



De Bijsluiter

Bijsluiter bij de Aanbestedingsleidraad WOUW

Colofon

Uitgegeven door	Team WOUW van PPO, Rijkswaterstaat
Datum	27 augustus 2021
Versie	1B
Status	Definitief voor aanbesteding

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1 Inleiding	3
1.1 Doel van dit document	3
1.2 Samenhang met aanbestedingsdossier	3
1.3 Status van dit document	3
1.4 Tot slot: Opdrachtpartner	3
2 Voorstellen: De mensen achter Team WOUW	4
3 Leeswijzer: aanbestedingsdossier	7
3.1 Totstandkoming aanbestedingsdossier	7
3.2 Samenstelling aanbestedingsdossier	8
3.3 Aanvulling aanbestedingsdossier na aanmeldings- en selectiefase	8
4 Toelichting: De aanbesteding	10
4.1 Doel aanbesteding	10
4.2 Het uiterlijk van de aanbestedingsleidraad	10
4.3 Bedoeling van gemaakte keuzes	11
5 De Overeenkomst	14
5.1 Waarom ziet het contract er uit, zoals het er uit ziet?	14
5.2 Contractarchitectuur	14
5.3 Toelichting belangrijkste contractuele bepalingen uit het WOCU	14
5.4 Appendix 2: procesgerichte aanpak	14
5.5 Voorovereenkomst	16
5.6 Wachtkamerovereenkomst	16

1 Inleiding

1.1 Doel van dit document

Zoals te lezen in onze Projectvisie, is 'werken vanuit de bedoeling' een van onze kernwaarden. Daarvoor is het nodig om het 'waarom' steeds voor ogen te houden in ons handelen. Dat betekent dat we de bedoeling van regels, procedures en systemen willen begrijpen, zodat vervolgens zoveel mogelijk naar die bedoeling kan worden gehandeld. Werken vanuit de bedoeling is het startpunt om ons werk beter te doen.

We zijn ons ervan bewust dat met het aanbestedingsdossier een stortvloed aan 'regels, procedures en systemen' over de geïnteresseerde marktpartijen heen komt. Dit is voortgekomen uit goede intenties en met een bepaalde bedoeling opgeschreven, maar in onze ervaring is dat nog geen garantie dat hiermee de bedoeling ook wordt bereikt. In het licht van onze kernwaarden 'werken vanuit de bedoeling', vinden wij het belangrijk dat geïnteresseerde partijen die het aanbestedingsdossier lezen, ook de bedoeling begrijpen. Daarom hebben wij de achterliggende redenen van de belangrijkste keuzes in dit document uitgeschreven (zie hoofdstuk 4 en 5). Hier hoort een oproep bij; wanneer er een bedoeling ontbreekt, niet wordt begrepen of wanneer de regel ons niet dichterbij de bedoeling lijkt te brengen; maak dit dan kenbaar bij ons.

Daarnaast dient dit document als leeswijzer, om de geïnteresseerde marktpartijen te helpen op efficiënte wijze de documenten te laten doorgronden (zie hoofdstuk 3). Lees daarom altijd voor het gebruik de Bijsluiter. Tot slot gebruiken we de Bijsluiter om alvast een deel van de projectorganisatie aan u voor te stellen (zie hoofdstuk 2).

1.2 Samenhang met aanbestedingsdossier

Dit document vertoont een grote samenhang met diverse documenten uit het aanbestedingsdossier. Deze samenhang duiden we in de paragraaf. Er is getracht zoveel mogelijk dubbeling tussen de verschillende documenten te voorkomen.

Onderdeel van het aanbestedingsdossier is de Projectvisie, net als de Bijsluiter is de Projectvisie essentieel om de achtergrond van de gekozen aanpak te doorgronden. Verschil is dat de Projectvisie een document is dat continu in ontwikkeling blijft en dient als richtinggevend document voor team WOUW. De bijsluiter is een aanvulling hierop, met informatie voor marktpartijen die specifiek ten tijde van de aanbesteding relevant is.

Ook in de aanbestedingsleidraad, paragraaf 1.4 zijn motiveringen opgenomen voor gemaakte keuzes, zoals ook in hoofdstuk 4. Verschil tussen beide documenten is dat paragraaf 1.4 van de Aanbestedingsleidraad motiveringen bevat die wij conform aanbestedingswet moeten meegeven. De toelichtingen op gemaakte keuzes in de Bijsluiter zijn niet verplicht. Deze toelichtingen geven we enkel mee, zoals hierboven omschreven, omdat we het belangrijk vinden dat de bedoeling wordt begrepen.

1.3 Status van dit document

De Bijsluiter bevat door Opdrachtgever verstrekte informatie. Opdrachtgever staat dan ook in voor de juistheid van de in dit document verstrekte informatie. Dit betekent dat gegadigden zich voor deze aanbesteding (onder andere) kunnen baseren op dit document. Dit document is geen onderdeel van de Overeenkomst en bevat dan ook geen verplichtingen voor Opdrachtgever danwel Opdrachtpartner, die niet ook in de contractstukken zijn opgenomen.

Opdrachtgever heeft de Bijsluiter met grote zorg opgesteld. Indien er toch onverhoopt onjuistheden in het document staan, dan is Opdrachtgever daarvoor verantwoordelijk. In het geval dat er onverhoopt inconsistenties zijn tussen de aanbestedingsleidraad en dit document, is het verzoek dit door middel van het inlichtingenproces kenbaar te maken. In het geval dat dit niet meer mogelijk is, dan geldt dat de aanbestedingsleidraad prevaleert boven dit document.

1.4 Tot slot: Opdrachtpartner

Binnen Team WOUW en in het aanbestedingsdossier wordt voor de in de toekomst gecontracteerde marktpartijen de term "opdrachtpartner" gebruikt. Daarmee wordt de gezamenlijkheid benadrukt die beoogd wordt tussen Rijkswaterstaat en de marktpartijen waarmee het onderhoud in de uiterwaarden wordt uitgevoerd.

2 Voorstellen: De mensen achter Team WOUW



Hoe heet je? *Rick Kuggeleijn*

Welke functie heb je? *Programmamanager Beheer Uiterwaarden & klantvertegenwoordiger*

Wat doe je dan? *Het organiseren en regelen van het beheer van alle uiterwaarden van de grote rivieren.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Vanuit de klant meedenken in hoe, op welke wijze, het onderhoud geregeld kan worden op een efficiënte en doelmatige wijze, en goedkeuren vanuit de beheerder van de voorgestelde aanpak door opdrachtnemers.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Zorgen dat binnen budget de uiterwaarden er optimaal uit zien, en de omgeving tevreden is.*

Hoe heet je? *Erin Hoogenboom*

Welke functie heb je? *Projectmanager*

Wat doe je dan? *Ik faciliteer het team zodat de juiste mensen met elkaar aan de slag gaan waarbij we steeds de opgave (veilige en natuurlijke uiterwaarden voor iedereen) voor ogen houden. Verder onderhoud ik de verbinding van het project met de eigen organisatie zodat er draagvlak blijft om het in dit project anders te doen, en vooral om daar als organisatie van te leren.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Ik woon in Nijmegen en elke keer als ik de Waalbrug oversteek geniet ik weer van het prachtige rivierenlandschap. Het recente hoogwater laat zien hoe relevant dit werk is en ik houd van een complexe opgave waarin nog wat te pionieren valt.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Om van de perceelteams echte teams te maken.*



Hoe heet je? *Patrick Knops*

Welke functie heb je? *Contractmanager*

Wat doe je dan? *Ik zie mijn rol, in het beheren van het contract, zodanig dat hiermee aan de projectdoelstellingen kan worden voldaan. Uiteraard horen hierbij de randvoorwaarden als maatschappelijk verantwoorde en rechtmatige betaling bij.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Het is toch fantastisch als je mee kunt werken aan, hoe 64.000 ha van het rivierenlandschap er uit komt te zien, met respect voor alle functies die het gebied kent. En ik hoop dat we met onze werkwijze een begin kunnen maken om het Nederlandse "hokjes" denken achter ons te kunnen laten.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Dat de "theoretische" afspraak van samenwerken en elkaar vertrouwen omgezet wordt in het daadwerkelijk (onbewust) samenwerken en (onbewust) elkaar vertrouwen in de gehele keten.*

Hoe heet je? *Ernst Rijdsijk*

Welke functie heb je? *Omgevingsmanager*

Wat doe je dan? *Organiseren dat het omgevingsmanagement, in al z'n facetten, goed uitgevoerd kan worden.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Ik heb een voorliefde voor water – niet raar met mijn achternaam – en wil graag het publiek belang dienen.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Het areaal is groot, de belangen zijn divers en zeker niet altijd gelijk, veel mensen kijken over je schouder mee en de opgave is relevant. Hoe gaan we dat jaarlijks goed voor elkaar krijgen?*



Hoe heet je? *Frans van Os*

Welke functie heb je? *Technisch Manager & Assetmanager Perceel IJssel*

Wat doe je dan? *Als TM zorg ik dat de uiterwaarden in Nederland op een uniforme manier worden beheerd. Als AM zorg ik dat het areaal optimaal presteert binnen het beschikbare budget.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Ik wil graag deze nieuwe aanbestedingsvorm samen met marktpartijen tot een succes brengen.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Dat de samenwerking goed gaat verlopen en dat we het doel eerlijk geld voor eerlijk werk halen. Transparantie in de prijsvorming is hierin heel belangrijk,. Daarnaast is het een uitdaging om het natuurbeheer op een kwalitatief hoog niveau te krijgen.*

Hoe heet je? *Douwe Maijer*

Welke functie heb je? *Manager Procesbeheersing*

Wat doe je dan? *Ik ben primair verantwoordelijk voor de beheersing van de planning, budget, kwaliteit, scope en risicobeheersing.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Ik wil graag onderdeel uitmaken van dit team en de opgave vanwege de hoge organisatorische complexiteit en noodzaak om buiten de bestaande kaders te denken.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Een goede start is het halve werk; hoe leggen we in de projectopstartfase het fundament voor de komende jaren.*



Hoe heet je? *Marc van der Zee*

Welke functie heb je? *Adviseur contractmanagement*

Wat doe je dan? *Ik adviseer over en ontwikkel samen met de Opdrachtgever, en straks met de Opdrachtpartners, deze nieuwe manier van samenwerking en de bijbehorende contractstukken.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Het samen met anderen bedenken van oplossingen voor complexe vraagstukken op het gebied van technisch- en contractmanagement is mijn passie en dat past perfect bij dit unieke areaal en de bijbehorende complexe opgave.*

Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *Onze grootste uitdaging zal zijn om samen met onze opdrachtpartners alle betrokkenen - de klant, terreineigenaren en de vele gebruikers van de uiterwaarden- op een zodanige wijze te betrekken bij ons project dat iedereen begrip kan opbrengen voor onze aanpak en de daaruit voortvloeiende werkzaamheden.*

Hoe heet je? *Roel Reuser*

Welke functie heb je? *Procesmanager*

Wat doe je dan? *Ik doe datgene dat nodig is om de Projectvisie levend te houden, door te vertalen in de werkzaamheden en door te ontwikkelen, met als enige voorwaarde dat het blijft bijdragen aan de opgave.*

Waarom wil je onderdeel uitmaken van dit team en deze opgave? *Omdat we in Team WOUW en Team Uiterwaarden een gedeelde overtuiging hebben dat we het onderhoud beter en slimmer kunnen doen en niet bang zijn om daarvoor te breken met oude gewoontes.*

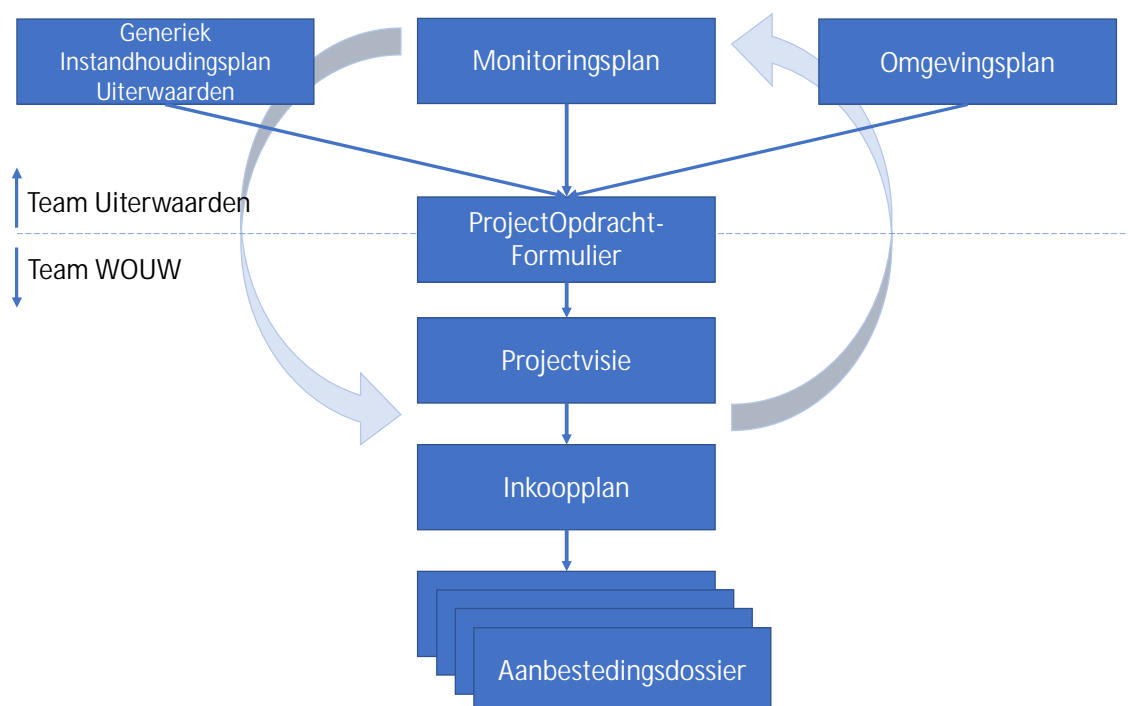
Wat is in jouw ogen de grootste uitdaging? *De opzet is prachtig, maar de complexiteit van de opgave leggen we bij de mensen. Daarmee maken we het onszelf niet makkelijk. We kunnen ons niet verschuilen achter regels en procedures. Continu het 'juiste' gesprek met elkaar voeren is de uitdaging. 'Luisteren om te begrijpen' in plaats van 'luisteren om te reageren', is een mooi begin.*



3 Leeswijzer: aanbestedingsdossier

3.1 Totstandkoming aanbestedingsdossier

Voor een goed begrip van het aanbestedingsdossier is het goed om te weten hoe dit tot stand is gekomen. Voor de totstandkoming van het aanbestedingsdossier heeft Team WOUW nauw samengewerkt met de beheerder, Team Uiterwaarden. Deze samenwerking is nodig om te komen tot zo goed mogelijke producten. In de samenwerking helpen we elkaar waar nodig, maar telkens vanuit onze eigen verantwoordelijkheid. De splitsing tussen de verantwoordelijkheden is weergegeven middels de stippellijn in onderstaand figuur. Overigens worden niet alle documenten uit onderstaand figuur verstrekt in het kader van de aanbesteding. In de volgende paragraaf is een overzicht gegeven van het aanbestedingsdossier.

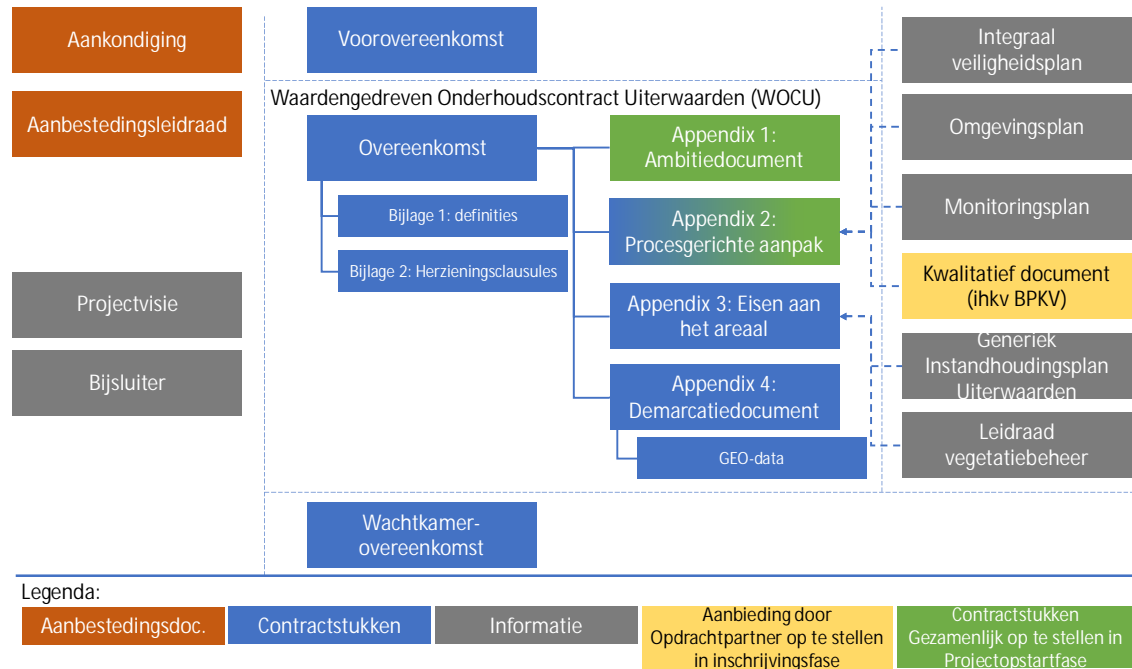


Bredere reikwijdte van diverse documenten

Zoals uit bovenstaand figuur behoort een aantal relevante documenten tot de verantwoordelijkheid van Team Uiterwaarden. Deze documenten hebben dan ook een bredere toepassing dan enkel de WOCU's; het ziet ook op de andere wijze van onderhoud die door Team Uiterwaarden worden uitgezet. Deze documenten zijn wel onderdeel relevant voor de WOCU's en daarom ook onderdeel van het aanbestedingsdossier zoals in volgende paragraaf is beschreven. Het is dus goed om te beseffen bij het lezen van deze documenten dat zij een bredere reikwijdte hebben dan enkel de WOCU's.

3.2 Samenstelling aanbestedingsdossier

De documenten en onderlinge samenhang zijn in het onderstaand figuur weergegeven.



Toelichting verschillende type documenten:

Aanbestedingsdocumenten zijn opgesteld ten behoeve van de aanbesteding en worden geen onderdeel van de overeenkomst.

'Informatie' is door Opdrachtgever opgesteld en biedt relevante informatie ten tijde van de aanbesteding. Het Integraal veiligheidsplan, het omgevingsplan en het monitoringsplan worden verwerkt in een eisenset die Appendix 2 vormt. Het Generiek instandhoudingsplan en de Leidraad vegetatiebeheer worden verwerkt in een eisenset die Appendix 3 vormt.

De groene documenten zijn de appendices die Opdrachtgever en Opdrachtpartner deels tijdens de Projectopstartfase en deels na opdragen van het WOCU gezamenlijk opstellen. Appendix 2 is deels groen en deels blauw, dat komt doordat Opdrachtgever een deel van Appendix 2 reeds heeft ingevuld.

Het gele document ten slotte wordt door de Opdrachtpartner opgesteld tijdens de aanbesteding en vormt een belangrijke basis voor appendix 2.

3.3 Aanvulling aanbestedingsdossier na aanmeldings- en selectiefase

Het bovenstaande dossier wordt na de aanmeldings- en selectiefase, bij de start van de dialoog- en inschrijvingsfase aangevuld met de volgende documenten. Deze documenten worden nageleverd omdat zij niet relevant zijn voor het doen van een aanmelding of het werk en de scope te doorgronden. Zo wordt de marktpartijen zoveel mogelijk werk bespaart bij het inlezen:

- Reflectie van de eigen organisatie vanuit RWS;
- Eerste aanzet van Appendix 2, waarin onder andere het monitoringsplan, het omgevingsplan en het integraal veiligheidsdossier zijn vertaald naar processen en eisen aan de processen;

- Appendix 3, waarin het Generieke instandhoudingsplan en Leidraad Vegetatiebeheer in de eisen aan het areaal zijn vertaald;
- Monitoringsplan;
- Voorovereenkomst;
- Bijlagen van aanbestedingsleidraad relevant voor de inschrijving in MS Word;
- Bijlagen van het omgevingsplan (m.u.v. bijlage 2 welke wel al wordt verstrekt bij aankondiging).

4 Toelichting: De aanbesteding

4.1 Doel aanbesteding

Hoofddoelstelling van de aanbesteding:

Vinden van de drie beste samenwerkingspartners die samen met RWS drie perceelteams vormen om maximale klantwaarde te creëren in het beheer en onderhoud van de uiterwaarden.

Nevendoelen van de aanbesteding:

- Uitstralen en overbrengen van de Projectvisie (gebaseerd op het DOEN-gedachtegoed);
- Het uiteindelijke projectteam zo snel mogelijk te betrekken in de aanbesteding, zodat niet een tenderteam en 'EMVI-schrijver' de aanbesteding wint, maar het team waarmee RWS gaat samenwerken;
- Faciliteren van een gelijke kans voor lokale en/of MKB-partijen om een substantiële rol te spelen in de opgave.

Uitgangspunten:

- Partijen moeten zich kunnen onderscheiden op die aspecten die de kans op een succesvol project vergroten.
- Aanbestedingsbeginselen: objectief, transparant, non-discriminatoire.

4.2 Het uiterlijk van de aanbestedingsleidraad

De aanbesteding van de WOCU's wijkt op een aantal aspecten af van reguliere aanbestedingen die Rijkswaterstaat uitschrijft. Deze afwijking passen binnen de aanpak van RWS om door gericht experimenteren invulling te geven aan het programma "Op weg naar een vitale Infrasector". Essentiële vervolgstap van experimenteren is dat opgedane ervaring worden omgezet in ontwikkeling van de organisatie. Voor de aanbestedingsleidraad is er daarom voor gekozen het model aanbestedingsleidraad van Rijkswaterstaat zo veel mogelijk te volgen. Waar het nodig was is, in overleg met de modelbeherende afdeling, van dit model afgeweken. Gevolg van deze keuze is dat de toon van de aanbestedingsleidraad wellicht niet overal aansluit bij hetgeen we uitstralen met onze Projectvisie.

Het omgaan met het spanningsveld tussen een vernieuwende aanpak en het gebruik van de modeldocumenten is tegelijkertijd kenmerkend voor het proces dat we als Team WOUW hebben doorlopen. Een spanningsveld waarin we ons ook na de aanbesteding nog vaak in zullen bevinden, zo is onze verwachting. Het is dan ook onderdeel van de opgave om als Team WOUW, samen met de opdrachtpartners steeds de goede balans te vinden tussen het vertrouwde en de vernieuwende aanpak. Samen kunnen we ervoor zorgen dat zowel het project als het experiment een succes wordt en de partners met trots en tevredenheid op het project kunnen terugkijken.

Bij het opstellen van de contract- en aanbestedingsstukken hebben we de complexiteit van het hierboven beschreven spanningsveld ervaren. Daarbij hebben we gemerkt dat intensieve communicatie van groot belang is om er met elkaar uit te komen. We doen dan ook hierbij de nadrukkelijke oproep om ons aan te spreken wanneer iets onduidelijk is, of wanneer je twijfels hebt bij onze aanpak!

4.3 Bedoeling van gemaakte keuzes

§ 3.2 sub 3.a: 'Projectmanagementeis'

Dit is een standaard geschiktheidseis die RWS hanteert, waarin wij echter wel een cruciale aanpassing hebben doorgevoerd. Normaliter vereist het voldoen aan de projectmanagementeis dat het projectmanagement is gedaan in combinatie met de uitvoering van het specifieke referentieproject. In dit geval is voor het voldoen aan de projectmanagementeis enkel het uitvoeren van het projectmanagement voldoende. Zo wordt de mogelijkheid geboden om partijen die doorgaans in onderaanneming werken, in samenwerking met een projectmanagementbureau ook geschikt kunnen worden bevonden.

Reflectie als nadere selectie (aanbestedingsleidraad § 3.3)

Het projectteam vindt het van belang om het aantal gegadigde vroeg in de aanbestedingsprocedure te beperken. Zo worden onnodig transactiekosten voor zowel de markt als aanbesteder voorkomen. De wijze waarop dit wordt gedaan is aan de hand van het document 'reflectie op de eigen organisatie'. Uit ervaring blijkt namelijk dat reflectief vermogen een essentiële kerncompetentie is in een goede samenwerking én bij het doorvoeren van vernieuwende aanpak. Aanbesteder heeft dan ook vertrouwen dat partijen die het beste reflectief vermogen laten zien, ook in staat zijn een zo goed mogelijke inschrijving te doen. Verder zal het reflectieve vermogen na opdrachtverlening van pas komen bij het invulling geven aan de waarde 'leren'.

Benadrukt wordt dat niet de partijen worden geselecteerd die beschrijven dat ze perfect passen bij de opgave, maar de partijen die het grootste reflectief vermogen tonen.

Met deze wijze van nadere selectie wordt ook beoogd dat geïnteresseerde partijen zich voorafgaand aan de melding kritisch nadenken over het al dan niet in samenwerking met andere partijen aanmelden.

Team WOUW schrijft ook een reflectie op de eigen organisatie en deelt dit aan de start van de dialoog- en inschrijvingsfase.

Lengte van de in te dienen documenten (aanbestedingsleidraad § 3.3 en § 6.7.2)

De in te dienen 'Reflectie op de organisatie' in het kader van de selectie en plannen in het kader van de gunning zijn erg kort. Deels is dit om tenderkosten te beperken, maar we beseffen ook dat het schrijven van een goede korte tekst soms nog meer inspanning vraagt dan een lange tekst. Bovenal is gekozen voor zo weinig pagina's om inschrijvers te dwingen zich te beperken tot de kern. Na gunning zijn de documenten de basis voor de verdere aanpak; dan is het van belang dat alle betrokkenen het document kunnen doorgronden. Bovendien dient het plan de flexibiliteit te bieden om datgene te doen dat het beste is voor het project, in plaats van het gedachteloos naleven van alles dat geschreven is in de inschrijving.

Geen dialooggesprekken tijdens de aanmeldfase (aanbestedingsleidraad § 4.3)

Door een aantal partijen is geopperd om de mogelijkheid te bieden om een mondelinge toelichting te geven op het in te dienen nadere selectiedocument. Dit vanuit de gedachte dat zij beter mondeling dan schriftelijk hun reflectie kunnen verstrekken. We begrijpen deze behoefte, maar hier hebben we toch niet voor gekozen, enerzijds om de transactiekosten beperkt te houden, anderzijds omdat niet wordt beoordeeld op hoe het is opgeschreven maar wel 'wat' er is opgeschreven. Wij hebben er vertrouwen in dat partijen met een groot reflectief vermogen in staat zijn de beste reflectie te schrijven, ongeacht de aanwezige schrijfkunst.

Inschrijfbepanking (aanbestedingsleidraad § 4.4 lid 2)

Bij voldoende interesse vanuit de markt kan op maximaal twee van drie percelen worden ingeschreven. Deze keuze komt voort uit de keuze dat er ook wordt gewerkt met een gunningsmaximering van 1 perceel per partij. Door al voor inschrijving de gegadigden een keuze te laten maken voor de twee percelen waar de voorkeur naar uitgaat. Ontstaat natuurlijk een grotere diversiteit aan partijen in de dialoog- en inschrijvingsfase. Er zijn daardoor immers tenminste vijf partijen nodig om de negen plekken in de dialoog- en inschrijvingsfase (drie per perceel) in te nemen. Bovendien wordt deze keuze zo bij de markt gehouden én volgt deze keuze de intrinsieke motivatie van de gegadigden.

Vormgeving dialooggesprekken (aanbestedingsleidraad § 6.4.2)

We hebben gekozen voor een concurrentiegericht dialoog vanwege de vernieuwende manier van samenwerken en de complexe opgave. Dankzij het dialoog kunnen wij tijdens de aanbesteding in gesprek met de potentiële Opdrachtpartners. Tegelijkertijd kost een dialoog veel tijd, we hebben daarom bij de vormgeving, zoals beschreven in de aanbestedingsleidraad, gezocht naar een balans tussen:

- Het bieden van ruime mogelijkheid aan de gegadigden om een zo goed mogelijke aanbidding te doen;
- Voorkomen dat aanbesteder gegadigden onbewust onnodig veel transactiekosten laat maken;
- Een korte doorlooptijd van de aanbesteding.

Instellen Functionaris Openheid en Gelijkheid (aanbestedingsleidraad § 6.4.3)

Om het gelijke speelveld te bewaken zijn we doorgaans gewend om een functionaris aan te stellen die toeziet op het gelijke speelveld, ook wel de 'probitetsfunctionaris' genoemd. We hebben echter gemerkt dat de focus op een gelijk speelveld een negatief effect kan hebben op de openheid en daarmee effectiviteit van het dialoog. Daarom dat wij een functionaris instellen die zowel toeziet op het gelijke speelveld, maar ook op de openheid in het gesprek.

Perceelgeneriek vs. Perceelspecifiek inschrijving (aanbestedingsleidraad § 6.7.2)

We zijn gebaat bij concreetheid van het in te dienen kwalitatief document. Daarom wordt het document daar ook op beoordeeld. We hebben er echter wel nadrukkelijk voor gekozen om te vragen om een perceelgeneriek kwalitatief document. Hiermee wordt fors bespaard op transactiekosten, omdat zo 1 inschrijving voor 2 percelen kan worden gedaan. Bovendien is minder vergaande kennis van het areaal nodig voor het doen van een inschrijving. Waarmee de inschrijvingsfase korter kan blijven. We zijn ervan overtuigd dat een perceelgeneriek kwalitatief document voldoende diepgang en onderscheidend vermogen biedt.

Lange gestanddoeningsperiode (aanbestedingsleidraad § 6.10)

In verband met de Projectopstartfase die wordt doorlopen voorafgaand aan het opdragen van de WOCU's, is de gestanddoeningsperiode langer dan het uitgangspunt uit het ARW 2016.

Vaste prijs (aanbestedingsleidraad § 7.2)

Er is gekozen voor een voorgeschreven vaste prijs om 3 redenen. Ten eerste zijn wij vooraf niet in staat om te bepalen welke werkzaamheden uitgevoerd moeten worden om maximale klantwaarde te creëren. Dit komt voort uit de onbekendheid, uitgestrektheid en het dynamische karakter van het areaal. Ten tweede omdat wij bij voorbaat al weten dat er onvoldoende budget is om direct alles te doen, we zullen dus keuzes moeten maken binnen het beschikbare budget. Tot slot vinden wij het van belang dat onze opdrachtpartners niet worden opgezadeld met opportunistische afgeprijsde risico's waarop ze onvoldoende invloed hebben in de contractfase. Dit laatste is een belangrijk onderdeel van onze waarde 'Eerlijk geld voor eerlijk werk'.

Aandachtspunten bij de beoordeling van de gunningscriteria (aanbestedingsleidraad Bijlage I)

De plannen worden beoordeeld op basis van de “bijdrage aan de doelstelling” en “of het plan concreet en onderbouwd is”. Deze aandachtspunten zijn opgesteld met het oog op de bruikbaarheid van de plannen na gunning. In reguliere aanbestedingen van RWS wordt ook wel de term SMART gebruikt. Hier is bewust niet voor gekozen, omdat SMART in deze context niet altijd bijdraagt aan de bruikbaarheid. Het plan wordt immers eenzijdig (door inschrijver) opgesteld, maar heeft invloed op de latere verhouding tussen opdrachtpartner en opdrachtgever. Bovendien is er ten tijde van de inschrijving nog veel informatie niet bekend. Na gunning zullen de afspraken gezamenlijk meer SMART worden gemaakt tijdens de Projectopstartfase. ‘Onderbouwd’ en ‘concreet’ dragen daarentegen wel bij aan de bruikbaarheid. Door meer concreetheid en ruimere onderbouwing, zijn de plannen beter op waarde te schatten door de beoordelingscommissie.

5 De Overeenkomst

5.1 Waarom ziet het contract er uit, zoals het er uit ziet?

Het is in allerlei stukken aangegeven maar het kan niet genoeg worden benadrukt: een groot en complex gebied als de uiterwaarden kan alleen succesvol worden onderhouden wanneer opdrachtgever en opdrachtpartner nauw samenwerken. Een goede samenwerking is gebaat bij transparantie, werken vanuit de bedoeling en bovenal vertrouwen.

Daarom hebben we gestreefd de samenwerkingsovereenkomst te beperken tot de essentie. Alleen op deze wijze kunnen wij ook garanderen dat we van elke regel de bedoeling kennen.

5.2 Contractarchitectuur

Bij de overeenkomst zijn bijlagen en appendices gevoegd. De gedachte bij de bijlagen is dat het hierbij gaat om zaken waaruit geen verplichting volgt voor beide partijen. Dit betreft de begrippenlijst en de lijst met zaken die mogelijk ook kunnen worden opgedragen naast de initiële scope.

In de appendices zijn verplichtingen en afspraken met die de partijen met elkaar hebben gemaakt vastgelegd. Het gaat hier om het gezamenlijke ambitiedocument (doel en gezamenlijke waarden), de onderlinge procesafspraken (wie doet wat wanneer), de eisen aan het areaal en de afbakening van de scope.

5.3 Toelichting belangrijkste contractuele bepalingen uit het WOCU

In artikel 2.1 is de looptijd van het contract vastgesteld op vier jaar. In bijlage 2 is aangegeven dat deze looptijd twee keer kan worden verlengd met een periode van steeds drie jaar.

In artikel 3 is de vaste prijs geregeld. De Opdrachtgever heeft deze prijs bepaald op basis van het beschikbare budget. Opdrachtpartner en Opdrachtgever bepalen jaarlijks welke werkzaamheden er nodig zijn om het areaal zo goed mogelijk aan de eisen te laten voldoen en zo maximale klantwaarde te bewerkstelligen. Voor de vergoeding van deze werkzaamheden wordt het uitgangspunt "eerlijk geld voor eerlijk werk" gehanteerd.

5.4 Appendix 2: procesgerichte aanpak

Er wordt niet gewerkt met volledige IPM-teams bij beide partijen maar één geïntegreerd, complementair perceelteam. Dit projectteam maakt onderling afspraken welke partij verantwoordelijk is voor welke processen. Uitgangspunt daarbij is dat verantwoordelijkheden zo laag mogelijk in de projectorganisatie worden belegd. Partijen bepalen gezamenlijk hoe de samenwerking wordt vormgegeven. Dit gebeurt op basis van een geheel van samenhangende processen en activiteiten waarbij elke activiteit altijd een input en een nader omschreven output heeft. Ook wordt hierbij aangegeven wie voor welke activiteit verantwoordelijk is.

Initieel vindt deze opzet plaats gedurende de projectopstartfase en wordt dit vastgelegd in appendix 2. Appendix 2 is feitelijk een gezamenlijk kwaliteitsplan van Opdrachtgever en Opdrachtpartner. Doordat er gedurende de looptijd van het project ongetwijfeld zaken naar voren komen die anders lopen dan voorzien of die voor verbetering vatbaar zijn, kan appendix 2 te allen tijde in onderling overleg worden aangepast. Een eerste aanzet van de processen is beschreven in paragraaf 4.2 en 4.3 van de Projectvisie.

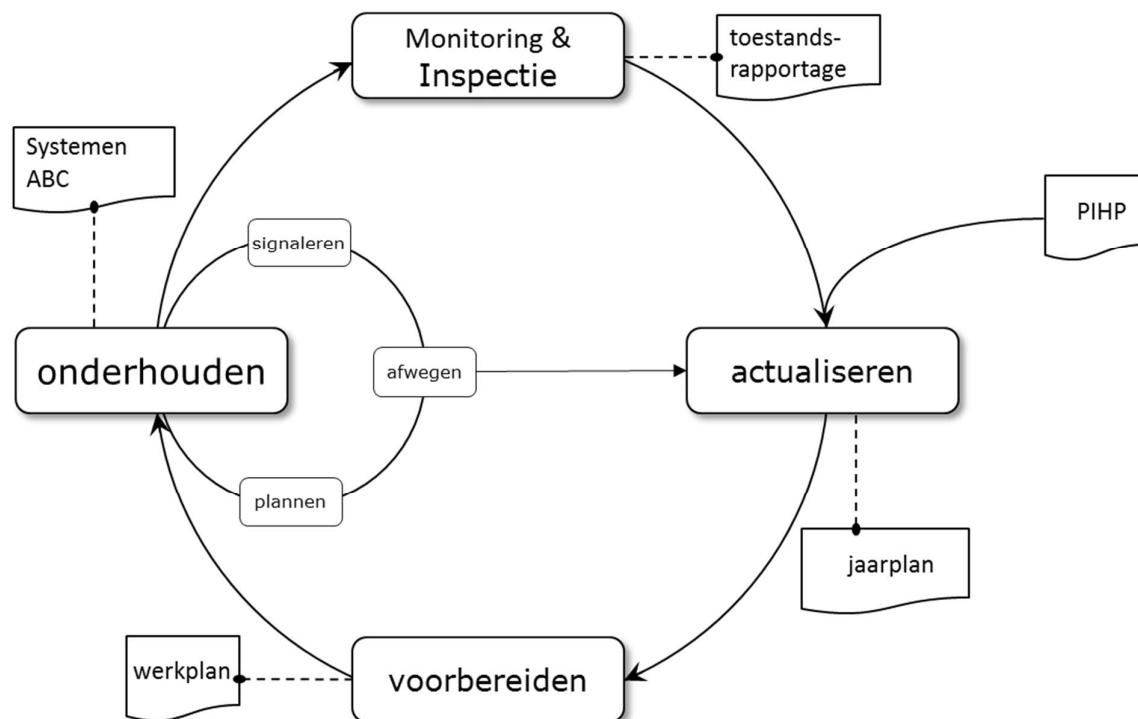
Appendix 2 treedt in plaats van de gebruikelijke vraagspecificatie proces. In deze vraagspecificatie, specificeert normaliter Opdrachtgever de eisen aan het proces. Met appendix 2 wordt deze specificatie door Opdrachtgever en Opdrachtpartner samen opgesteld. Er zijn ook eisen aan

processen die vanuit de wet of vanuit de RWS-organisatie noodzakelijk zijn. Deze eisen worden, bij wijze van voorbereiding, aan de voorkant opgenomen in Appendix 2.

Twee processen zijn dusdanig van belang en bijzonder dat we hierbij alvast een doorkijk geven naar deze processen:

Jaarplanproces

Dit betreft het proces dat jaarlijks wordt doorlopen om te komen tot een jaarplan. In het jaarplan beschrijft het perceelteam (opdrachtspartner en opdrachtgever) welke klantwaarde zij het daaropvolgende jaar van plan zijn te realiseren voor het beschikbare budget. Het jaarplan moet worden vastgesteld door de klantvertegenwoordiger. In onderstaand figuur is dit proces schematisch weergegeven. Aangezien dit proces veel raakvlakken heeft met de interne RWS-organisatie is het proces voor een deel reeds uitgewerkt in Appendix 2. Voor de nadere invulling is de expertise van de opdrachtspartner essentieel.



Prijsvormingsproces

De vaste prijs betreft het budget dat de Opdrachtspartner jaarlijks ontvangt voor zijn deelname aan het perceelteam. Daarmee is echter nog niet bepaald wat deze deelname omvat. Dit is afhankelijk van het prijsvormingsproces; immers de prijzen van de werkzaamheden bepalen hoeveel werkzaamheden er uitgevoerd kunnen worden. Opdrachtspartner en opdrachtgever richten daarom gezamenlijk een prijsvormingsproces dat moet leiden tot eerlijke geld voor eerlijk werk. Dit begrip is in de Projectvisie nader uitgewerkt. In appendix 2 is de basis beschreven voor het prijsvormingsproces, met een aantal eisen die nodig zijn voor het aantonen van de rechtmatigheid van de betaling. Daarnaast levert opdrachtspartner input aan dit proces door het in de aanbesteding op te stellen kwalitatief document. Gezamenlijk zullen opdrachtspartner en opdrachtgever in Projectopstartfase en na opdrachtverlening van het WOCU dit proces afronden. Het prijsvormingsproces is een proces dat gedurende de gehele looptijd van het WOCU blijft lopen.

5.5 Voorovereenkomst

Na de gunningsbeslissing en voordat de WOCU's worden opgedragen vindt de Projectopstartfase plaats. In de aanbestedingsleidraad is globaal de opzet van deze fase beschreven. Om de opdrachtpartners te kunnen vergoeden voor de in deze fase geleverde inspanning, wordt de zogeheten voorovereenkomst afgesloten. Tevens wordt de opzet van de Projectopstartfase nader uitgewerkt in de Voorovereenkomst. De Voorovereenkomst wordt aan de start van de Dialoog- en inschrijffase verstrekt.

5.6 Wachtkamerovereenkomst

De wachtkamerovereenkomsten worden afgesloten om snel een alternatief te hebben voor het geval opdrachtgever en/of de opdrachtpartner van een perceel besluiten hun overeenkomst niet voort te zetten. Hiermee wordt een langdurige aanbestedingsprocedure met het daarmee gepaard gaande uitstel van het onderhoud voorkomen.