Marktbenadering kunstwerken HHNK
Stappenplan

27 oktober 2017

hoogheemraadschap
Hollands
Noorderkwartier

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Onderdeel van Topsector Water

www.taskforcedeltatechnologie.nl

Inleiding

Voor het HWBP project Kunstwerken van HHNK wordt op verzoek van de IPM team van HHNK samen met TFDT bekeken welke inkoopstrategie het beste kan worden toegepast.

"Kies een geschikte marktbenaderingsstrategie waar ruimte geboden wordt voor innovatie en het proces van LCC gestuurd beheer (ontwerp, aanleg, aanpassing) en onderhoud. Bij vroegtijdig op de markt brengen van de kunstwerken is een goede risicoverdeling tussen ON en OG noodzakelijk" **(Innovatie in aanpak HWBP Kunstwerken).**

De insteek van HHNK is middels functionele uitvraag voor een uitvoeringscontract (bij voorkeur P&D&C) via Best Value Procurement) per kunstwerk, met een vooraf ingesteld plafondbedrag in de vorm van een bouwteam (of vergelijkbaar) samen te werken met de markt aan de verbetering. HHNK hecht aan het ruimtegeven voor het inschakelen van MKB bedrijf (MKB niet uitsluiten) in de uitvoering.

Het streven van de BVP is om in de concretiseringsfase met de creativiteit van uitvoerende bedrijven alle mogelijke alternatieven te verkennen en deze gericht terug te brengen naar kansrijke alternatieven. Op deze manier haalt HHNK de gestelde mijlpaal van tijdige vaststelling van VKA (in maart 2018) en maakt versnelling van de realisatie mogelijk.

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Inhoud

- Projectscope 4
- Stappenplan 5
- Te beantwoorden vragen 7
- Aanbesteden per kunstwerk of geclusterd? 9
- Past een P&D&C-contract bij deze opgave? 10
- Welke contractvorm ligt het meest voor de hand? 13
- Is een Best Value procedure met een plafondbedrag een juiste marktbenadering? 14
- Welke kansen en risico's brengt deze marktbenadering met zich mee? 20
- Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen? 21
- Hoe voorkomen we dat het MKB wordt uitgesloten tijdens de selectiefase? 25

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Projectscope

Uitvraag behelst verbetering van de kunstwerken die allen afgekeurd zijn op “betrouwbaarheid sluiting” en deels op “sterkte waterkerende constructie” onderdelen. Het zijn:

1. Zuidersluis, Schardam
2. Noordersluis, Schardam
3. Hornsluis, Schardam
4. Grote Sluis, Hoorn
5. Keersluis Broekerhaven, Stede Broec
6. Sassluis Enkhuizen
7. Spuisluis Oostoever, Den Helder

De kunstwerken hebben historisch karakter en vervullen primair functie voor waterveiligheid. Daarnaast hebben ze functie voor de scheepvaart en beheer van het watersysteem. De kunstwerken zijn goed afgebakende (deel)projecten.

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Stappenplan Marktbenadering Kunstwerken

Stap 1	Uitvraag advies door IPM team d.d. 6 juli 2017 Inventarisatie project en proces- overleg met IPM team d.d. 20 juli Eerste analyse vraagstelling en stappenplan	Juli 20-30
Stap 2	• Bespreken 1e voorstel TFDT inzake aanpak	Augustus 1
Stap 3	• Opstellen concept advies	Augustus 4-31
Stap 4	• Bespreken concept advies	Oktober 10
Stap 5	• Opstellen eindadvies	Oktober 11-27

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Adviesteam

Betrokken vanuit HHNK:

- Peter van der Vliet, projectmanager
- Karin Klein, manager projectbeheersing
- Tanja Heringa, omgevingsmanager
- Jaap Kottier, technisch manager
- Jasper Smidt, contract manager
- Aart de Ruiter, inkoopadviseur

hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier

Betrokken namens TFDT:

- Jana Steenbergen, basisteam
- Gerben de Jong, basisteam
- Daan van der Wiel, expert
- Hans van Leeuwen, expert

TASKFORCE DELTATECHNOLOGIE

Te beantwoorden vragen

1. Aanbesteden per kunstwerk of geclusterd?
2. Past een P&D&C-contract bij deze opgave?
3. Welke contractvorm ligt het meest voor de hand?
4. Is een BVP-procedure met een plafondbedrag een juiste marktbenadering?
5. Welke kansen en risico's brengt de marktbenadering met zich mee?
6. Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen?
7. Hoe voorkomen we dat het MKB wordt uitgesloten tijdens de selectiefase?

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

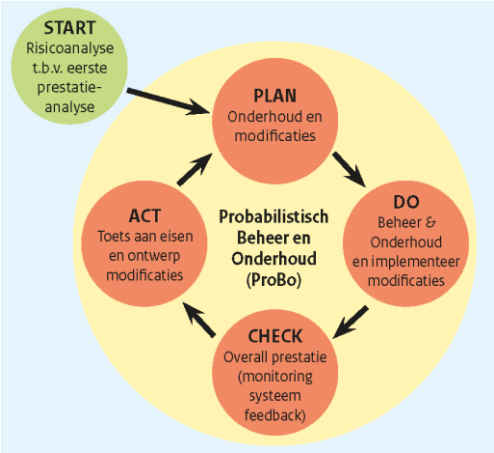
Een eerste reactie op uw uitvraag

De stelling van HHNK:

"Kies een geschikte marktbenaderingsstrategie waar ruimte geboden wordt voor innovatie en het proces van LCC gestuurd beheer (ontwerp, aanleg, aanpassing) en onderhoud. Bij vroegtijdig op de markt brengen van de kunstwerken is een goede risicoverdeling tussen ON en OG noodzakelijk" **(Innovatie in aanpak HWBP Kunstwerken).**

De aandacht moet primair uitgaan naar de modificaties waarmee de kunstwerken weer aan de beschikbaarheid- en betrouwbaarheidseisen voldoen en het toekomstige beheer en onderhoud waarmee aan de prestatie-eisen voldaan kan blijven worden (Probabilistisch Beheer & Onderhoud).

Bij de beoordeling van modificaties kan LCC als criterium worden gehanteerd.



Bron: Leidraad risicogestuurd beheer en onderhoud RWS

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 1: Aanbesteden per kunstwerk of geclusterd?

- Voor Betrouwbaarheid Sluiting zal op basis van een RAMS-analyse bekeken moeten worden welke modificaties het meest zinvol zijn om de faalkans van het kunstwerk weer te laten voldoen aan de prestatie-eisen. Het kan zijn dat dit voor de verschillende kunstwerken dezelfde 'knoppen' zijn.
- Om een veelvoud aan verschillende oplossingen voor hetzelfde probleem te voorkomen is het (dus) zinvol om een serie kunstwerken bij één partij neer te leggen.
- Uitgaande van de nieuwe trajectbenadering en de mogelijkheid de faalkansen optimaal over verschillende kunstwerken te verdelen is het zinvol om geclusterd aan te besteden. (conform OI 2014).

Advies TFDT:

Aanbesteden als cluster van kunstwerken

TASKFORCE DELTATECHNOLOGIE

Ad 2: Past een P&D&C-contract bij deze opgave?

Een Plan & Design & Construct met één partner maakt een versnelling “door vervlechting” mogelijk, al staat het project niet onder tijdsdruk.

+ Gebundeld ontwerpproces die sneller leidt tot de vergunningstrajecten die nodig zijn voor de realisatie
+ Er is geen sprake van voorkeursalternatief (het zijn bestaande kunstwerken); de risico’s in Planfase lijken beperkt (wel lastig om omvang van het werk te bepalen omdat de inschatting van benodigde modificaties pas na gedetailleerde analyse goed mogelijk is)
+ Versnelling door eenmalige aanbesteding en het vervlechten procedures en ontwerpproces
+ Kennis uit de markt, de opdrachtgever en de beheerder worden eerder gebundeld
+ Mogelijkheid innovaties in te brengen, of scope te beperken / optimaliseren
+ Financiële zekerheid OG eerder geborgd (bij aanvang planfase).
+ Inmiddels zijn enkele goede ervaringen opgedaan in Waterveiligheid: Vier maatregelen Nederrijn (RWS), Schoonhovenseveer-Langerak (WSRL)
- Planfaseprocedure vraagt specifieke kennis van het consortium
- Budget bepalen / prijsvorming is lastiger, mogelijk een grotere spreiding bij de inschrijving in geval van de keuze voor een vast inschrijfbedrag (risico te laag inschrijven of “te veel” optimalisatie naar markt)

Advies TFDT:

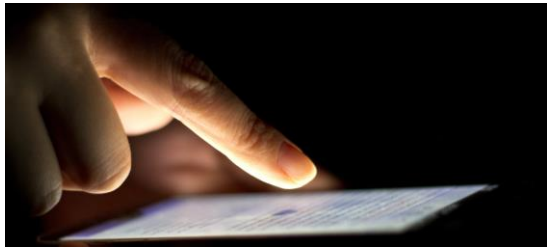
PDC-contract maakt versnelling mogelijk, beperkt maatschappelijke kosten als ook ontwerp- en tenderkosten

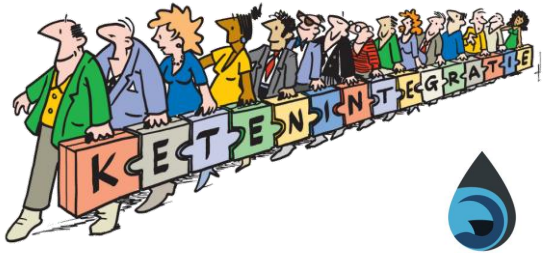
TASKFORCE DELTATECHNOLOGIE

Ad 3: Welke contractvorm ligt het meest voor de hand?

Keuzeproces is afhankelijk van de volgende aspecten:

- In welke mate kan vooraf (voor of tijdens aanbesteding) de scope van het werk met voldoende zekerheid worden bepaald.
- De precieze vraag / programma van eisen / projectdoelen
- Restrisico's ('known' & 'unknown unknowns');
- Te verwachten meerwaarde van ketenintegratie
- Meest geschikte oplossing; uitvoeringsmethode en oplosbare complexiteit
- Situatie kunstwerk: (bodemaspecten, omgeving, monument)





TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Trade Off Matrix Marktbenadering kunstwerken HHNK

Status: concept Document number: Revisie: 0.2 Datum 27-10-2017	**RAW** **VKA door HHNK, ontwerp door Ing. Bureau, uitvoering door aannemer.**	**D&C** **Planfase door HHNK + Ing. Bureau, daarna D&C-contract**	**PDC** **Planfase, ontwerp en uitvoering door HHNK met één partner**	**Bouwteam/alliantie** **Planfase, ontwerp en uitvoering door HHNK met één partner. Intensieve samenwerking t/m realisatie.**

LEGENDA SCORE

Zeer goed	4
Goed	3
Redelijk	2
Slecht	1

	RAW		D&C		PDC		Bouwteam/alliantie	
MATE VAN REGIE								
Mate van regie van HHNK	maximale regie in iedere projectfase	4 / 4	HHNK heeft regie over verkenning en planuitwerking. Ontwerp- en realisatie overdragen aan marktpartij.	3 / 4	HHNK heeft regie over verkenning. Plan-, Ontwerp- en realisatie overdragen aan marktpartij.	2 / 4	Van verkenning t/m realisatie in samenwerking met marktpartij.	3 / 4
SAMENVATTING MATE VAN REGIE		4 / 4		3 / 4		2 / 4		3 / 4
BENODIGDE KENNIS & CAPACITEIT								
Benodigde kennis & capaciteit HHNK	In combinatie met ingenieursbureau ontwerp opstellen vraagt kennis en capaciteit. Met aannemer wordt een nieuw contract opgesteld.	2 / 4	Een ingenieursbureau stelt een referentie-ontwerp of functionele uitvraag uit. Aannemer met (ander) ingenieursbureau verzorgen ontwerp en realisatie.	3 / 4	Beperkte aanspraak op organisatie HHNK.	4 / 4	Samenwerken met marktpartij in alle fases vraagt kennis en capaciteit in alle fases.	2 / 4
SAMENVATTING KENNIS EN CAPACITEIT		2 / 4		3 / 4		4 / 4		2 / 4
BETROUWBAARHEID & ONDERHOUDBAARHEID (RAMS)								
TIJD & GELD								
Doorlooptijd	Relatief lange doorlooptijd, meerdere aanbestedingen met meerdere partijen met bijbehorende inefficiency.	1 / 4	Twee aanbestedingen met twee keer een ontwerproces.	2 / 4	Vervlechting plan- en ontwerpfase. Efficienter ontwerptraject, minder aanbestedingen	3 / 4	In alle fases zijn de partners gericht op het gezamelijke projectdoel. Efficienter, minder kans op uitloop.	4 / 4
Grip op de kosten	Maximale grip (ontwerp gedetailleerd uitgewerkt voor aanbesteding), maar grotere kans op meerwerk vanwege allocatie ontwerprisico's.	3 / 4	Primair minder grip, pas later in het proces zekerheid van budget. Minder kans op meerwerk vanwege functionele uitvraag.	2 / 4	Minste grip, budget laat in het proces bekend.	1 / 4	Veel grip op de kosten, gebundelde kennis en verantwoordelijkheid en duidelijk allocatie risico's. Budget vroeg bekend.	4 / 4
SAMENVATTING KENNIS EN CAPACITEIT		4 / 8		4 / 8		4 / 8		8 / 8
KANSEN & RISICO'S								
Overdrachtsrisico's	Veel overdrachtsmomenten door discontinuiteit en lange doorlooptijd.	1 / 4	Minder overdrachtsmomenten	2 / 4	Minimale hoeveelheid overdrachtsmomenten	4 / 4	Minimale hoeveelheid overdrachtsmomenten	4 / 4
Ontwerprisico's	Alle ontwerprisico's liggen bij HHNK, mogelijk worden risco's doorgelegd naar ingenieursbureau	2 / 4	Ontwerprisico's liggen bij markt	4 / 4	Ontwerprisico's liggen bij markt	4 / 4	Gedeelde ontwerprisico's. Heldere allocatie.	4 / 4
Ervaring met de contractvorm	Veel ervaring	4 / 4	Wel ervaring maar minder dan RAW	3 / 4	Minmale ervaring	1 / 4	Minimale ervaring	1 / 4
Kans op innovatie	Gering	1 / 4	De markt krijgt bij deze contractvorm de ruimte om technische optimalisaties aan te bieden binnen het voorkeursalternatief.	2 / 4	Geeft ruimte aan de creativiteit en kennis van het uitvoerend bedrijfsleven.	3 / 4	Kennis en creativiteit markt maximaal benut. Dit vraagt creaqtiviteit en flexibiliteit van HHNK en markt om dit te implementeren.	4 / 4
Ontwerprisico's	Alle ontwerprisico's liggen bij HHNK	2 / 4	Ontwerprisico's liggen bij markt	4 / 4	Ontwerprisico's liggen bij markt	4 / 4	Gedeelde ontwerprisico's. Heldere allocatie.	4 / 4
SAMENVATTING RAAKVLAKKEN, RISICO'S EN KANSEN		10 / 20		15 / 20		16 / 20		17 / 20
PROJECTSCOPE I.R.T. CONTRACTVORM								
Geschiktheid contractvorm voor deze opgave waarbij scope moeilijk in te schatten is (o.a. ontbreken gedetailleerde RAMS-analyse, monumentenstatus, Machinerichtlijn).	HHNK werkt volledig ontwerp uit i.c.m. ingenieursbureau. Aannemers kunnen op basis hiervan goed een aanbieding maken	4 / 4	Op basis van een functionele uitvraag is het moeilijk voor een marktpartij om een gedetailleerd beeld te krijgen van de omvang van het werk.	2 / 4	Vroege betrokkenheid van een partij zorgt voor de versnelling in de realisatie en efficiency van het ontwerpproces. Risisco's zijn geod in beeld. Rol van markt en HHNK is hier duidelijk gescheiden	3 / 4	Gezamenlijk wordt de technisch complexe oplossing uitgewerkt. Alliantie voor complexe projecten. Bouwteam is "laagdrempeliger"	4 / 4
SAMENVATTING PROJECTSCOPE I.R.T. CONTRACTVORM		4 / 4		2 / 4		3 / 4		4 / 4
		0 / 1		0 / 1		0 / 1		0 / 1
		0 / 1		0 / 1		0 / 1		0 / 1

OVERALL SAMENVATTING	WEEGFACTOR	RAW	D&C	PDC	Bouwteam/Alliantie
Mate van regie	1	4 / 4	3 / 4	2 / 4	3 / 4
Kennis en capaciteit	1	2 / 4	3 / 4	4 / 4	2 / 4
Tijd en geld	1	4 / 8	4 / 8	4 / 8	8 / 8
Kansen en risico's	1	10 / 20	15 / 20	16 / 20	17 / 20
Projectscope i.r.t. contractvorm	1	4 / 4	2 / 4	3 / 4	4 / 4
	1	0 / 1	0 / 1	0 / 1	0 / 1
	1	0 / 1	0 / 1	0 / 1	0 / 1
TOTAAL SCORE		**TOTAAL SCORE** 50	**TOTAAL SCORE** 46	**TOTAAL SCORE** 51	**TOTAAL SCORE** 59
VOORKEURSOPTIE		**TOTAAL SCORE MET WEGING** 50	46	51	**TOTAAL SCORE MET WEGING** 59
MOTIVATIE					
TE NEMEN VERVOLGSTAPPEN					

Ad 3: Welke contractvorm ligt het meest voor de hand?

- Techniek:
  - Er zijn in dit geval gedetailleerde analyses nodig (en hiervoor gedetailleerde informatie van het kunstwerk) om de omvang van het probleem en de verbetermaatregelen te kunnen bepalen.
  - Om dit voor aanbesteding te doen is zeker risicovol.
    Voorbeeld: De machineveiligheid/CE-markering: Als er aanpassingen worden gedaan aan de bediening/sturing kan een CE-markering noodzakelijk worden wat een moeilijk in te schatten uitbreiding van de scope betekent.

Advies TFDT:

Samenwerking in een bouwteam:

- Samen realiseren van projectdoelen (benoem Kritische Succes Factoren)
- Gedeelde belangen / idealen
- Met beloning (of straf) voor (gebrek aan) excellente prestatie (in de vorm van KPI's)
- Het budget voor de realisatiefase pas vast te stellen na met de partner de Planfase

Ad 4: Is een Best Value procedure met een plafondbedrag een juiste marktbenadering?

+ Korte aanbestedingsperiode
+ Inschrijvers moeten met dominante informatie project doorgronden
+ Goede aanpak voor aanbesteding met onzekerheden, zoals ook vermeld onder aspecten van “ad 3”.
+ Concretiseringsfase waarin OG en ON samen het project en contract doorgronden
- Tijdens de aanbesteding is er geen dialoog
- Een interview met de sleutelfunctionarissen is een momentopname
- Het stellen van plafondbedragen heeft geen voorkeur van de markt die door TFDT is vertegenwoordigd. Dit omdat:
  - Plafondbedragen hebben geen invloed op prijsvorming
  - Er is bij OG en ON voldoende kennis over prijzen om vertrouwen te creëren

Tip TFDT:

Opname van een goed doordachte en juiste incentive voor de uitwerking van de scope in contract heeft meer effect

Advies TFDT:

Het project kent onzekerheden, wat vraagt om een aanpak in bouwteam. Een betrouwbare partner is eerste vereiste. Richt de aanbesteding hierop, met Best Value elementen, maar “schiet niet door in de leer…”

Ad 4: Is een Best Value procedure met een plafondbedrag een juiste marktbenadering?

Advies TFDT:

Een korte aanbestedingsprocedure met dialoog, maar met voldoende "ontsnappingsclausules"

1. Prekwalificatie van x naar 3 geschikte partijen:
   - Op basis van technische en financiële geschiktheid
   - Op basis van verifieerbare ervaring deze samenwerkingsvormen
2. Van 3 naar 1 in korte aanbestedingsperiode (max 2 maanden)
   - Concurrentiegerichte dialoog, waarin sleutelfunctionarissen PDC-contract al deelnemen
   - Beoordeling team tijdens dialoog, presentatie Plan/K&R-dossier en interview: Wie doorgrondt het project het beste en schept het meeste vertrouwen
   - Gunning op EMVI (>60%) en financiële aanbieding Planfase

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 4: Is een Best Value procedure met een plafondbedrag een juiste marktbenadering?

Vervolg advies TFDT:

3. Concretiseringsfase (2 maanden) met meest gerede partij om project samen te doorgronden: Opdracht verkenningsfase wordt pas verleend na deze fase. Geen “carte-blanche” door opgave van eenheidsprijzen
4. In bouwteam de Planfase doorlopen en gezamenlijk een VO maken.
5. Uitdrukkelijke intentie om voor realisatiefase met dezelfde partner 1:1 in zee te gaan, met ontsnappingsclausule voor beide partijen (alleen met gegronde reden)

Goed voorbeeld met beperkte scope: Waterschap Drents Overijsselse Delta: Aanpak Kampereilanden

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Goede voorbeelden in HWBP

Aanbesteding WSRL contract voor **kennisalliantie “Gorinchem-Waardenburg”.** Uitvoerende partij belangrijk en vroegtijdig aan boord, na aanbesteding opdracht voor planfase en intentie voor realisatiefase

Aanbesteding HHNK– contract voor invulling **alliantie “Markermeerdijken”.** De globale MER moet voldoende ruimte bieden. Gezonde toewijzing van de risico’s. ON-OG doet gezamenlijke uitwerking van het ontwerp ter voorbereiding van de realisatie.

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Goede voorbeelden in HWBP en Ruimte voor de Rivier

Aanbesteding WSRL P&D&C contract voor **Schoonhovenseveer- Langerak”.** Uitvoerende partij vroegtijdig aan boord.

Aanbesteding RWS-P&D&C contract voor **“Vier Maatregelen Nederrijn”.** De planfaseproducten en vergunningen waren onderdeel van de opdracht en hebben geleid tot doelmatige, snelle proces binnen budget van deze Ruimte voor de Rivier projecten met een hele goede samenwerking tussen ON en OG.

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Goede voorbeelden in HWBP .. en er buiten

Aanbesteding WDOD contract voor **Aanpak Kampereilanden.** Snelle BVP procedure met beperkte scope en een plafond bedrag.

Aanbesteding RWS contract voor **Spoedaanpak Wegen.** Op basis van voorlopig tracébesluit Met een plafondprijs en afspraak om de optimalisaties samen (Rijk en uitvoerende partijen) te verdelen en overschrijding tegen alleen directe kosten verrekenen.

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 5: Welke kansen en risico's brengt deze markt-benadering met zich mee?

+ “Best for Project”: De projectdoelstellingen zijn leidend voor de te leveren (beste) prestatie
+ Transparantie samenwerking met een gezamenlijk belang
+ Open boekhouding
+ Besluitvorming op basis van consensus (m.u.v. publieke taken)
+ Botsende functionaliteiten kunnen vroegtijdig aangepakt worden zonder grote beperkingen uit een contract.
+ Expliciete invulling aan de Marktvisie:
  Gezamenlijk aan de slag, niet meer vasthouden aan wat we hebben
+ Geen verrassingen
- Wat kan niet: Winst voor de één en verlies voor de ander
- Veel vrijheid kan “gemakzucht” betekenen: dus heldere KPI’s, en budget vaststellen

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 6: Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen?

- Basis voor een goed project is vertrouwen, de instrumenten zijn genoemd, maar houding wordt door ON en HHNK bepaald

- Benoem heldere en meetbare projectdoelstellingen en waardeer de aangeboden oplossingen met fictieve kortingen
  - Kwaliteit: Doelstellingen uit HWBP
  - Tijd
  - Geld
  - Omgeving
  - Samenwerking
  - Flexibel en toekomstbestendig:
    - In staat zijn om x m3 per uur af te voeren
    - WBI 2017

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 6: Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen?

- Zorg dat aanbiedingen objectief gemeten kan worden, voorbeelden:
  - Hoe gaat consortium om met het inbrengen en toepassen van de innovatie in het project
  - Hoe gaat consortium om met vergaren van nodige kennis binnen de OG organisatie
  - Hoe gaat consortium om met de kennisdeling
  - Hoe zorgt consortium voor draagvlak bij de stakeholders
  - Visie op de oplossingsrichtingen bij het invullen van botsende functionaliteiten bij de kunstwerken

  Hiermee kunnen vraagstukken van HHNK een onderdeel van aanbesteding worden:
  - Aanwenden van interne kennis voor het project?
  - Efficiënt betrekken van verschillende beherende afdelingen van HHNK ieder met eigen denkbeelden en cultuur

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 6: Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen?

- Ondervang botsende functionaliteiten door goed na te denken over het stellen van realistische beschikbaarheidseisen aan de functies waar wettelijk niets voor is vastgelegd.
- Zorg voor een verantwoorde risicoverdeling
- Innovaties zijn mogelijk, indien we belemmeringen wegnemen (sta niet bewezen technieken toe als er een goed beheer-/monitoringsprogramma is): Durf!
- In de aanbestedingsprocedure prikkels inbouwen voor innovatie welke bijdragen aan invulling van de projectdoelstellingen

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 6: Welke aandachtspunten zijn er om te komen tot een succesvolle uitvraag te komen?

- Zorg voor een gezond terugverdien model, waarbij ook het beperken van scope beloond wordt
- Stem vroegtijdig af met HWBP programmadirectie hoe innovaties betaald worden en hoe vergoeding van bovengenoemde incentive voor scopebeperking gebeurt.
- Best Value is geen doel op zich maar een nuttig hulpmiddel:
  Het vraagt ook voorbereiding IPM-team zodat zij juiste partner herkennen

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Ad 7: Hoe voorkomen we dat het MKB wordt uitgesloten tijdens de selectiefase?

- Geen selectie criteria stellen, maar neem het op als contracteis: Bijvoorbeeld: 30% van de aanneemsom te realiseren door MKB

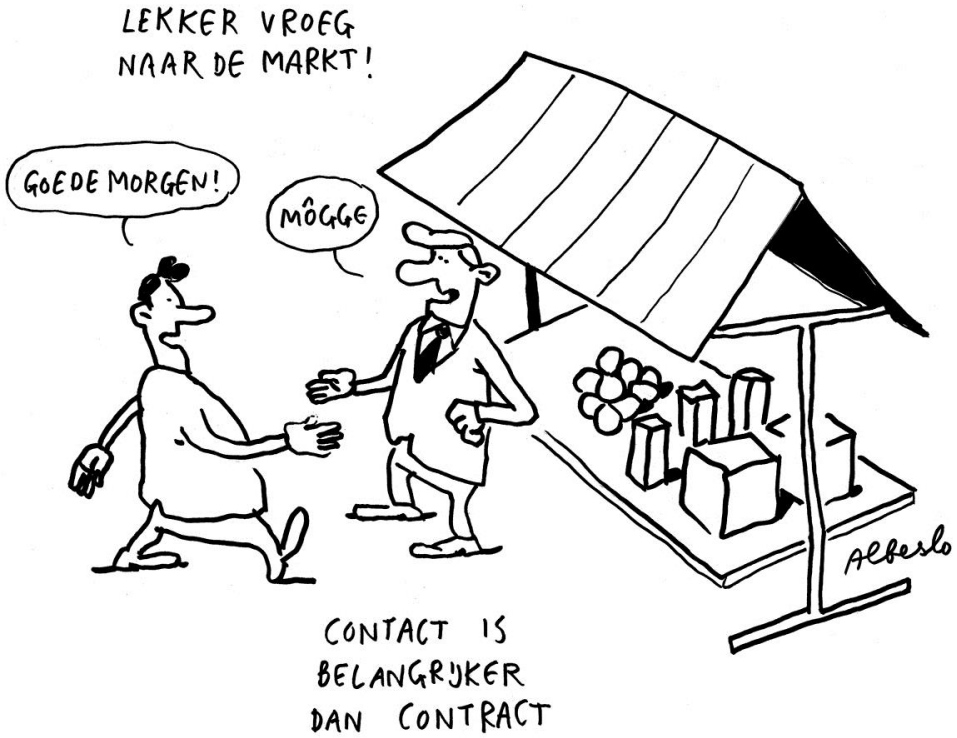
- Het kan ook opgenomen worden als EMVI-criterium, echter de “onderbuik” van beoordelaar gaat dan bepalen wat MKB is en wat lokaal… Er zijn wel voorbeelden, zoals project “Assetmanagement Kop van Noord-Holland”:
  De inschrijver doorgrondt het project t.a.v. inzet regionale MKB.
  - Maakt expliciet hoe de regionale MKB ingezet wordt
  - Maakt aannemelijk dat hij in staat is de projectdoelstelling(en) te realiseren op basis van een prestatie onderbouwing
  - Wat is concreet uw inzet van regionale MKB

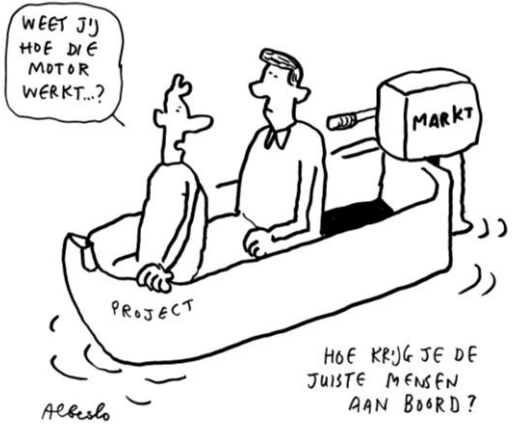
Hoe inschrijver MKB inzet is geheel aan de inschrijver. Aanbesteder heeft geen oordeel over aard van deze inzet.
Het gaat er om dat MKB (zoveel mogelijk) wordt ingezet en dat er aantoonbaar wordt gemaakt dat Inschrijver daadwerkelijk de aangeboden inzet MKB realiseert.

Advies TFDT:

Beperk dit aspect tot een contracteis, ieder selectiecriterium is een risico voor de vertraging van de aanbesteding (bezwaar tegen uitsluiting)

TASKFORCE DELTATECHNOLOGIE


LEKKER VROEG NAAR DE MARKT!
GOEDE MORGEN!
MÔGGE
Alberto
CONTACT IS BELANGRIJKER DAN CONTRACT


WEET JIJ HOE DIE MOTOR WERKT...?
MARKT
PROJECT
HOE KRIJG JE DE JUISTE MENSEN AAN BOORD?
Alberto

TASKFORCE
DELTATECHNOLOGIE

Contact: info@taskforcedeltatechnologie.nl

Kijk ook eens op onze website:
www.taskforcedeltatechnologie.nl

Bouwend Nederland
de vereniging van bouw- en infrabedrijven

VERENIGING VAN
WATERBOUWERS

NL INGENIEURS