

# MEMO

5 november 2024

## SERIEMATIG AANBESTEDEN: HOE DOE JE DAT?

### INTRODUCTIE

Bouwstenen sessies zijn bijeenkomsten waarin we ons samen met verschillende stakeholders buigen over 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 CroonHuith Advocaten. Het whitepaper hiervan vind je [hier](#).

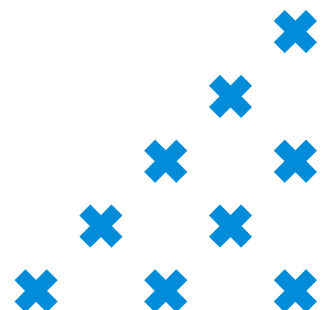
Nu we weten dat seriematig aanbesteden juridisch gezien prima mogelijk is buigt Transitiemanager Henberto Remmerts zich samen met andere stakeholders over de vraag:

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

Hiervoor organiseren we de bouwstenen sessies. Het doel van deze reeks sessies is om de stand van zaken en een aantal bouwstenen te bespreken. Aan de bouwstenen (bijlage 1-3) wordt gewerkt tot aan de zomer van 2025. Wil je hieraan bijdragen? Neem dan contact op via [henberto.remmerts@debouwcampus.nl](mailto:henberto.remmerts@debouwcampus.nl)

### TERUGBLIK

Vorige sessie zijn er vijf nieuwkomers verwelkomt. Zij zijn toen geïntroduceerd en opgenomen in een al bestaande bouwsteen of zelf begonnen met werken aan een bouwsteen. Sindsdien heeft het team weer verder kunnen werken aan de bouwstenen.



## VERSLAG VAN DE SESSIE VAN 5 NOVEMBER

### Presentaties

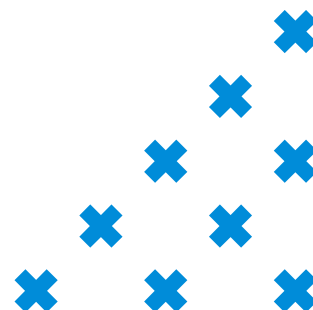
Op 5 november was de groep fysiek aanwezig in Delft bij De Bouwcampus. Aan het begin is kort het droombeeld van de V&R opgave geschetst. Hierna is per bouwsteen de voortgang gepresenteerd. Soms was er ook een hulpvraag vanuit de ontwikkelaars. De groep gaf aan behoefte te hebben aan onderlinge afstemming omdat sommige bouwstenen raakvlakken hebben met elkaar.



Afbeelding 1: De werkgroep met elkaar in gesprek

### Versterking

Het team breidt uit! De urgentie van seriematig aanbesteden wordt steeds duidelijker en daarmee de wil om de bouwstenen te helpen ontwikkelen groter. Er sluiten steeds meer mensen aan bij de werkgroep. Tijdens deze sessie werden de nieuw aangesloten mensen door de groep meegenomen in de stand van zaken. Daarna besloten enkele van de nieuw aangesloten mensen de komende periode hun steentje bij te gaan dragen aan de bouwstenen. Met anderen gaan we nog verder in gesprek om te kijken op welke bouwstenen zij hun kennis het beste kunnen inzetten. De verdeling van de bouwstenen zoals deze nu is, is te zien in tabel 1,2 en 3.



Bouwsteen	Naam	Klankbordgroep	Status
Gunningscriteria	Dennis	Rene	Verdeeld
	Maureen		
	Annette		
Contractkeuze	Menno	Jeanile	Verdeeld
		Maureen	
Contractmanagement/beheer	Maureen Nicolay		Verdeeld
Risicoverdeling		Jeanile	Verdeeld
	Menno		
Verdeelmechanisme	Anne		In vorming

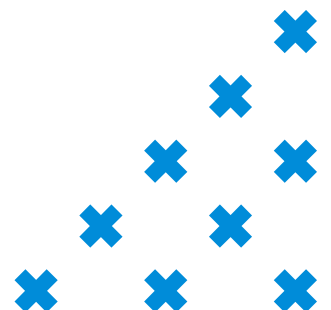
Tabel 1: Bezetting van de bouwstenen

Bouwsteen	Naam	Klankbordgroep	Status
Looptijd		Jeanile	Vacant
Samenwerking OG's	Harald		Verdeeld
	Chris		
	Annette		
Houding & Gedrag	Maureen		In vorming
Scope aanpassen		Jeanile	Vacant
Geschiktheidseisen & selectie criteria	René	Annette	Verdeeld
	Harald		
Afscheidsregeling	Edwin		In vorming

Tabel 2: Bezetting van de bouwstenen

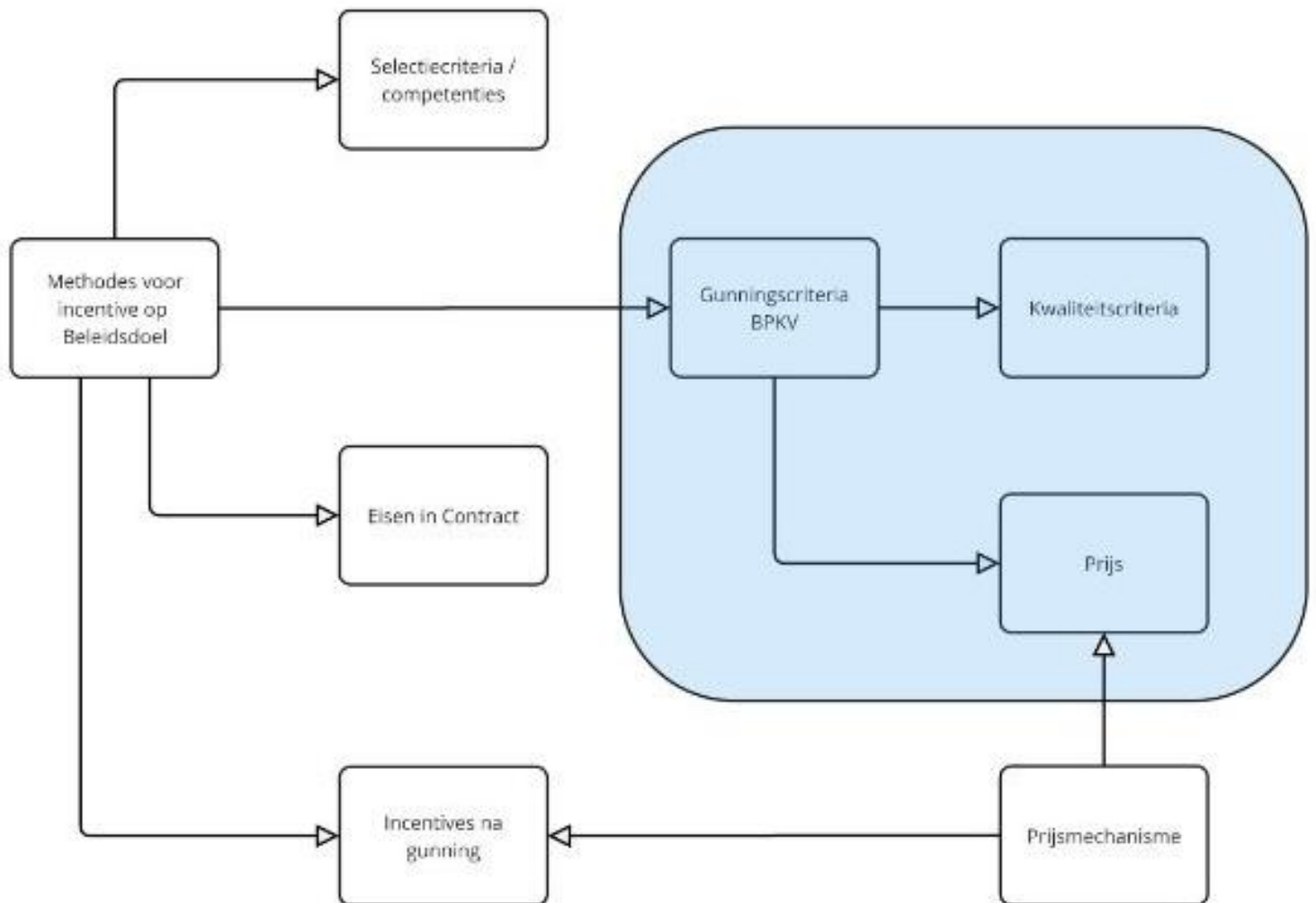
Bouwsteen	Naam	Klankbordgroep	Status
Clusteren & Splitsen			Vacant
Prijsmechanisme			Vacant
Lerend vermogen			Vacant
Scope vaststellen			Vacant
OG contracteert team/ directielevering			Vacant
Incentives			Vacant

Tabel 3: Bezetting van de bouwstenen



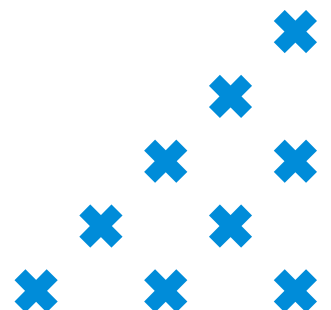
## Onderlinge raakvlakken

De Bouwstenen in tabellen 1, 2 en 3 werken met elkaar samen. Op 5 november is het onderstaande schema gedeeld met de groep. In dit schema kan je de raakvlakken van een aantal bouwstenen goed zien.



## De rol van De Bouwcampus

Eerder gaf de groep aan behoefte te hebben aan versterking. Inmiddels is het team flink uitgebreid. Nu is er vooral nog de behoefte aan een voorbeeldcasus, omgaan met eisen en een begrippenlijst. Dit wordt opgepakt door De Bouwcampus. De groep wil écht stappen zetten en concrete resultaten opleveren. Daarnaast is er nog steeds de wens om de groep te versterken met meer opdrachtgevers. Kun jij hierin iets betekenen? Stuur dan een mail naar [henberto.remmerts@debouwcampus.nl](mailto:henberto.remmerts@debouwcampus.nl) voor meer informatie.



## VERVOLG

Komende periode gaan de deelnemers in teams aan de slag met de door hun gekozen bouwsteen. De volgende bijeenkomst staat gepland op **5 December van 14.00 – 16.00 uur**. Deze sessie zal online plaatsvinden, en jij kan hierbij zijn!

Wil jij ook een actieve bijdrage leveren aan een bouwsteen? Is je interesse gewekt om een keer laagdrempelig te komen luisteren. Of wil je op de hoogte blijven van de uitkomsten van deze werkgroep? Stuur dan een verzoek naar [tjerk.jaarsma@debouwcampus.nl](mailto:tjerk.jaarsma@debouwcampus.nl) of [amy.zijlmans@debouwcampus.nl](mailto:amy.zijlmans@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*



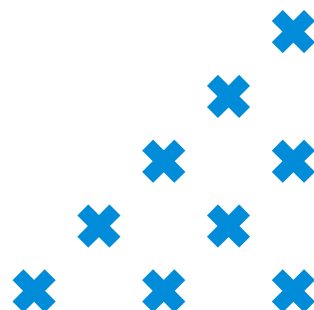
Amy Zijlmans  
*Transitiemedewerker*

### Deelnemers

De werkgroep bestaat momenteel uit:

Anne de Jager, Annette Biesboer, 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, 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

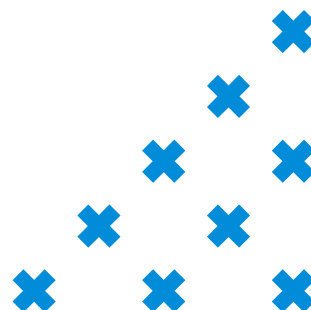
- Onderdeel Tussentijds beëindigen
- Toelichting Contracten met een lange looptijd kunnen in de situatie terecht komen dat de samenwerking niet meer wil, op welke wijze kunnen partijen dan afscheid van elkaar nemen.

#### 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 Afscheidsregeling

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

### Thema Relatie en management

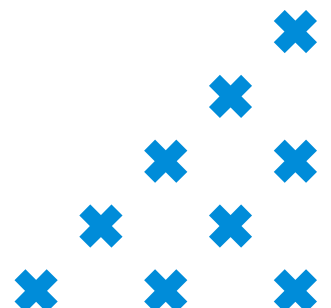
Onderdeel Samenwerking(keten), houding & gedrag

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

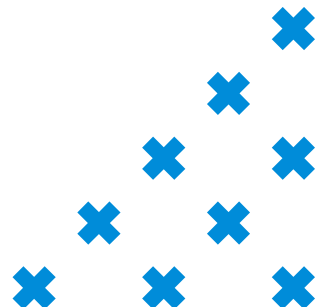
Onderdeel Risicoverdeling

Toelichting Tijdens de uitvoering van een 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, 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?

