



**Voor
betere
gebouwen**

Vernieuwbouw gemeentehuis Oosterhout in Arendshof II

Aanbestedingsstrategie

26 februari 2025

Opdrachtgever	:	Gemeente Oosterhout Slotjesveld 1 4902 ZP Oosterhout
Contactpersoon	:	Edgar Blokker
Adviseur	:	Stevens Van Dijck Bouwmanagers en Adviseurs Boerhaavelaan 34 2713 HX Zoetermeer
Contactpersoon	:	Eelco Braakman
Project	:	4565
Betreft	:	Aanbestedingsstrategie
Datum	:	26 februari 2025
Status	:	Ter behandeling in de Stuurgroep
Kenmerk	:	20250226 4565 eb01
Aantal pagina's	:	12
Auteur	:	Eelco Braakman
Paraaf	:	

versie	datum	wijzigingen (voornaamste)
0.1	03 april 2023	Opzet
0.2	19 april 2023	1 ^e afstemming Edgar
0.3	24 april 2023	Afstemming OT
0.4	30 mei 2023	Input OT verwerkt
0.5	08 juni 2023	T.b.v. Stuurgroep
0.6	22 januari 2025	Update nieuwe planning en voor afstemming Inkoop
1.0	26 februari 2025	T.b.v. Stuurgroep

AFKORTINGEN

PvE	Programma van eisen
VO	Voorontwerp
DO	Definitief Ontwerp
TO	Technisch Ontwerp
UO	Uitvoeringsgereed Ontwerp
UAV	Uniforme Administratieve voorwaarden voor de uitvoering van werken
BIM	Building Information Modelling – een digitaal en integraal 3D model van een gebouw dat ook de data van de componenten bevat

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	5
2.	MARKTANALYSE	5
3.	CONTRACTVORMEN	5
4.	CONTEXT	6
4.1.	Het ontwerpproces	6
5.	ANALYSE CONTRACTVORM	7
5.1.	De context.....	7
5.2.	Een eerste verkenning.....	7
5.3.	Advies	7
5.3.1.	Bouwteam light: aannemers betrekken tijdens TO.....	7
5.3.2.	Innovatieperiode na contractvorming.....	8
6.	PROCEDURES	8
6.1.	Openbare procedure	8
6.2.	Niet-openbare procedure.....	8
6.2.1.	Selectiefase	9
6.2.2.	Inschrijvingsfase	9
6.3.	Advies	9
7.	PERCEELINDELING	9
7.1.	Voor- en nadelen van perceelindeling	9
7.1.1.	Bouwcombinatie	10
7.1.2.	Coördinatieovereenkomst.....	10
7.2.	Advies	10
8.	ORGANISATIE AANBESTEDING.....	11
9.	PLANNING.....	11
	BIJLAGE I WERKWIJZE INNOVATIE/VALIDATIEPERIODE NA CONTRACTVORMING	12

1. INLEIDING

De gemeente Oosterhout heeft winkelcentrum Arendshof II aangekocht met de ambitie om de leegstand in de winkelveerbraad tegen te gaan en tegelijkertijd het gemeentehuis in de binnenstad van Oosterhout te realiseren, dicht bij de bewoners. Stevens Van Dijk heeft de opdracht gekregen om het bouwmanagement voor dit mooie project op zich te nemen. Onderdeel van die opdracht is het adviseren over en ondersteunen bij de aanbesteding van het Werk. In deze notitie wordt stilgestaan bij een aantal afwegingen voor deze aanbesteding om tot een gedragen advies te komen.

2. MARKTANALYSE

Momenteel is sprake van een uiterst dynamische markt. De volgende aspecten spelen een rol:

- Materialen en grondstoffen: Door schaarste aan grondstoffen zijn de prijzen in de afgelopen jaren excessief gestegen. Door de recente en eveneens excessieve stijging van de energieprijzen wordt dit proces nog verder versterkt. In veel sectoren is zelfs sprake van dagprijzen.
- Arbeid: Door de overspannen bouwmarkt zijn ook de prijzen van onderaannemers sterk gestegen. Dit is slechts gedeeltelijk toe te schrijven aan schaarste van materialen en grondstoffen. Ook bij onderaannemers die vrijwel alleen 'arbeid leveren' doen zich aanzienlijke prijsstijgingen voor en de cao-lonen zijn met percentages van orde grootte 13% per jaar gestegen.
- Inflatie: We hebben nog steeds te maken met bovengemiddelde inflatiecijfers. Deze worden in hoge mate veroorzaakt door de ontwikkeling van de energieprijzen. Wat feitelijk al in het eerste punt is genoemd.

Hoe deze aspecten zich de komende tijd gaan ontwikkelen is niet te voorspellen. Een mogelijk scenario is dat Nederland afstevent op een recessie. Waardoor de bouwmarkten waarschijnlijk zullen gaan dalen door de dan ontstane overcapaciteit. De schaarste aan bepaalde grondstoffen en materialen is daarmee niet ten einde. Maar de schaarste zal door de verminderde vraag mogelijk wel leiden tot lagere prijzen. Ook is onduidelijk hoe de energieprijzen zich ontwikkelen (Het wegvallen van het prijsplafond, negatieve uurtarieven bij zonintensieve dagen, oorlog en de OPEC hebben allemaal invloed die moeilijk te voorspellen is). Ergo: als dit scenario zich voordoet is het aannemelijk dat de bouwmarkten dalen, maar of ze met een aanzienlijk percentage dalen is de vraag.

Momenteel is aan de orde dat aannemers uiterst terughoudend zijn met het indienen van een vaste prijs, zelfs als bij de inschrijving hun aanneemsom 'gedekt' is door offertes van onderaannemers. Als we een vaste prijs vragen kunnen er mogelijk lokale middelgrote aannemers afhaken. De grotere aannemers zullen risico's inrijzen. We moeten dus goed nadenken over welk mechanisme we willen gebruiken om tot prijszekerheid te komen.

Op grond van deze analyse is een maximale beheersing van het prijsniveau gewenst. Dit heeft twee elementen:

1. Tijdens de ontwerpfasen is het streven de prijsontwikkelingen zo goed mogelijk te volgen om verrassingen te voorkomen;
2. Idealiter is een vroege prijszekerheid gewenst aangezien we nog steeds stijgende markten verwachten door o.a. loonontwikkeling en onzekerheden.

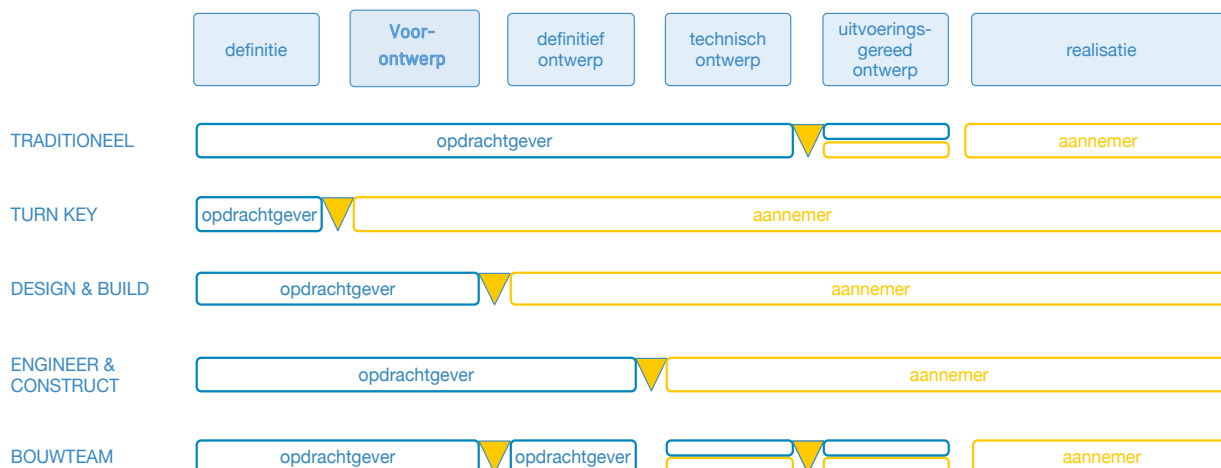
3. CONTRACTVORMEN

De belangrijkste contractvormen zijn de volgende:

- Traditioneel
- Turn-key
- Design & Build
- Engineer & Construct
- Bouwteam

Daarnaast zijn er nog veel variaties op de genoemde vormen mogelijk. Het essentiële onderscheid tussen de verschillende vormen is de mate waarin de uitvoerende partijen geheel of gedeeltelijk verantwoordelijk zijn voor het ontwerp. In dat geval wordt gesproken over een geïntegreerde contractvorm. Die ontwerpverantwoordelijkheid is bij het traditionele contract nihil, bij Turn-key geheel, en bij Design & Build en Engineer & Construct gedeeltelijk. Bij het

bouwteam contract is zijn de uitvoerende partijen wel betrokken bij het ontwerp, maar dan in een adviserende rol. Het essentiële onderscheid tussen de Turn-key vorm en de overige vormen is dat de opdrachtgever bij deze vorm niet of nauwelijks betrokken is bij het ontwerp- en uitvoeringsproces.



De adviseurs voor dit project zijn aanbesteed op basis van het uitgangspunt van een traditionele aanbesteding. Zij zijn dus verantwoordelijk voor een volledig zelfstandig uitgewerkt technisch ontwerp. Het bijstellen van deze strategie dient dus in goed overleg met het ontwerpteam plaats te vinden. Hierbij is een latent risico aanwezig dat er extra advieskosten uit voortkomen. Deze additionele kosten moeten dan opwegen tegen de optimalisaties van de aannemer.

4. CONTEXT

In dit hoofdstuk wordt de context zo uitgebreid mogelijk omschreven. Het gaat om aspecten die onderscheidend zijn ten opzichte van een niet complex project. Zoals de nieuwbouw van een standaard verhuurkantoor op een niet binnenstedelijke kavel.

4.1. Het ontwerpproces

Gelet op de context en het feit dat sprake is van een intensieve verbouwing middenin het centrum van Oosterhout, spelen de volgende aspecten een rol:

- Uitvoeringsspecificaties versus ontwerp oplossingen. Ook al zijn de ontwerp specificaties zeer gedetailleerd, dan nog is er geen garantie dat een ontwerper de juiste ontwerp oplossingen genereert. Dat fenomeen doet zich bij veel aspecten voor zoals: functionaliteit, logistiek, en techniek. En dan gaat het vaak om details die in de fase TO en UO worden uitgewerkt. Tijdens deze engineering fase werken de aannemers de leverancier specifieke technische details uit die veelal nog impact hebben op leiding tracés, ruimtegebruik, bekabeling en regelingen.
- Expertise. In veel gevallen beschikken adviseurs en uitvoerende partijen over alle expertise om een compleet ontwerp te creëren volgens de regels der kunst. Bij complexe omgevingen zoals in het binnenstedelijk gebied hebben bouwlogistiek en -methodiek impact op de technische uitwerking van het project. Hoe groot en/of hoe zwaar mogen bouwelementen zijn om ze goed op locatie te kunnen verwerken? Hoe krijgen we de WKO goed de grond in?
- Fabricaten. In het algemeen is het doel om zo min mogelijk fabricaten te omschrijven om daarmee de marktwerking niet negatief te beïnvloeden. Overigens mogen publieke opdrachtgevers ook geen fabricaten voorschrijven of ze moeten een brede range voorschrijven.
- Voortschrijdend inzicht. Het streven is om 'aan de voorkant' 100% commitment te creëren. Door gebruikers en beheerders bij het PvE te betrekken en vervolgens bij het VO, DO en TO. De praktijk is weerbarstiger. Sommige inzichten ontstaan simpelweg tijdens het ontwerpproces en veelal is een bepaalde mate van uitwerking nodig om

gerichte feedback te verkrijgen. Dit betekent dus dat de kans dat op een laat moment nog wijzigingen plaats vinden groot is (zeker bij een overheidsinstelling).

Op grond van deze analyse is een intensieve betrokkenheid van de gemeente en de gebruiker bij het ontwerpproces gewenst en onderhand ook ingericht.

5. ANALYSE CONTRACTVORM

De huidige planning voorziet erin dat het definitief ontwerp (DO) begin april 2025 gereed is en het TO begin september 2025.

5.1. De context

Bij het bepalen van de optimale contractvorm zijn de volgende randvoorwaarden, uitgangspunten en situationele aspecten van belang:

- De marktomstandigheden zijn dynamisch. De bouwkosten zijn in de afgelopen jaren sterk gestegen. De dynamiek is zodanig dat veel leveranciers geen vaste prijs af willen of kunnen geven. Daarnaast is sprake van schaarste van essentiële bouwmaterialen en elektrotechnische componenten. De loonontwikkeling is stevig en een onzekere factor voor de langere termijn.
- De realisatie vindt plaats binnen een binnenstedelijke locatie. Dit stelt hoge eisen aan het beperken van overlast, de bouwlogistiek en het beperken van risico's naar de omgeving.
- De gebruikers zijn nauw en tot in hoge mate van detail betrokken bij de ontwikkeling. Ook de keuze van de inrichting heeft invloed op het ontwerp en op de realisatie. Het optreden van voortschrijdend inzicht is eerder een gegeven dan een vraag.
- Risico van vertrek winkels, openhouden parkeergarage en H&M. De timing van activiteiten moet goed worden afgestemd om de ontwikkelingen met de winkels in het winkelcentrum.
- Vernieuwbouw versus nieuwbouw: de uitvoerende partijen moeten ervaring hebben met het aanpassen van vastgoed en dus goed om kunnen gaan met een bestaand gebouw. Dit vraagt andere competenties dan het recht toe recht aan realiseren van een nieuwbouwproject. Hierbij spreekt het aan om een partij tijdig te betrekken om de bestaande situatie goed en zorgvuldig in kaart te brengen. Niet alleen in maatvoering, maar juist ook op kwaliteit van de elementen.

5.2. Een eerste verkenning

Gelet op de aard en de context van het project is een grote invloed van de opdrachtgever en gebruikers op het ontwerp en de keuze van materialen, componenten en detaillering evident. Dit impliceert dat contractvormen die hiervoor de ruimte bieden in beginsel in aanmerking komen. Hoofdvormen die hierin min of meer aan voldoen zijn de traditionele contractvorm en de bouwteam variant. Gezien de complexiteit van de opgave kan het interessant zijn om de bouwteamvariant verder te verkennen. Dit impliceert echter wel direct een snelle opstart van de aanbestedingsprocedure aangezien de DO fase al over de helft is en dus bijna is afgerond.

5.3. Advies

Voor een goede betrokkenheid van uitvoeringsexpertise in de voorbereiding op de realisatie zijn wat ons betreft nog twee scenario's denkbaar:

5.3.1. Bouwteam light: aannemers betrekken tijdens TO

Hierbij worden de uitvoerende partijen geselecteerd en betrokken bij de laatste uitwerking van het TO. Dit vraagt van de geselecteerde partij een snelle inleving in het project en vlot bijtrekken in informatieniveau. Zo kan er aan het einde van het TO nog invloed worden uitgeoefend op fabricaten en technische details. Na afronding van het TO calculeert de aannemer traditioneel de aanneemsom en doet een aanbieding. In dit scenario wordt het element prijs in de aanbesteding verkleind en wordt de marktwerking wat beperkt.

5.3.2. Innovatieperiode na contractvorming

Door de aannemers in de gelegenheid te stellen het TO goed door te werken en een eerste engineering te doen op technische uitwerking worden innovaties, uitvoeringsexpertise en coördinatie voor de opdracht in kaart gebracht. Gelijktijdig kan de aannemer het bestaande pand goed opnemen en onderzoeken. De aannemers krijgen twee maanden de tijd om alles goed door te werken en geoptimaliseerd plan en prijs af te geven bij de aannemingsovereenkomst. In de aanbesteding zal hiervoor de voorwaarde worden opgenomen dat hier geen hogere aanneemsom uit mag voortkomen. Deze variant hebben wij eerder succesvol toegepast bij project Science Campus voor de Universiteit Leiden. Mogelijk extra advieskosten die hieruit voortkomen voor het OT moeten volledig worden gedekt door het resultaat van de optimalisaties.

Ons advies is om voor dit project te kiezen voor de innovatieperiode. Zo hebben we een minimale impact op de werkzaamheden van het ontwerpteam. Hiermee bouwen we rust in het proces, geven we de aannemers gedegen de tijd om het bestaande gebouw te onderzoeken en het TO nader uit te werken zonder veel risico te hoeven nemen tijdens de aanbesteding. Een uitgebreidere toelichting van werkwijze van de innovatieperiode is opgenomen in de bijlagen bij dit document.

6. PROCEDURES

De aanbestedingswet kent voor Werken boven de huidige Europese drempel van € 5.538.000,- twee procedures als mogelijkheid: de openbare en de niet-openbare Europese procedure.

6.1. Openbare procedure

De openbare procedure is een aanbestedingsprocedure in één ronde. De aanbesteding wordt algemeen bekend gemaakt. Iedere geïnteresseerde aanbieder kan direct inschrijven. De aanbestedende dienst mag bepalen dat enkel inschrijvers die aan de door hem gestelde geschiktheidseisen voldoen voor verlening van de opdracht in aanmerking komen. Gunning geschiedt op basis van de inschrijving. De aanbestedende dienst mag niet met inschrijvers onderhandelen over de ingediende inschrijvingen.

Openbare procedures worden vaak toegepast bij het plaatsen van een opdracht in een markt die een overzichtelijk en een beperkt aantal partijen kent. Een voordeel is de relatief beperkte duur van ongeveer acht weken van deze procedure.

6.2. Niet-openbare procedure

De niet-openbare procedure is een aanbestedingsprocedure in twee rondes. De aanbesteding wordt algemeen bekend gemaakt. In de eerste ronde kan iedere geïnteresseerde aanbieder zich als gegadigde aanmelden. De aanbestedende dienst laat een vooraf vastgesteld aantal gegadigden toe. Deze voldoen allen aan de geschiktheidseisen. De aanbestedende dienst selecteert op basis van vooraf kenbaar gemaakte selectiecriteria het van tevoren vastgestelde maximaal aantal gegadigden en deze gaan door naar de tweede ronde - de eigenlijke inschrijving. Gunning geschiedt op basis van de inschrijving. De aanbestedende dienst mag niet met de inschrijvers onderhandelen over de ingediende inschrijvingen.

Het minimum aantal gegadigden dat tot de inschrijving moet worden uitgenodigd bedraagt vijf, waarmee ook een goede marktwerving ontstaat. Ons advies is om ook een selectie van vijf partijen te doen.

Niet-openbare procedures kunnen het beste worden toegepast bij het plaatsen van een opdracht in een markt met een groot aantal partijen. Het biedt dan het voordeel van twee rondes; 1 ronde voor het selecteren van de geïnteresseerde partijen en één ronde voor het selecteren van de beste inschrijving. De niet-openbare procedure duurt ongeveer 15 weken; 30 dagen voor de selectie van de ondernemers en 40 dagen voor indiening van de inschrijvingen indien de aanbestedingsdocumenten via Merccell rechtstreeks en volledig toegankelijk zijn. Normaliter wordt voor de indieningsfase meer tijd uitgetrokken om inschrijvers in de gelegenheid te stellen een goed uitgewerkte inschrijving te doen.

6.2.1. Selectiefase

De fase om van “veel” naar een select aantal partijen te komen. Op basis van kerncompetenties (knock-out) en selectiecriteria wordt een eerste selectie gemaakt van partijen die een inschrijving mogen doen. Met deze fase wordt voorkomen dat onnodige veel informatie gedeeld hoeft te worden met een groot aantal deelnemers en wordt de inspanning van inschrijvers en de aanbestedende dienst proportioneel opgezet. Afhankelijk van het beoogd aantal te contracteren partijen wordt in de selectiefase een doel gesteld voor het aantal partijen dat wordt toegelaten tot de Inschrijvingsfase. In deze fase worden partijen beoordeeld op welke competenties in het bedrijf aanwezig zijn en behaalde resultaten uit het verleden.

6.2.2. Inschrijvingsfase

De fase om van een select aantal partijen tot de te contracteren partijen te komen. Tijdens deze fase wordt de prijsvorming concreet afgerond en worden partijen beoordeeld op wat ze voor het project gaan doen. Het is zaak om hierin duidelijke afspraken vast te leggen waarbij vanuit het project helder wordt gesteld wat er van de Opdrachtgever verwacht mag worden en wat van de Opdrachtnemer verwacht wordt. Niet alleen in contractuele en administratieve zin, maar ook op basis van bouwplaatszaken, doorlooptijden, informatievoorziening e.d.

6.3. Advies

Gezien de aard en omvang van het Werk dat voor het project wordt aanbesteed wordt geadviseerd een Niet-openbare procedure in te zetten. Hiermee wordt de inspanning van de leveranciers beperkt en kan in eerste instantie een selectie worden gemaakt van leveranciers die een grotere inspanning moeten doen om het Werk te verkrijgen. De kern van het advies is doelmatig inkopen conform de gids proportionaliteit. Door niet-openbaar te gaan hoeven niet “veel” partijen een volledige inspanning te doen op de aanbesteding.

7. PERCEELINDELING

Bij aanbesteden wordt met percelen bedoeld het binnen de regels onderverdelen van één opdracht in meer stukken. Uitgangspunt van de Aanbestedingswet is dat geclusterde opdrachten in principe in percelen verdeeld moeten worden. Het opdelen van opdrachten verhoogt de marktwerking, ook kunnen kleinere ondernemingen inschrijven. Een aanbestedende dienst mag een opdracht niet opknippen in meerdere opdrachten om onder de verplichting tot Europees aanbesteden uit te komen. In dit verband spreekt men vaak ten onrechte over percelen. Eén van de onderdelen die in de praktijk problemen oplevert, is de vaststelling of werken, producten en/of diensten die ingekocht worden, als één geheel moeten worden gezien of als losse onderdelen.

Uitgangspunten zijn:

- Niet splitsen om onder de regelgeving uit te komen;
- Soortgelijke producten of diensten mogen niet gesplitst worden;
- Producten en diensten die bij elkaar horen (homogene leveringen), zoals de levering van een telefooncentrale – met het onderhoud daarvan, moeten samengenomen worden.

Daarbij moet telkens overwogen worden of de opdracht in percelen opgedeeld kan worden.

7.1. Voor- en nadelen van perceelindeling

In de bouwwereld worden aanbestedingen wisselend in percelen aanbesteed of niet. Bij het splitsen in percelen worden ook nog verschillende afwegingen gemaakt en verschillende percelen toegepast. Een opgave zoals de vernieuwbouw van het gemeentehuis kan in de volgende percelen worden opgedeeld:

1. Oogst, sloop en bouwrijp maken;
2. Bouwkundig werk
3. Maatwerk meubilair
4. Elektrotechnisch werk
5. Werktuigbouwkundig werk
6. Transportinstallaties (liften)

Indien gebruik wordt gemaakt van een aanbesteding in één perceel is er meestal sprake van een bouwcombinatie.

7.1.1. Bouwcombinatie

Voordeel van een bouwcombinatie is dat partijen er zelf voor gekozen hebben om samen op het Werk in te schrijven. Daarbij ligt er vaak een eerdere samenwerking of gezamenlijke moedermaatschappij aan ten grondslag. Hiermee wordt de opdrachtgever ontzorgd in het geval dat er onderling onduidelijkheden, coördinatieproblemen zijn of verrekening van posten nodig is. Nadeel is dat de volledige opslagen van de bouwkundig aannemer over alle onderliggende posten worden opgevoerd, welke momenteel in de markt liggen tussen de 20 en 25% liggen. Hiermee is deze vorm dus duurder dan wanneer het werk in percelen wordt aanbesteed en er alleen coördinatiekosten worden gerekend.

7.1.2. Coördinatieovereenkomst

Bij het aanbesteden in aparte percelen wordt de coördinatieovereenkomst ingezet om partijen onderling afspraken met elkaar vast te laten leggen. De bouwkundig aannemer wordt meestal als hoofdaannemer geduid en krijgt de coördinatieplicht op tijd en locatie van de werkzaamheden. Hij maakt een gecoördineerde integrale uitvoeringsplanning, organiseert de bouwplaats en -logistiek. Voor deze coördinatieplicht ontvangt de bouwkundig aannemer een coördinatievergoeding die momenteel in de markt rond de 4% van de aanneemsom van de nevenaannemers ligt.

Nadeel van deze aanpak is dat partijen aan elkaar worden verbonden zonder dat ze daar op voorhand voor hebben gekozen. Als er zich onderling conflicten voordoen komen deze op het bordje van de bouwdirectie en opdrachtgever.

7.2. Advies

Gezien de omvang van het project, de stand van het ontwerp en binnenstedelijke complexiteit adviseren wij om de aanbesteding in de volgende percelen op te delen:

1. Oogst, sloop en bouwrijp maken, Bouwkundig werk, Maatwerk meubilair en Transportinstallaties
2. Elektrotechnisch werk & Werktuigbouwkundig werk

Met deze twee percelen is er een goede marktwerking mogelijk en voorkomen we hoge staartkosten (gemiddeld 10-15%).

Het bouwkundig werk wordt dan ingericht met het oogsten, slopen, bouwrijp maken, bouwkundig werk inclusief maatwerkmeubilair en de transportinstallaties. Hiermee is de bouwkundig aannemer verantwoordelijk voor goede voorzieningen bij het oogsten en hergebruik van materialen rond het parkeergebouw. Daarbij adviseren wij deze partij ook de coördinatieplicht te geven over de installaties. Via een goed opgestelde coördinatie-overeenkomst die voor beide partijen in de aanbesteding wordt meegestuurd, een goede kick-off en contractmanagement tijdens de uitvoering kan de onderlinge samenwerking goed worden ingericht en geborgd.

Het is mogelijk om oogst, sloop en bouwrijp maken in een apart perceel aan te besteden. Meestal leidt dit tot discussies over de staat van het gebouw op het overdrachtsmoment. Hierdoor is het te adviseren dit onder te brengen bij de (bouwkundig) hoofdaannemer.

Het is mogelijk om maatwerk in een apart perceel aan te besteden en bijvoorbeeld als directielevering in te brengen. Hierdoor is er meer tijd beschikbaar voor de uitwerking van het maatwerk en kan de prijsvorming (iets) later worden gedaan. Vaak is het echter beter om dit wel mee te nemen i.v.m. veel coördinatie voor elektra/water/riolering. Het kan evengoed later worden ingevuld in de planning, daar zijn verschillende manieren voor die ingeregeld kunnen worden met de aannemers. Hetzelfde geldt voor de transportinstallaties.

De installaties adviseren wij gecombineerd aan te besteden. De scheiding tussen de beide installaties wordt steeds vager. Werktuigbouwkundige installaties vragen steeds meer elektrotechnische- en data-infrastructuur. Beide installateurs werken steeds nauwer samen wat er in een aantal gevallen al toe geleid heeft dat bedrijven samen zijn gegaan (zoals Croon en Wolter & Dros).

De criteria is belangrijk bij aanbesteding met een verificatie zodat hierin voldoende kwaliteit / tijd is gewaarborgd en waarbij op geld bijvoorbeeld een marge meegenomen wordt. Deze marge geeft aan hoeveel er na verificatie nog

maximaal bij mag komen aan meerwerk. Daarmee voorkom je dat het bouwbudget extreem wordt opgehoogd na de verificatie.

8. ORGANISATIE AANBESTEDING

Om de aanbesteding in goede banen te leiden is er een organisatie nodig waarbij Inkoop is aangehaakt en die parallel loopt met het ontwerptraject. Het sub projectteam dat de aanbesteding verzorgt rapporteert wel aan dezelfde Stuurgroep. Wij stellen voor om het projectteam als volgt in te richten:

- Edgar Blokker (opgaveleider, opdrachtgever)
- Arno Maas (inkoop)
- Ron Kalk (installatiebeheerder)
- Eelco Braakman (Stevens Van Dijck, projectmanager)
- Branco Schot / Mark Mol (Nelissen, installatieadvies)

De communicatie met externe leveranciers loopt volledig via Inkoop en wordt ingericht in Mercell.

De overige ontwerpteamleden worden meegenomen in de uitwerking van criteria en de vraagstelling naar de partijen. Waar nodig kunnen ontwerpteamleden schriftelijk worden bevraagd en input leveren op de stukken.

Ook het BIM-aspect en afspraken tussen de verschillende percelen zijn in de criteria van groot belang.

9. PLANNING

Uitgaande van een traditionele aanbesteding (zoals meegegeven in de aanbesteding van de adviseurs) is het zaak om de aanbesteding eind april 2025 te starten.

99	Voorselectie BWK en Inst aannemers (Europees met voorselectie)	26,8 wkn	maa 6-1-25	don 10-7-25
100	Aanbestedingsdossier, selectieleidraad en advertentie opstellen	8 wkn	maa 6-1-25	vri 28-2-25
101	aanbestedingsdossier, selectieleidraad en advertentie vaststellen	2 wkn	maa 3-3-25	vri 14-3-25
102	opstellen gunningsleidraad	4 wkn	maa 17-3-25	vri 11-4-25
103	besluitvorming gunningsleidraad	2 wkn	maa 14-4-25	vri 25-4-25
104	plaatsen aankondiging opdracht	1 dag	woe 30-4-25	woe 30-4-25
105	aanmeldingstijd (30 kalenderdagen)	30 vdagen	woe 30-4-25	vri 30-5-25
106	Aanmelding (uiterste datum)	0 dagen	vri 30-5-25	vri 30-5-25
107	aanmeldingen toetsen a.h.v. selectieleidraad (incl. bewijsstukken)	2 wkn	maa 2-6-25	vri 13-6-25
108	Vaststellen uit te nodigen partijen	2 wkn	maa 16-6-25	vri 27-6-25
109	Partijen op de hoogte stellen van selectie voor inschrijving	1 dag	maa 30-6-25	maa 30-6-25
110	uitnodiging tot inschrijving & bezwaartermijn partijen (15 dgn)	10 vdagen	maa 30-6-25	don 10-7-25
111	Inschrijvingsfase BWK en Inst. aannemers	22,6 wkn	woe 10-9-25	vri 27-2-26
112	Aanbestedingsdocumenten verzenden	1 dag	woe 10-9-25	woe 10-9-25
113	rekentijd/ voorbereiding inschrijving	10 wkn	don 11-9-25	woe 19-11-25
114	Inschrijving	1 dag	don 20-11-25	don 20-11-25
115	beoordeling inschrijvingen	5 dagen	vri 21-11-25	don 27-11-25
116	Besluit voorgenomen gunning & bekendmaking (doorlooptijd OG)	2 wkn	vri 28-11-25	don 11-12-25
117	Alcatel termijn 20 dgn	20 vdagen	don 11-12-25	woe 31-12-25
118	Verificatie door aannemer	2 mndn	vri 12-12-25	don 19-2-26
119	Consensus	1 wk	vri 20-2-26	don 26-2-26
120	Afronding contract	1 vdag	don 26-2-26	vri 27-2-26

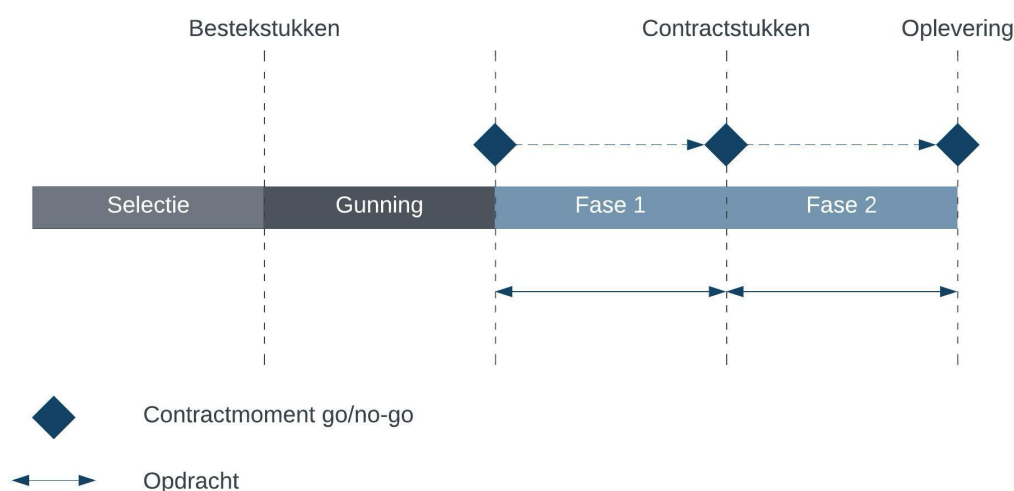
Figuur 1: fragment huidige projectplanning

Indien wordt gekozen om in een bouwteamconstructie de uitvoerende partijen nog te betrekken in de technisch ontwerpfase is het zaak om de aanbesteding zo spoedig mogelijk op te starten en de doorlooptijden te optimaliseren. Zo ontstaat er na de aanbestedingsprocedure nog ruimte om einde TO een toets te laten uitvoeren door de aannemers voordat de prijsvorming definitief wordt ingestoken. In deze procedure is minder tijd nodig voor de inschrijvingsfase aangezien de leveranciers hier nog niet het hele project hoeven af te prijzen.

BIJLAGE I WERKWIJZE INNOVATIE/VALIDATIEPERIODE NA CONTRACTVORMING

Het toepassen van een validatieperiode is mogelijk middels een aanpassing c.q. aanvulling op de contractvorm "Bouwteam" of "Traditioneel". De contractvorm inclusief validatieperiode is als volgt gefaseerd:

- fase 1: verificatiefase;
- fase 2: uitvoeringsfase



Tijdens de verificatiefase zullen de uitvoerende partijen, parallel aan de bouwvoorbereiding, in samenwerking met de ontwerpende partijen de bestekstukken verifiëren. Dit betekent dat geconstateerde omissies, tegenstrijdigheden et cetera in de bestekstukken hersteld dienen te worden. Gedurende deze fase blijft het ontwerpteam eindverantwoordelijk voor het ontwerp. De taken en verantwoordelijkheden van de uitvoerende partijen worden vastgelegd in een beheersplan. Tot de taken en verantwoordelijkheden van de aannemer zullen onder meer de volgende zaken behoren:

- Het participeren bij het verifiëren van de bestekstukken;
- Het verwerken van de goedgekeurde optimalisatievoorstellen;
- Bewaken van de inschrijvingssom;
- Bewaken van de overeengekomen planning;
- Vervaardigen integrale uitvoeringsplanning;
- Opstellen van bouwvoorbereidingsstukken;
- Coördinatie van de verschillende werkzaamheden en directieleveringen;
- Controleren van de ontwerptekeningen en starten met de bouwtekeningen aan de hand van het tekeningenroulatie-schema;
- Engineering van de installaties (met speciale aandacht voor WKO en Sprinkler);
- Afstemming met NUTS-partijen;
- Uitvoeringsvoorbereiding.

Door de participatie van de uitvoerende partijen in de verificatiefase kunnen zij garanderen dat de contractstukken vóór de start van de daadwerkelijke uitvoeringsfase compleet, foutloos en maakbaar zijn. Eventuele omissies die later worden opgemerkt kunnen daardoor geen reden meer vormen voor meerwerk en zijn de verantwoordelijkheid van de uitvoerende partijen, voor zover deze tijdens de aanbesteding of de verificatiefase redelijkerwijs konden worden gesignaleerd. Door deze gedegen bouwvoorbereiding wordt het risico van faalkosten aanzienlijk beperkt.