

MEMO

1 september 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. Deze bouwstenen gaan helpen met seriematig aanbesteden. Wil je hieraan bijdragen? Neem dan contact op via henberto.remmerts@debouwcampus.nl

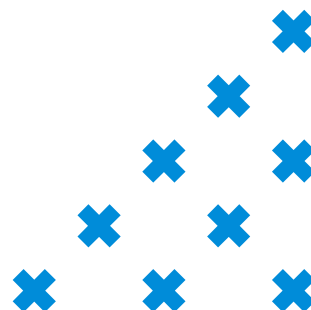
Agenda

10 min	Welkom & Ontwikkelingen DBC	15:00 – 15:10 uur
20 min	Terugkoppeling MKB-grootbedrijf sessie	15:10 – 15:30 uur
30 min	Bouwsteen contractkeuze	15:30 – 16:00 uur
10 min	Pauze	16:00 – 16:10 uur
30 min	Droombeeld	16:10 – 16:40 uur
10 min	Bevindingen eerste slag voorbeelden	16:40 – 16:50 uur
10 min	Afsluiting & Vooruitkijken	16:50 – 17:00 uur

Verslag sessie 10

Welkom & Ontwikkelingen DBC | Henberto & Hanae

- Aanwezigen hebben zichzelf voorgesteld.
- Stilgestaan bij de volgende events:
 - a. Operatie Backstage
 - [Operatie Backstage: Zo breng je marktpartijen in beweging](#)
 - [Operatie Backstage: Een kijkje in de keuken bij opdrachtnemers](#)
 - [Toekomst Infra | The future of infrastructure is here](#)
 - b. Infra innovatie marktdag (Bouwend Nederland)
 - Contract naar Connectie: Van samen werken naar samenwerken
 - 6 november 2025
 - Provinciehuis Drenthe in Assen
 - DBC bouwstenen: Workshop en infomarkt
 - c. [CROW Infradagen](#)
 - 24 en 25 juni 2026
 - Congrescentrum B&I in Harderwijk
 - Bouwstenen als kennispaper aangedragen
- Louisa Engels (advocaat) werkt aan versie 2.0 van de Whitepaper Seriematige Aanpak, naar aanleiding van haar recente wisseling van



werkgever. Harald heeft de tekst gereviewd en voorzien van opmerkingen. De publicatie volgt binnenkort.

- Deelnemerslijst geüpdatet. Henberto en Hanae hebben aangegeven in contact te zijn met die graag wil aanhaken. Harald geeft aan dat er vanuit Bizob interesse is in de bouwstenen, zij volgen de ontwikkelingen op afstand.

Terugkoppeling MKB-grootbedrijf sessie I Henberto

Tijdens een eerdere sessie is gesproken over de samenwerking tussen middelgrote/kleine en grote marktpartijen bij seriematig aanbesteden. Daarbij kwam naar voren dat er in de praktijk nog verschillen in perspectief bestaan over rollen, verantwoordelijkheden en kansen.

Belangrijke aandachtspunten die zijn benoemd:

- Grotere marktpartijen beschikken vaak over meer capaciteit en continuïteit, waardoor kleinere bedrijven soms minder goed kunnen aanhaken.
- Het creëren van een gelijk speelveld en het benutten van elkaars sterke punten is essentieel voor succesvolle samenwerking.
- Het vormen van combinaties of consortia kan kansen vergroten voor kleinere partijen.
- Transparante communicatie over de voordelen van seriematig aanbesteden — zoals efficiëntie, kennisopbouw en continuïteit — helpt om misverstanden weg te nemen.

De inzichten uit deze sessie worden meegenomen in de uitwerking van de bouwsteen *geschiktheidseisen en selectiecriteria*, met bijzondere aandacht voor proportionaliteit en het voorkomen van onbedoelde uitsluiting van partijen.

Bouwsteen contractkeuze I Menno

Bij het kiezen van een passende contractvorm spelen zowel het type opdrachtgever als de aard van de opgave een grote rol.

- Grotere opdrachtgevers hebben vaak eigen kennis en capaciteit ontwikkeld, terwijl kleinere opdrachtgevers juist gebaat zijn bij contractvormen die hen extra ondersteunen bij voorbereiding en uitvoering.
- Bij opgaven waarbij behoud en restauratie vooropstaan (zoals bij monumentale kunstwerken) zijn deskundigheid, nauwkeurigheid en voorspelbaarheid belangrijke randvoorwaarden.
- Een seriematige aanpak hoeft niet altijd te betekenen dat alles in één keer wordt aanbesteed; flexibiliteit in planning en uitvoering kan soms meerwaarde bieden.

Een belangrijk vraagstuk is het moment waarop uitvoerende partijen worden betrokken. Vroegtijdige samenwerking kan leiden tot betere afwegingen over onderhoud en vervanging en zo bijdragen aan duurzame keuzes. Dit vraagt wel om afspraken die het delen van kennis en ervaring stimuleren.

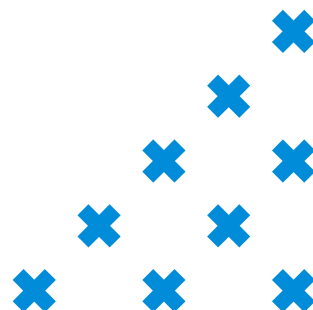
De kernvragen voor deze bouwsteen zijn:

1. Hoe wordt vroegtijdige betrokkenheid van marktpartijen mogelijk én aantrekkelijk gemaakt?
2. Hoe wordt de contractvorm afgestemd op de specifieke kenmerken van de opgave?
3. Hoe worden deskundigheid, continuïteit en voorspelbaarheid geborgd?

Droombeeld I Harald

- *Samenvatting:*

Vier gemeenten bundelen hun krachten om de verouderde bruggen in hun gebieden aan te pakken, zowel de grote beweegbare verkeersbruggen (65 stuks) als de kleinere wijkbruggen (circa 1500). Uitgangspunt is samenwerking om kosten en capaciteit te delen, duurzaamheid te bevorderen (o.a. emissieloos



werken, lagere MKI, hergebruik) en hinder te beperken. Voor beide sporen wordt een samenwerkingsovereenkomst gesloten met programmamanagement, uitvoering en innovatie als pijlers. De markt ziet kansen voor standaardisatie, industrialisatie en continuïteit, waardoor seriematige productie, langere levensduur en inzet van emissieloos materieel haalbaar worden. Er volgen gezamenlijke aanbestedingen voor ingenieursdiensten, inspecties, leveranciers (bruggen/ICT) en civiele werken, met financiële prikkels voor het behalen van doelen. Uniforme eisen en een gezamenlijk programma van eisen zijn cruciaal om schaalvoordelen te benutten. De samenwerking wordt vormgegeven als een publiek-publieke samenwerking zonder aparte juridische entiteit, met een pool van medewerkers vanuit de gemeenten en mandaat om flexibel te werken.

- **Zelfde beeld bij wat we ermee gaan doen?**

→ Ja, maar er is nog geen volledig eenduidig beeld over de concrete omvang van de opgave, vooral omdat de technische staat van veel kunstwerken nog onbekend is. De opdrachtgevers zoeken daarom naar een contractvorm die voldoende flexibiliteit biedt om in te spelen op nieuwe inzichten en variaties in scope.

- **Selectie- en gunningscriteria**

→ Het geschetste kader uit het verhaal wordt gezien als een goed uitgangspunt voor selectie- en gunningscriteria.

- **Werkbare casus?**

→ Ja, het verhaal vormt een werkbare casus voor verdere uitwerking.

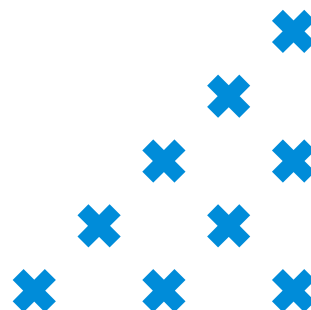
Bevindingen eerste slag voorbeelden I Hanae

- Verplaatst naar volgende sessie.

Vervolg

In oktober 2025 staat de volgende sessie gepland. Tijdens deze bijeenkomst staan we stil bij de eerste bevindingen uit de analyse van praktijkvoorbeelden. Een deel van de sessie wordt ingericht als werksessie, waarin we in groepjes aan de slag gaan met de eigen bouwsteen. Daarbij dienen de praktijkvoorbeelden als inspiratie en toetsingsmateriaal. Verder bespreken we de invulling en input voor de Infra Innovatie Marktdag op 6 november en kijken we vooruit naar de vervolgsessies.

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



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



Harald Versteeg
Transitiemanager



Joost Engelhart
Inhoudelijk coördinator



Hanae Ben Allal
Transitiemedewerker

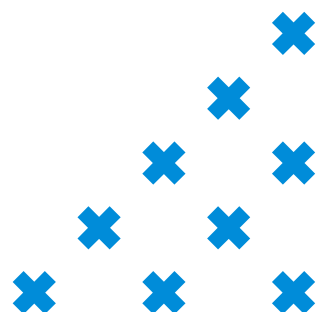
Deelnemers

De werkgroep bestaat momenteel uit:

Annette Biesboer, Ben van Hees, Chris Borst, Dennis Sommeijer, Diederik Heij, Edwin van Dijk, Eric van der Meij, Henk Nap, Hugo Pleiter, Linda Molenaar, Maureen de Munck - van de Luijngaarden, Menno Ten Cate, Nicolay Vronik, Rene Veldhuizen, Rozemarijn Broeckx, Wouter van der Kramer.

Tegenlezers:

Diederik Wolters-Ruckert, Jeanile Weyne, Jeroen Machielsen, Marlous Vogels, 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

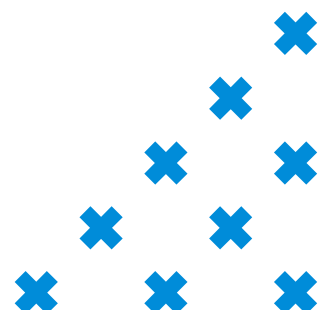
Onderdeel	Tussentijds beëindigen
Toelichting	Contracten met een lange looptijd kunnen in de situatie terecht komen dat de samenwerking niet meer wil, op welke wijze kunnen partijen dan afscheid van elkaar nemen.

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

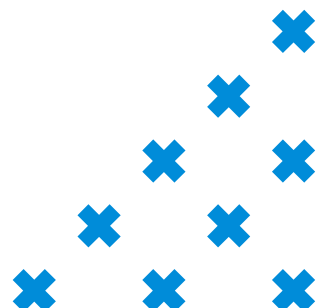
Onderdeel Samenwerking(keten), houding & gedrag

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 MOEILIJK

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

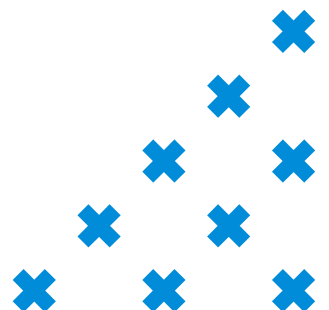
- Onderdeel Lerend vermogen
- Toelichting Op welke wijze kan het lerend vermogen worden gestimuleerd? Voor en na gunning? Via het contract, EMVI of anderszins.

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?

