

MEMO

9 juli 2024

SERIEMATIG AANBESTEDEN: HOE DOE JE DAT?

INTRODUCTIE

'Hoe kan je het beste seriematig aanbesteden?' Deze vraag vormde het vertrekpunt van de kick-offbijeenkomst die De Bouwcampus op 9 juli 2024 op touw had gezet. Elf mensen bestaande uit juristen, aannemers, opdrachtgevers en branchevertegenwoordigers bogen zich over dit vraagstuk.

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 gaat nu aan de slag om een volgende stap te maken. Om de openingsvraag goed te beantwoorden gaat hij samen met zoveel mogelijk partijen op zoek naar:

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

Het doel van deze reeks sessies is om de relevante bouwstenen uit te werken en te presenteren op de InfraTech 2025. Wil je hieraan bijdragen? Neem dan contact op via henberto.remmerts@debouwcampus.nl

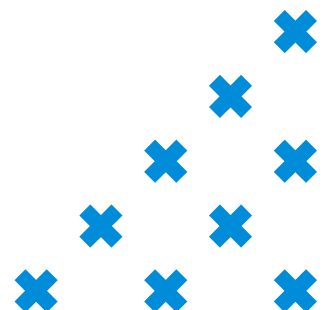
CONTEXT

In de openingspresentatie van deze kick-offbijeenkomst schetste Henberto samen met Harald Versteeg een toekomstbeeld op welke wijze een seriematige aanpak de infra-opgave kan aanpakken. Dit toekomstbeeld komt overigens uit de koker van ruim honderd professionals uit de infrasector en opdrachtnemers die onder leiding van De Bouwcampus daarmee een lonkend perspectief maakten.

Uit deze visie volgt dat er verschillende aspecten aan de opgave zitten die aandacht verdienen. Om de nieuwe werkgroep op deze kick-off een vliegende start te geven, zijn al deze aspecten in zogenoemde *Bouwstenen opgeschreven*. Hierdoor kon de groep meteen aan de slag en vermeden we daarmee een nieuwe discussie over een wenselijk toekomstbeeld.

BOUWSTENEN

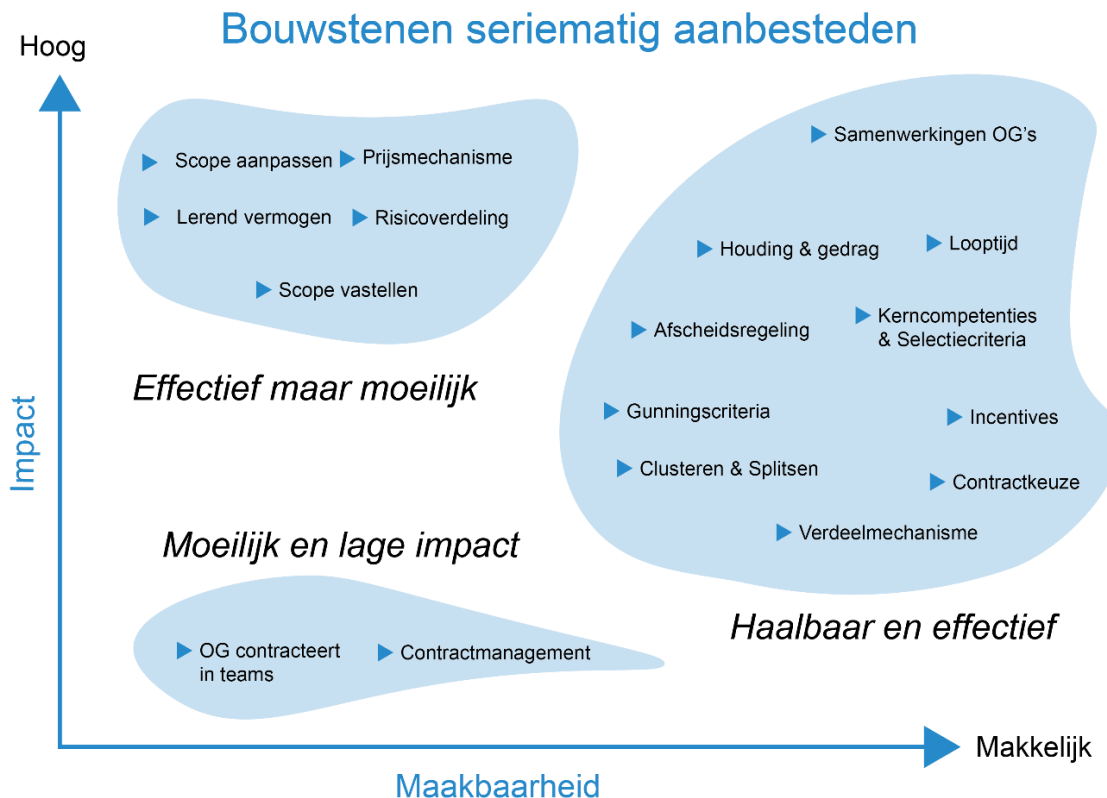
De bouwstenen zijn ingedeeld aan de hand van vier thema's: Scope, Contract, Aanbesteding, Relatie & management. In totaal zijn er 18 bouwstenen aangedragen (zie bijlage 1). De deelnemers kregen ook blanco papieren om zelf nog bouwstenen toe te voegen. In kleine groepen gingen ze met de bouwstenen aan de slag. Zo konden ze hun eerste vragen en visies met elkaar delen, zodat het gedachtengoed op één lijn kwam.



Nadat ze goed grip op de materie hadden was het tijd om de bouwstenen te plotten. Hierbij keken we naar de impact en maakbaarheid/haalbaarheid van de bouwsteen. De plot is in figuur 1 uitgewerkt. Hier zijn drie typen clusters vindbaar:

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

De focus van de werkgroep zal in het begin vooral op cluster 1 liggen, maar er is ook ambitie om de lastigere vraagstukken uit cluster 2 te tackelen. Zo zijn er bijvoorbeeld al twee mensen die graag met het prijsmechanisme aan de slag gaan.

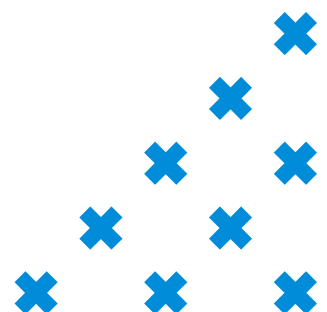


Figuur 1: Een digitale versie van de plot van bouwstenen

Vervolg

De volgende sessie staat op 3 september van 14:00-16:00 op het programma. Deze gaat online plaatsvinden. Tijdens deze meeting gaan de verschillende duo's een eerste opzet voor hun aanpak presenteren.

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 4 vertegenwoordigers.



Henberto Remmerts
Transitiemanager



Elien Rogaar
Transitieexpert



Harald Versteeg
Transitiemanager



Tjerk Jaarsma
Transitiemedewerker

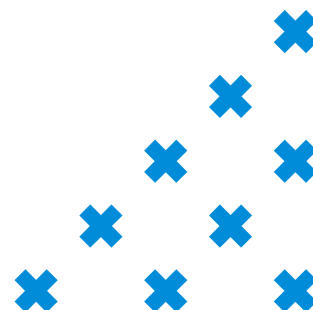
Deelnemers

Na de eerste sessie bestaat de deelnemer groep uit de volgende personen:

Diederik Heij, Arno Duijverman, Henk Brouwer, Jeanile Weyne, Roy Voorend, Jeroen Machielsen, Nicolay Vronik, Maureen de Munck - van de Luijngaarden, Dennis Sommeijer en 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, type al dan niet in combinatie met minicompetities of omzet.

Thema Contract

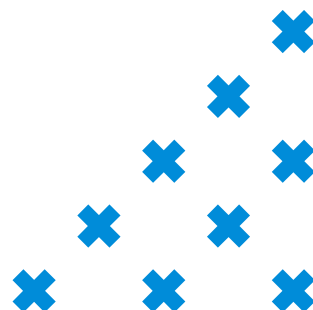
- Onderdeel Tussentijds beëindigen
- Toelichting Contracten met een lange looptijd kunnen in de situatie terecht komen dat de samenwerking niet meer wil, op welke wijze kunnen partijen dan afscheid van elkaar nemen.

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

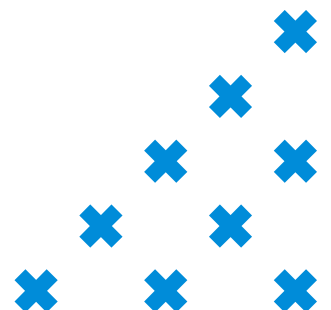
Onderdeel Samenwerking(keten), houding & gedrag

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.

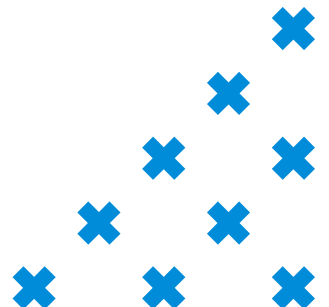
Thema Contract

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, 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?

