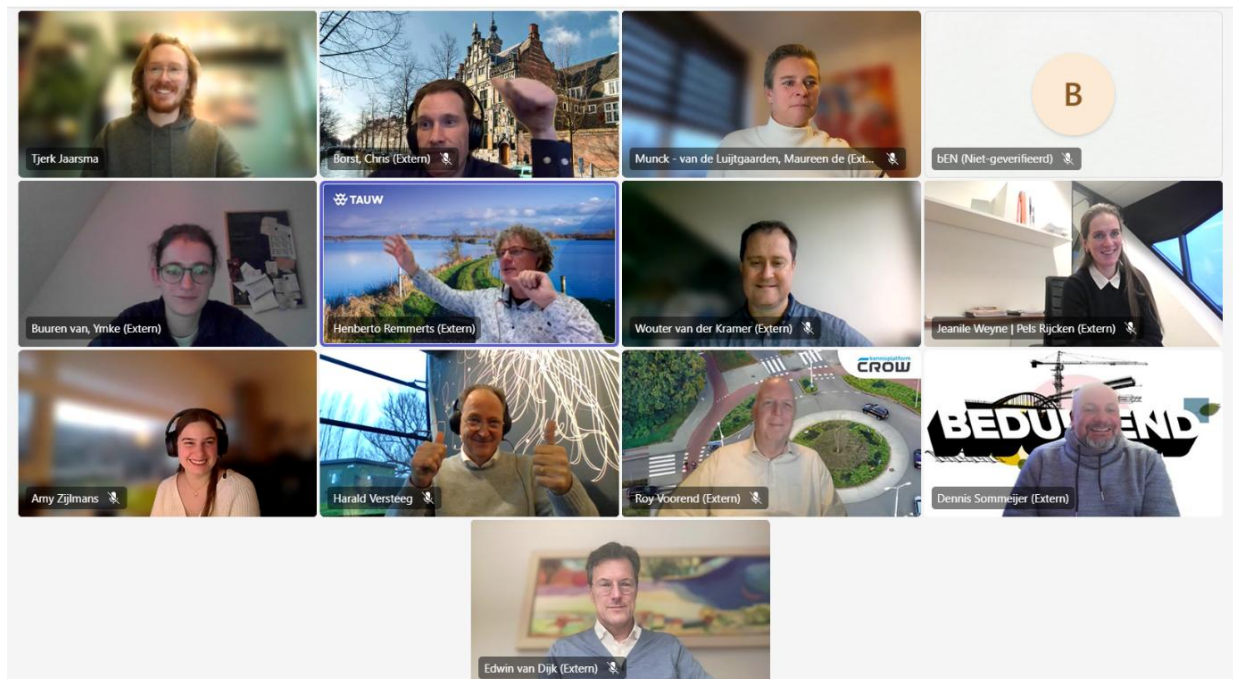
Amy Zijlmans
Transitiemanager

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 Luytgaarden, Nicolay Vronik, Rene Veldhuizen, Harald Versteeg.

Klankbordgroep: 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

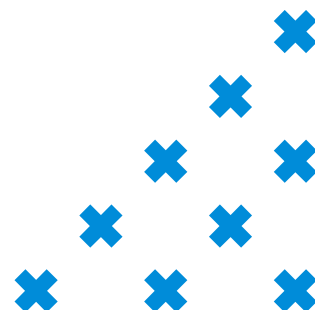
- Onderdeel Verdeelmechanisme bij meerdere percelen/contractanten
- Toelichting Gedurende de looptijd van de overeenkomst dient het werk verdeeld te worden. Welke opties zijn er? Geografisch, inzet verdeeltafels, type al dan niet in combinatie met minicompetities of omzet.

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

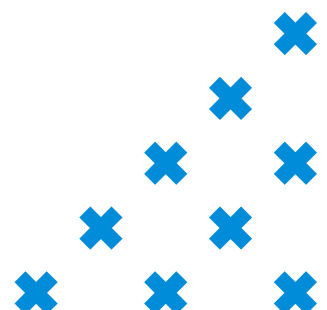
- Onderdeel Afscheidingsregeling
- Toelichting Op welke gronden en op welke wijze kunnen contractpartners de samenwerking beëindigen

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

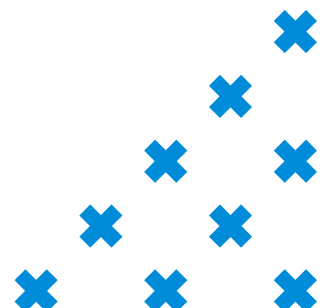
- Onderdeel Lerend vermogen
- Toelichting Op welke wijze kan het lerend vermogen worden gestimuleerd? Voor en na gunning? Via het contract, EMVI of anderszins.

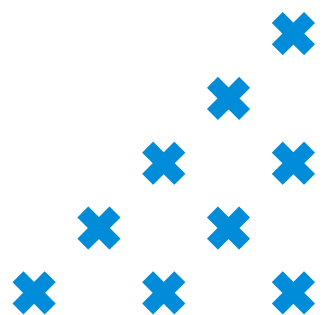
Thema Contract

- Onderdeel Risicoverdeling
- Toelichting Tijdens de uitvoering van een 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?

