

Product sheet

Aanbestedingsmanagement voor
publieke opdrachtgevers



First Rotterdam: Aanbestedingsmanagement

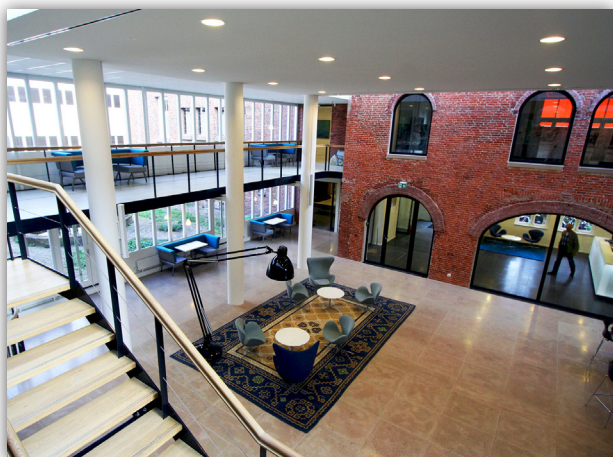


igg bouweconomie.
bointon de groot

Het financiële fundament onder uw bouwprojecten

Betrokken bij:

2



Gemeentehuizen

Aanbestedingsmanagement

Centrale huisvesting gemeente Leidschendam-Voorburg

Functies: kantoren en parkeren

Architect: architecten CIE / Kraaijvanger



Onderwijsgebouwen

Aanbestedingsmanagement

Comeniusschool Den Haag

Functies: basisschool

Architect: Geurst & Schulze Architecten



Kantoren

Aanbestedingsmanagement

The Sharing Tower

Functie: kantoor, parkeren

Architect: OZ architect



Bijzondere bouwwerken

Aanbestedingsbegeleiding

Parkeergarage Tournooiveld

Functie: Ondergrondse parkeergarage

Architect: SenS Real Estate

Aanbestedingsmanagement, publieke organisaties

IGG Bointon de Groot B.V. is van oudsher gespecialiseerd in bouweconomisch advies en gaandeweg heeft IGG zich ook gespecialiseerd in aanbesteden en contracteren. Omdat bouweconomisch advies veelal in de initiatief- en ontwerpfase van een bouwproject plaats vindt, sluit deze dienst goed aan bij het thema aanbesteden. In deze fases dienen immers ook besluiten te worden genomen over de wijze van aanbesteden en voorwaarden die in de overeenkomsten worden opgenomen. Doordat deze onderwerpen veel relatie hebben met elkaar is het zinvol deze te combineren. Een aanbesteding en de aard en inhoud van een contract zijn immers ook bepalend voor de uiteindelijke bouwkosten.

Hoewel IGG synergievoordelen ziet in het combineren van bouweconomisch advies en aanbestedingsmanagement, zijn beide diensten uiteraard los van elkaar in te zetten.

1. Aanbestedings- en contracteringsstrategie

Een aanbesteding is in de basis een vraag die aan de markt wordt gesteld, waarbij een geslaagde aanbesteding resulteert in het krijgen van het gewenste antwoord, de aanbieder (en bij voorkeur ook een gewenste opdrachtnemer). Door vooraf (in de initiatief- en ontwerpfase) na te denken over het gewenste antwoord, kan vervolgens worden bepaald wat de juiste vraag is. IGG ziet daarbij een aanbesteding nooit als een doel op zich, maar altijd als een middel om een opdrachtnemer te selecteren die een project moet gaan realiseren voor een opdrachtgever. Het doel dient altijd in verhouding te staan tot het middel.

1.1 Aanbestedingsvraagstukken

Voordat de aanbesteding wordt opgestart, is het belangrijk om te bepalen wat exact dient te worden gevraagd. Waarin krijgt een aannemer/opdrachtnemer vrijheid en wat wordt dwingend door de opdrachtgever voorgeschreven. Wie is verantwoordelijk voor het beheersen en/of de gevolgen van een risico? Wat kan/wenst een opdrachtgever zelf of in eigen beheer doen? Hoe ziet de situatie na oplevering er uit (beheer en exploitatie)? Worden er wijzigingen verwacht gaandeweg het ontwerp-, aanbestedings-, en bouwproces. Onderwerpen die nauw samenhangen met het Programma van Eisen, maar ook relatie hebben met de eigen (project)organisatie.

IGG ondersteunt opdrachtgevers bij het formuleren van de uitvraag, zodat de gegadigden zo goed mogelijk in staat worden gesteld na te denken over het juiste antwoord.

1.2 Risico gestuurd werken

Het realiseren van een (bouw)project brengt risico's met zich mee. Door in een vroeg stadium na te denken over de risico's en het beheersen ervan, wordt voorkomen dat in een later stadium (tijdens de aanbesteding, of erger, in de realisatiefase) onder tijdsdruk een oplossing gevonden moet worden. Oplossingen die op dat moment meestal duurder uitpakken.

Aan de hand van een gestructureerde risicosessie, maakt IGG inzichtelijk wat de scope is van een project en waar de grootste zorgen van een opdrachtgever zitten. Deze risico's kunnen vervolgens worden verwerkt in

- 1) contracten;
- 2) aanvullende of aangepaste technische specificaties en/of Programma van Eisen;
- 3) extra budget waaronder voorzieningen om een risico op te vangen en
- 4) op te nemen in de uitvraag bij de aanbesteding zodat de markt gestimuleerd wordt een beheersmaatregel te verzinnen.

Belangrijk is dat gedurende het verdere proces gestuurd gaat worden op de grootste risico's die in de betreffende fase actueel zijn.

2. Contracten

De meeste opdrachtgevers van IGG werken samen met vaste juridische adviseurs (advocaten) of hebben een eigen juridische afdeling binnen hun organisatie. Doordat deze adviseurs met name in de initiatief- en ontwerpfase te weinig betrokken worden bij het ontwerpproces, worden de betreffende overeenkomsten dikwijls niet “in de geest van het project” opgesteld en sluiten dan ook niet aan bij de aanbestedingsstrategie.

Doordat IGG intensief betrokken is bij de voorbereiding en/of de aanbesteding van een bouwproject, is zij in staat de “standaard” overeenkomsten voor u op te stellen of de kaders hiervoor te formuleren die als input kan dienen voor de juridische adviseurs. Een laatste juridische check – door een advocaat of bedrijfsjurist – om het document op zijn juridische merites te beoordelen zal zorgen voor het corrigeren van de laatste details. Indien gewenst kunnen wij dit ook voor u organiseren. Wij hebben hiervoor vaste partners met wie wij vaker samenwerken waardoor een efficiënte afstemming tussen IGG en de betreffende bedrijven is ontstaan.

3. Het organiseren van een aanbesteding

Soms kan het opstarten van een aanbesteding voordelen opleveren voor de aanbestedende organisatie. Een aanbesteding is immers een point of no return en door de tijdsdruk die hierdoor ontstaat verloopt de besluitvorming aangaande het project meestal efficiënter. Door in een vroeg stadium een planning op te stellen met daarin de belangrijkste milestones en besismomenten, wordt voorkomen dat een onvolledige aanbesteding wordt opgestart. IGG is in staat om de organisatie van een aan-

besteding voor aanbestedende diensten in te vullen of hierbij ondersteuning te bieden.

3.1 Werkwijze

IGG hanteert bij de organisatie van een aanbesteding de algemene beginselen van behoorlijk bestuur en streeft daarnaast naar lage transactiekosten voor zowel de aanbestedende organisatie als voor de gegadigden. Door vooraf bijvoorbeeld het aanbestedingsdossier te controleren op onder andere correctheid en volledigheid, wordt de kans op fouten aanzienlijk verkleind en zijn gegadigden sneller in staat het project te doorgronden. Uiteraard werkt IGG hierbij conform de wettelijke kaders van bijvoorbeeld de Aanbestedingswet.

3.2 Aanbesteden en project-management

Een aanbesteding is een project waarbij het eindresultaat een overeenkomst is tussen opdrachtgever en een op-



IJDock Amsterdam

drachtnemer. IGG begeleidt aanbestedingen dan ook aan de hand van de gebruikelijke projectmanagementmethodieken en stuurt hierbij op de vijf voorname thema's Geld, Organisatie, Kwaliteit, Informatie en Tijd.

Omdat het budget van het aanbestedingsproces in de meeste gevallen geen kritische succesfactor is, stuurt IGG hierin voornamelijk op tijd. De kosten van een aanbesteding staan immers in geen verhouding tot de totale kosten van het bouwproject, terwijl de kwaliteit van de ontwerp- en de aanbestedingsfase wel veel invloed heeft op de totale projectkosten.

Door een robuuste planning op te stellen, wordt voor alle betrokken partijen duidelijk wanneer wat gebeurt en wie wat daarvoor moet doen. De samenwerking wordt hierdoor verbeterd en betrokken organisaties zijn beter in staat hun capaciteit in te plannen. De planning is dan ook één van de onderdelen van de aanbestedingsstrategie (zie paragraaf 2).

Onze ervaring is dat meer tijd in de voorbereidingsfase, de kwaliteit van de aanbesteding (en dus ook van de aanbiedingen) aanzienlijk verbetert.

3.3 Aanbestedingsproces

Hoewel elke aanbesteding uniek is, gaat IGG in de basis uit van het volgende processtappen. Al naargelang de project specifieke kaders, worden het aanbestedings- en gunningsproces anders ingericht.

- 1 Publiceren van een aanbesteding (start aanbesteding). Eventueel gecombineerd met een vooraankondiging;
- 2 Eventueel doorlopen van selectiefase (bij een z.g. niet openbare aanbesteding).
- 3 Mogelijkheid tot het stellen van vragen (zo genoemde Nota's van Inlichtingen). Waarbij het uitgangspunt is dat de Nota's zijn bedoeld om vragen te beantwoorden en niet om nieuwe informatie te versturen;
- 4 Ontvangst van aanbiedingen. IGG verzorg de administratieve afhandeling ervan zodat op een efficiënte wijze de beoordeling plaats vindt en erover wordt gecommuniceerd met de gegadigden
- 5 Publiceren van de (voorlopige) gunning en de administratieve afhandeling ervan
- 6 Verificatie- en contracteringsfase: het proces tussen de voorlopige gunning en het ondertekenen van de overeenkomsten. Het beoordelen of de aanbidding nog aansluit bij de informatie die dan bekend is. Tevens kan in deze fase gezocht worden naar optimalisaties. Het eindresultaat is een getekende overeenkomst en geoptimaliseerd ontwerp dat recht doet aan de eisen van de opdrachtgever.

3.4 Lerende organisatie

Voor opdrachtgevers die vaker te maken hebben met aanbestedingen, kan een evaluatie na gunning (of nog beter na oplevering) zinvol zijn. Leverde de aanbesteding het gewenste resultaat op en zijn de eerder benoemde risico's op de juiste wijze beheerst? Aan de hand van de aanbestedingsstrategie, het aanbestedingsdossier, de begrotingen en het bouwproces maakt IGG samen met de aanbestedende dienst inzichtelijk waar het de volgende keer beter kan. Door deze leerpunten te verwerken in een volgende aanbesteding, wordt de kwaliteit en efficiëncie continue verbeterd.



Uw specialist:

ing. drs. S. Oosterling (Steven)

Contractmanager / aanbestedingsdeskundige

T. 070 - 514 54 20

E. s.oosterling@igg.nl



Werken aan de toekomst Duurzamer, Mooier, Leuker

Westerlaantoren Rotterdam

IGG Bointon de Groot BV

Prinses Catharina Amaliastraat 32

2496 XD Den Haag

Postbus 85767

2508 CL Den Haag

T. 070 - 514 54 20

E. info@igg.nl

www.IGG.nl