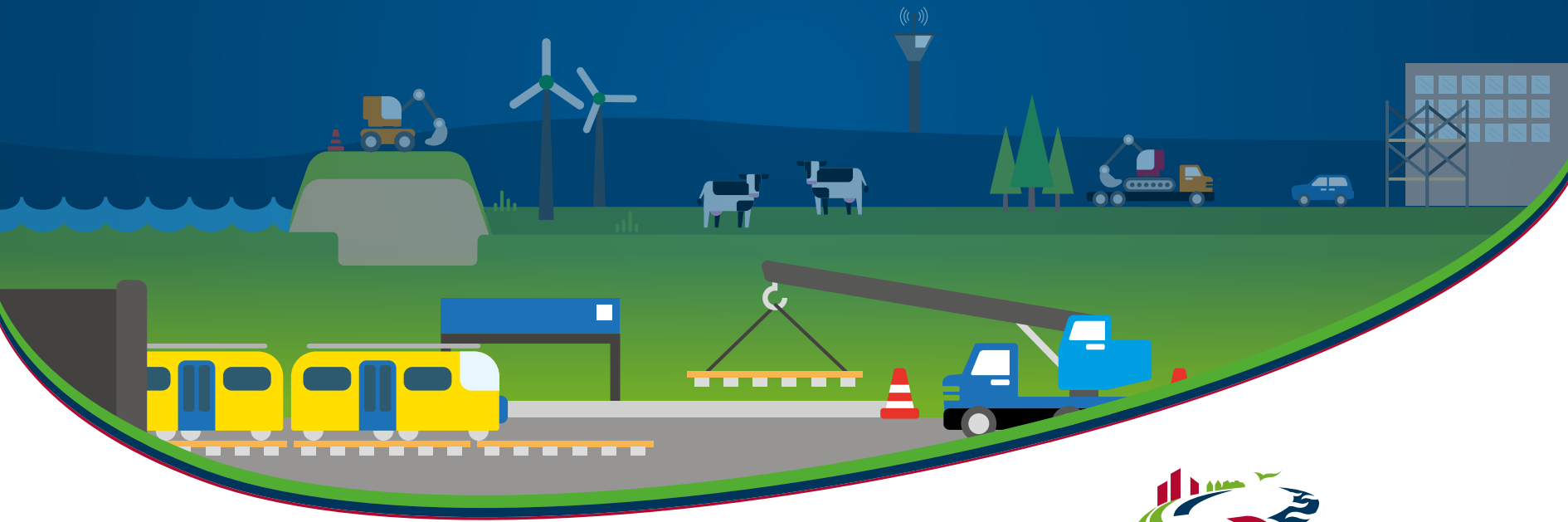


Bouwend Nederland Regio Noord

Op weg naar een gezonde bouw- en inframarkt



De aanbevelingen in dit document zijn tot stand gekomen vanuit de infrabedrijven die lid zijn van het Platform Infra Noord (PIN). Het Platform Infra Noord valt onder het regiokantoor van Bouwend Nederland met als werkgebied de provincies Friesland, Groningen en Drenthe.



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI)

Bouwend Nederland doet de volgende aanbevelingen:

1 Voorbereiding

Ga als opdrachtgever voorafgaand aan de aanbesteding/opdrachtverstrekking in gesprek over:

- Wel of geen toepassing EMVI
- Welk soort EMVI-criteria onderscheidend zijn bij een bepaald type werk

Wees als opdrachtnemer transparant in de totstandkoming van prijzen en neem de opdrachtgever hierin mee.

2 Prijs-kwaliteit verhouding

Draag bij aan een gezonde bedrijfsvoering door kwaliteit en meerwaarde in de gunning te stimuleren. Bij inzet EMVI is het mogelijk om te onderscheiden en te focussen op kwaliteit.

Er moet een balans zijn in de verhouding tussen prijs en kwaliteit.

- EMVI belonen, prijs minder
- Onderscheidend beoordelen

3 Projectgrootte

De projectgrootte en de complexiteit zijn leidend bij het bepalen van de inspanning die geleverd moet worden voor een EMVI-plan. Bij opdrachten met een geringe omvang is het verstandig om na te denken over de keuze tussen laagste prijs/kwaliteitsverhouding of beste prijs/kwaliteitsverhouding. Daarnaast kan een opdrachtnemer voor de opdrachtgever inzichtelijk maken welke tijdsinvestering en kosten het maken van plannen met zich meebrengt.

EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

4 Transparantie

Zorg dat je als opdrachtgever inzichtelijk maakt waar de focus ligt en hoe er beoordeeld wordt. Kwaliteit moet daadwerkelijk en aantoonbaar een grotere wegingsfactor hebben dan prijs. Investeer als opdrachtnemer in het opbouwen van een goede relatie met de opdrachtgever en deel kennis met elkaar.

6 Alternatieven

Geef in de EMVI-uitvraag ruimte om alternatieven (varianten van de inschrijver) aan te bieden die ook onderscheidend vermogen en concurrentiepositie bieden in de aanbidding. Hierdoor hebben inschrijvers de mogelijkheid om een betere, meer voordelige oplossing te bieden dan het bestek vraagt. Opdrachtnemers zullen investeren in creatieve en technische oplossingen voor de opdrachtgever.

5 Handhaving

Handhaven van uitgevraagde EMVI-criteria is belangrijk. Opdrachtnemers zien EMVI-prestatie meting als een veelbelovend instrument. Opdrachtnemers kunnen daar concrete, eenvoudig te controleren, beloften doen over hun prestaties en daarop worden afgerekend. Dit model kan worden uitgebouwd naar een tweezijdig instrument.

7 Maatwerk

EMVI moet worden gezien als maatwerk. Iedere opdracht is anders en daarmee ook iedere uitvraag. Neem slechts enkele EMVI-criteria op en doe dat met een transparante verbinding naar de belangrijkste projectdoelen. Het beste resultaat wordt bereikt door slechts enkele EMVI-criteria met de focus op de belangrijkste projectdoelen. De centrale vraag die hierbij gesteld kan worden is: wat is nodig om het project tot een succes te maken?



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

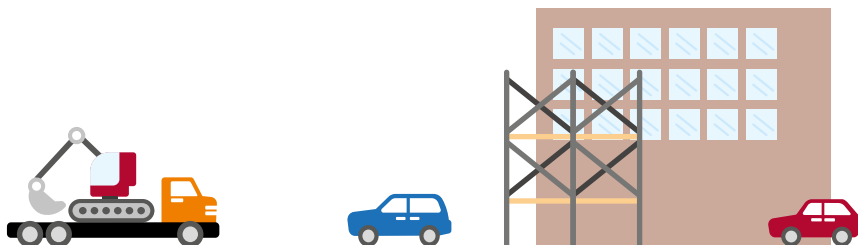
Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

Uitnodigingsbeleid

Bouwend Nederland doet de volgende aanbevelingen:



1 Selectie

Maak als opdrachtgever bij het selecteren van een geschikte aannemer voor een meervoudige of enkelvoudige onderhandse aanbesteding geen gebruik van loting om tot een eerste selectie aannemers te komen. Selecteer op specialisme, kwaliteit en onderscheidend vermogen.

Opdrachtnemer moet inschrijven op passende werken waardoor aantallen bij inschrijvingen minder groot worden en de tijdsinvestering van opdrachtgever bij selectie beperkt blijft. Daarentegen moet de opdrachtgever aangeven welk type opdracht de voorkeur heeft.

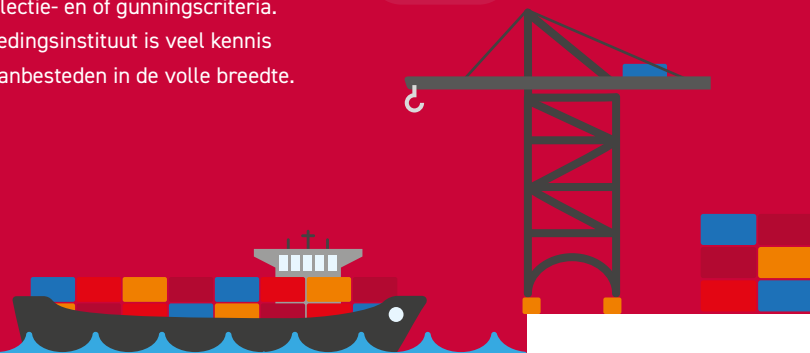


2 Uitnodigingsbeleid

Heldere selectiecriteria bij onderhandse aanbestedingen zijn essentieel. Zorg als opdrachtgever dat de criteria duidelijk zijn. Stuur als opdrachtgever aan op een duurzame relatie met opdrachtnemer en beloon op basis van eerdere ervaringen. Een duurzame relatie zorgt bij opdrachtnemer voor:

- investeringen
- duurzaam personeelsbeleid
- continuïteit en kansen
- kwaliteit
- vakbekwaamheid

Als opdrachtgever kunt u altijd met Bouwend Nederland klankborden over de uitvraag, mogelijke contractvormen, selectie- en gunningscriteria. Vanuit het Aanbestedingsinstituut is veel kennis beschikbaar over aanbesteden in de volle breedte.



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

3 Transparantie

Wees als opdrachtgever transparant in de selectie van opdrachtnemer. Selectiecriteria zijn van ondergeschikt belang, inzicht in het proces des te meer.

Opdrachtnemer zorgt zelf voor het kenbaar maken van interesse en is transparant over aangetoonde ervaring en onderscheidend vermogen.

“Transparantie zorgt voor duidelijkheid en betrokkenheid”

4 Inzicht geven

Geef als opdrachtgever inzicht in volumes en type werk dat op de markt komt. Inzicht in de opdrachtenstroom kan zorgen voor meer zekerheid bij opdrachtnemer en versterking van continuïteit van opdrachtnemer.

De opdrachtnemer geeft de opdrachtgever inzicht in beleid en specialisme en werkt hierin transparant.

“Inzicht in de opdrachtenstroom kan zorgen voor meer zekerheid, versterking en continuïteit”

5 Beleid afstemmen

Stem beleid tussen opdrachtgevers onderling af in de regio. Met elkaar creëren we een heldere en transparante bouw- en inframarkt en meten we met één maat.

Een eenduidig beleid bij opdrachtgevers draagt bij aan continuïteit in de bedrijfsvoering van opdrachtnemers.

EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

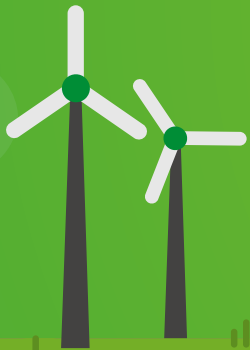
Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

Past Performance

Bouwend Nederland doet de volgende aanbevelingen:



1 Professionele samenwerking

Past Performance biedt kansen voor de opdrachtgever en opdrachtnemer om de samenwerking te professionaliseren. Gebruik Past Performance niet als 'moetje' of selectie-instrument. Bekijk per geval of Past Performance toepasbaar is.

Opdrachtnemer heeft de rol als meedenkende projectpartner. Het verbeteren van de samenwerking is hierbij een uitgangspunt. Past Performance is hiervoor het instrument.

2 Transparantie

Past Performance is een instrument gericht op houding en gedrag. Het creëert een open dialoog, gelijkwaardigheid en objectiviteit. Opdrachtgever en opdrachtnemer zijn transparant en delen belangen en doelen met elkaar.



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

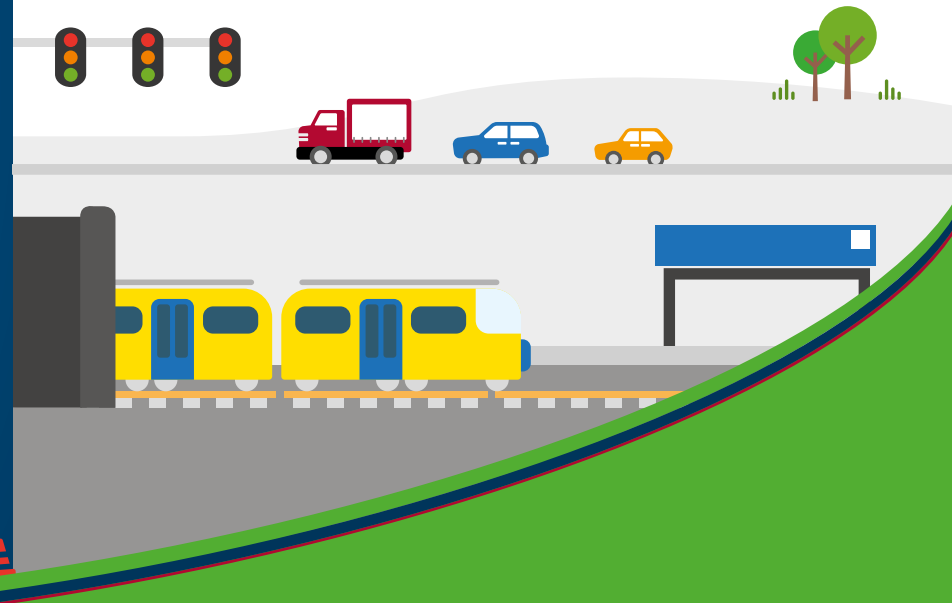
3 Beoordeling

Past Performance werkt alleen als dit op een objectieve, eerlijke en transparante manier wordt toegepast. Tweezijdige beoordeling moet hierbij ingebouwd zijn. Hierbij kan indien gewenst een onafhankelijke derde partij in samenspraak meedenken over de beoordeling van het werk.

De opdrachtnemer heeft in zijn beoordeling richting opdrachtgever een objectieve en transparante houding en durft positieve en negatieve feedback te geven. Durf elkaar onderscheidend te beoordelen. Zorg dat de beoordeling gedurende het project bijgesteld kan worden en durf van elkaar te leren.

4 Eenduidig systeem

Zorg voor een eenduidig Past Performance systeem. Laat Past Performance een uniform systeem in de regio zijn. Het werk is leidend in de invulling van Past Performance. Algemene toepasbaarheid wordt handen en voeten gegeven door opdrachtgever en opdrachtnemer.



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

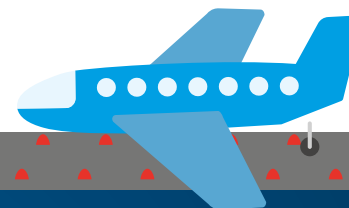
Veiligheid

Innovatie
Atelier



Uniformiteit opdrachtgever

Bouwend Nederland doet de volgende aanbevelingen:



1 Aanbestedingsbeleid

Besteed als opdrachtgever zoveel mogelijk onderhands aan. Afstemming tussen uitnodigingsbeleid en aanbestedingsbeleid is cruciaal voor een goede werking van het aanbestedingsbeleid. Benut kennis en kunde van de markt c.q. Bouwend Nederland voor de juiste vorm en invulling van uw aanbestedingsbeleid. Het uitvoeringsbeleid sluit logisch aan op het aanbestedingsbeleid en resulteert in doelmatige keuzes.

2 Grensoverschrijdend

Zorg voor eenduidig beleid. Kijk over de gemeenten- en/of provinciegrenzen en leer van elkaar. Periodiek overleg tussen opdrachtgever en opdrachtnemer kan hierbij van toegevoegde waarde zijn. Het gemeentelijk bouw- en infraoverleg is hier een goed voorbeeld van.

EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

3 Uniformiteit

Door uniformiteit in de opzet van gunningscriteria gaat uiteindelijk de kwaliteit omhoog. Het uniform uitvragen zorgt ervoor dat opdrachtnemers in staat zijn zich te bekwamen en te verbeteren. Pas daarnaast consequent de maatschappelijke doelstellingen van het aanbestedingsbeleid toe in de gunning.

De opdrachtgever zorgt voor uniformiteit ten aanzien van de rekenvergoeding, het proces bij een aanbesteding en de vraagspecificaties. De opdrachtnemer is transparant en levert werk van hoge kwaliteit.

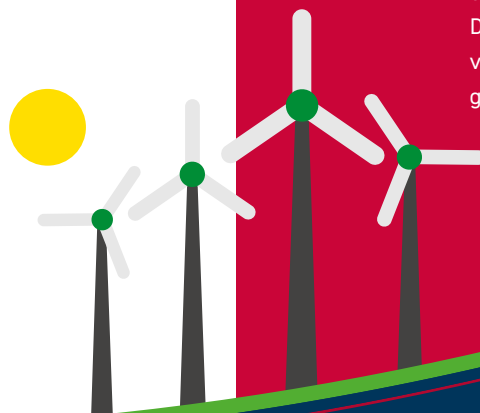
“ Het uniform uitvragen zorgt ervoor dat opdrachtnemers in staat zijn zich te bekwamen en te verbeteren. ”

4 Onderscheidend vermogen

Als opdrachtgever kun je onderscheidend vermogen stimuleren door goed na te denken over bijvoorbeeld de toe te passen EMVI-criteria. Tevens kun je door meer functioneel en minder directief uit te vragen, innovaties stimuleren.

5 Samenwerking

Oprachtgever en opdrachtnemer werken samen om de opdracht te realiseren met zo min mogelijk overlast voor de omgeving. Zij handelen beiden in het belang van het project. De opdrachtnemer ontzorgt de opdrachtgever en denkt proactief mee. De opdrachtgever staat open voor het benutten van win-win kansen. Bij een samenwerking kan gedacht worden aan werken met bouwteams.



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

Werken in bouwteams



Bouwend Nederland moedigt het werken in bouwteams aan. Daarin werken opdrachtgever en opdrachtnemer samen in de ontwerpfase van de opdracht. Vaak leidt dit tot betere oplossingen en een efficiënter verloop van het bouwproces.

1 Planvormingsproces

Het is belangrijk om de opdrachtnemer zo vroeg mogelijk te betrekken in het planvormingsproces. Op die manier kan een opdrachtnemer optimaal meedenken in de oplossingen voor de opgave van de opdrachtnemer.

2 Voorbereiding

De opdrachtnemer voegt zijn specifieke ervaring en deskundigheid over de praktische uitvoering van bouwopdrachten toe aan de eisen en wensen van de opdrachtgever. De opdrachtnemer kan zo suggesties doen met betrekking tot kosten, kwaliteit en efficiency van het bouwplan.

3 Uitvoering

De opdrachtgever heeft met het werken in bouwteams de garantie dat het bouwproject op de meest efficiënte wijze tot stand wordt gebracht. De prijs en kwaliteit zullen in optimale verhouding staan. Alle details, ook de prijs, zijn besproken en duidelijk vastgelegd.

“ Het is belangrijk om de opdrachtnemer zo vroeg mogelijk te betrekken in het planvormingsproces. ”

4 Verantwoordelijkheid

De gezamenlijk gedragen verantwoordelijkheid en het door de samenwerking opgebouwde vertrouwen dragen bij aan een soepel verloop van het bouwproces. Het projectbelang staat centraal, ook als zich onvoorziene omstandigheden voordoen.

“ Een oplossing voor een goede samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. ”

5 Onderscheidend vermogen

In vergelijking met andere aanbestedingsvormen biedt het bouwteam de meeste flexibiliteit om de werkzaamheden zorgvuldig af te stemmen op de wensen van de opdrachtgever en de omgeving.

EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

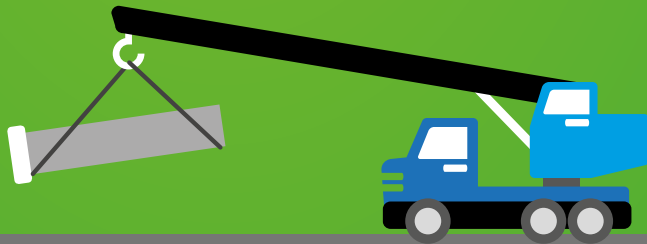
Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier

Bankgaranties

Er is een onderzoek verricht onder alle Nederlandse gemeenten op het gebied van bankgaranties. Hierin werd gevraagd naar de inzet van het middel bankgaranties bij het gunnen van een (bouw)opdracht. Uit het onderzoek blijkt dat gemeenten gemiddeld één keer in de 7,5 jaar aanspraak maken op het uitkeren van een bankgarantie. Eerdere onderzoeken en vervolgesprekken met vertegenwoordigers uit de bancaire wereld bevestigen dit beeld. Daarom vraagt Bouwend Nederland om een meer rationeel, kostenbewust regime.



1 Toepassen van ondergrens

Aan de opdrachtgever vragen wij om bij opdrachten waarvan de aanneemsom onder de € 300.000,- ligt, niet meer te vragen om een bankgarantie.

De reden hiertoe is dat het vragen van een (dergelijke kleine) bankgarantie onevenredig veel tijd, administratie en kosten met zich meebrengt en beslag legt op de liquiditeit van een opdrachtnemer, terwijl de doorlooptijd van deze projecten meestal kort is.

2 Minder risico's

Voor de opdrachtgever is het risico minimaal, omdat de opdrachtnemer meestal een bekende is en de doorlooptijd van de projecten zo kort is dat het werk al vergevorderd of voltooid is voordat de eerste factuur wordt ingediend.



3 Toepassen van bangarantie

Het vragen om een bankgarantie is opportuun als de opdrachtnemer onbekend is en/of de fasering van de opdracht risico's met zich meebrengt die niet op te vangen zijn met het opschorten van een betaling voor reeds gedane werkzaamheden.

4 Termijnstelling

Opdrachtnemers vragen om bij het aangaan van bankgaranties, duidelijke afspraken te maken over de termijn (en het aflopen) van de bankgarantie. Vaak worden opdrachtnemers geconfronteerd met open-einde afspraken, terwijl (tussentijdse) opleveringstermijnen prima te plannen zijn. Ook kan de hoogte van de bankgarantie afnemen naarmate het project vordert.

5 Afstemmen

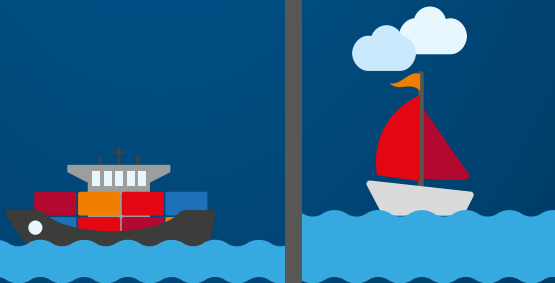
Bouwend Nederland vraagt opdrachtgevers om door overleg tussen de afdelingen Economische Zaken, Ruimtelijke Ordening en Financiën hierover afstemming te zoeken; dit alles om het midden- en kleinbedrijf in uw gemeente economisch te stimuleren.

“ Uit het onderzoek blijkt dat gemeenten gemiddeld één keer in de 7,5 jaar aanspraak maken op het uitkeren van een bankgarantie. ”

Veiligheid

Veiligheid en het voorkomen van gevaarlijke situaties moet te allen tijde voorop staan.

Veiligheid is de verantwoordelijkheid van de hele keten. Op het gebied van veiligheid mag niet bezuinigd worden om een aanbesteding binnen te halen. Wij als markt en overheid kijken samen hoe veiligheid meer in de gehele keten kan integreren als een vanzelfsprekend onderdeel.



1 Veiligheid als criterium

Veiligheid moet niet als vanzelfsprekend beschouwd worden. Er moet altijd voor het optimale veiligheidsscenario gekozen worden. Ook al valt een aanbesteding daardoor duurder uit. Veiligheid kan heel goed een criterium voor een EMVI-uitvraag zijn. Zo kun je voor veiligheidsmaatregelen bijvoorbeeld een stelpost opnemen.



2 Beleid

Zet veiligheid aan de voorkant. Maak van tevoren duidelijk wie, waar, welke verantwoordelijkheid draagt. Laten we zo ook samen als markt en overheid kijken hoe veiligheid meer in de hele keten kan worden geborgd.

3 Boeteclausules

De opdrachtnemer heeft de taak om binnen de afspraken en tijd het beste werk op te leveren. Boeteclausules voeren de druk te veel op, waardoor het risico op onveilige situaties toeneemt. Opdrachtgevers moeten het als vanzelfsprekend ervaren dat zij in hun ontwerpkeuzes voorrang geven aan de veiligheid van werknemers, omwonenden en verkeersdeelnemers.

4 Onveilige situaties

Een voorbeeld van een onveilige situatie is doorstroming van verkeer tijdens de uitvoering. Doorstroming tast de veiligheid aan. Kies vooraf voor een doorstromingsprofiel, zodat de opdrachtnemer daar later niet op kan concurreren. Het tijdelijk afsluiten van een weg moet het uitgangspunt zijn en vraagt vooral om duidelijke en tijdige communicatie vooraf.

5 Verantwoordelijkheid

In de branche moeten we elkaar meer proactief aanspreken op gedrag. Cultuurveranderingen kunnen nooit worden opgelegd, maar moeten uit de markt zelf komen. Opdrachtnemers hebben hier een grote verantwoordelijkheid, maar ook verantwoord opdrachtgeverschap speelt een belangrijke rol. Alleen samen kunnen we stappen zetten om opdrachten zo veilig mogelijk in de markt te zetten én uit te voeren.



Het InnovatieAtelier

Hoe maken we ruimte voor innovatie in de infrasector? Over die vraag gingen bouwers, ingenieurs en provinciale opdrachtgevers uit de drie noordelijke provincies in 2015 in gesprek. Gaandeweg ontstond er niet alleen ruimte voor innovatie, maar groeide ook het onderlinge vertrouwen. En dat blijkt minstens zo belangrijk voor innovatie, zeggen betrokkenen een paar jaar later.

“ Noord-Nederland maakt werk van innovatie in de infrasector. ”

“ Deze manier van samenwerken vraagt een totaal andere mindset. ”



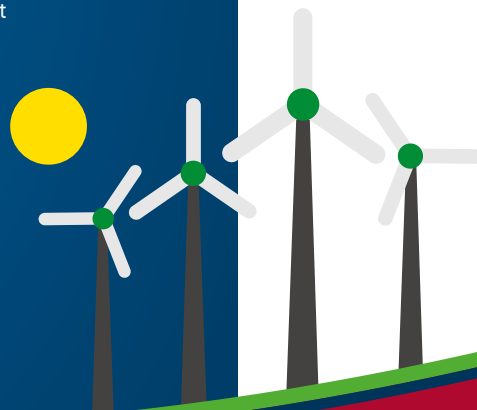
De bouwsector staat voor grote en complexe opgaven en speelt een sleutelrol in het waarmaken van landelijke ambities. Innovatie is daarom broodnodig. Hiervoor is het InnovatieAtelier in het leven geroepen. Bouwers, ingenieursbureaus en publieke opdrachtgevers uit het noorden zitten sinds 2015 regelmatig om de tafel om innovatie meer ruimte te geven. Onder het motto 'Groot denken, klein doen' besluiten ze samen welke infraprojecten zich daarvoor lenen. In plaats van een gebruikelijke aanbesteding sturen we vanuit het InnovatieAtelier een uitvraag rond van slechts een paar A4'tjes met een probleemstelling waarvoor wij een oplossing vragen. Hierop kunnen bedrijven via de inbreng van een beknopt plan van aanpak reageren, waarna een eerste selectie van marktpartijen wordt gemaakt. Het atelier laat deze partijen in elkaars bijzijn hun oplossing pitchen en kiest daarna een partij om samen plannen verder uit te werken. Voor deze vorm van samenwerking won het InnovatieAtelier in 2019 de InfraTech Innovatieprijs in de categorie vernieuwende samenwerking.

“ Groot denken, klein doen. ”

- Opdrachtgevers en opdrachtnemers onderkennen het belang van innovaties om oplossingen te vinden voor actuele en toekomstige vraagstukken.
- Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn bereid om andere manieren van samenwerken en opdrachten in de markt zetten te verkennen om tot betere resultaten te komen.
- Opdrachtgevers en opdrachtnemers werken nauw samen binnen het InnovatieAtelier om de potentie van innoverend aanbesteden verder uit te bouwen.

Meer informatie over het InnovatieAtelier kunt u vinden op www.innovatieatelier.nl

“ Bouwen op vertrouwen. ”



EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier



Bouwend Nederland



Regio Noord

CONTACTGEGEVENS

Bouwend Nederland Regio Noord
Laan Corpus den Hoorn 101-B
9728 JR GRONINGEN

T: +31 (0)50 524 04 14
E: regionoord@bouwendnederland.nl
I: www.bouwendnederland.nl

VOLG ONS OOK OP SOCIAL MEDIA:

 @bouwendnl
 @bnlrrn
 /bouwend-nederland-regio-noord

EMVI

Uitnodigings
beleid

Past
Performance

Uniformiteit
opdrachtgever

Werken in
bouwteams

Bank
garanties

Veiligheid

Innovatie
Atelier