

MARKTBIJEENKOMST
Slibkoekoverslag
rwzi Garmerwolde
datum: 25 augustus 2022



1. Welkom en introductie
2. Opgave
3. Projectdoelen
4. Projectfasering
5. Verkenning
6. Voorlopig systeemontwerp
7. Vergunningen
8. Marktstrategie
9. Aanbesteding (algemeen)
10. Aanbestedingsstrategie
11. Gunningcriteria en beoordeling daarvan
12. Aandachtpunten



- Voorstellen

Vragen:

- Graag tussendoor stellen (m.b.v. het 'handje').
- De in uw ogen belangrijke vragen ook schriftelijk stellen!

Belangrijk:

Alleen de schriftelijke antwoorden verstrekt via Nota ('s) van Inlichtingen zijn rechtsgeldig.

Geluid tijdens de presentatie graag uitzetten.



- Nieuw slibverwerkingscontract m.i.v. 2021, comb. GMB-Zutphen/EEW-Delfzijl)
- Bestaande slibkoekoverslag installaties zijn verouderd



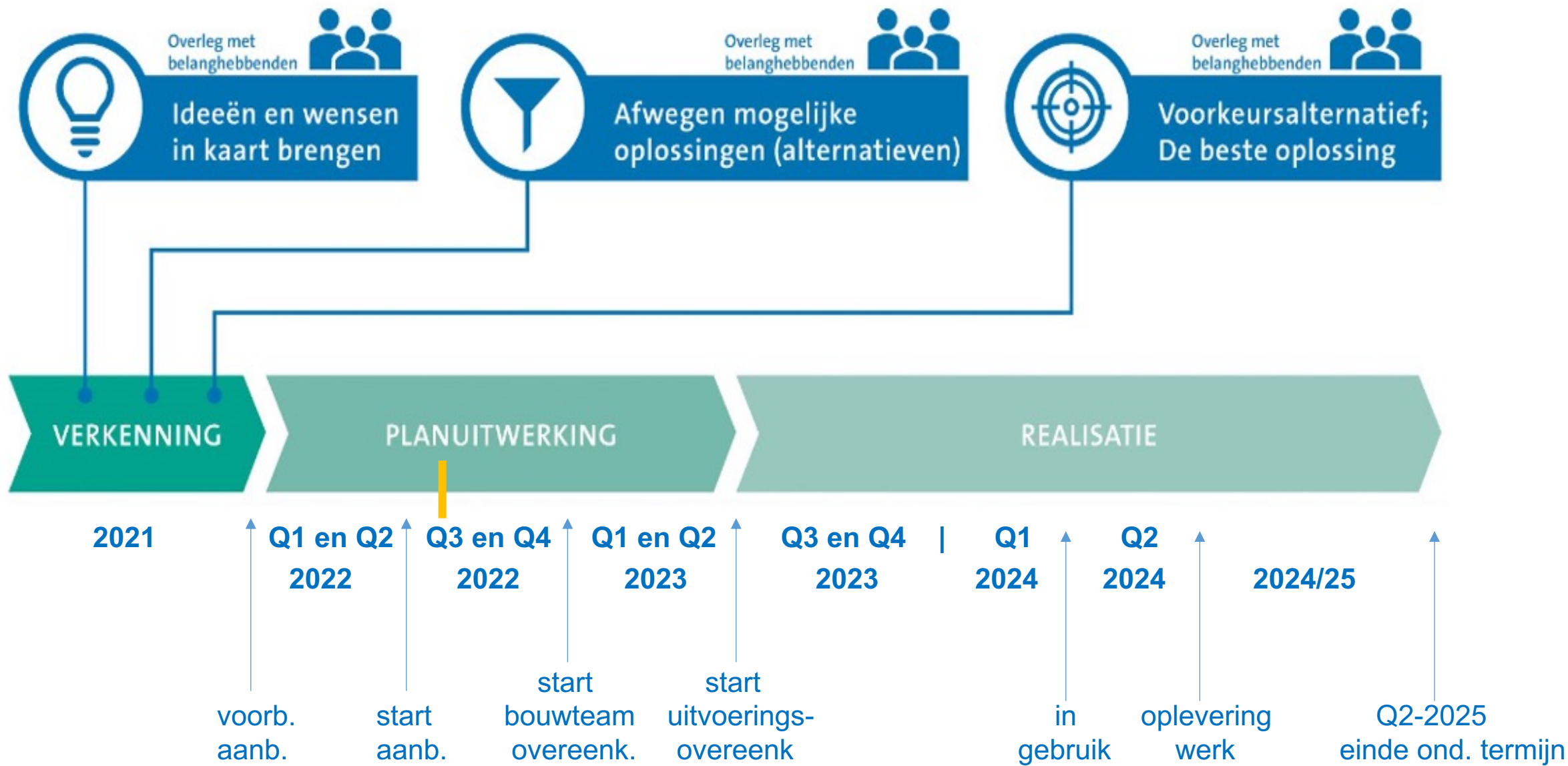


Primair

- Borgen continuïteit slibkoekontwatering en slibkoek op- en overslag
- Betrouwbare, efficiënte en toekomstbestendige slibkoek op- en overslag
- Aanvaardbare project- en exploitatierisico's
- Maatschappelijke acceptatie van de plannen

Secundair

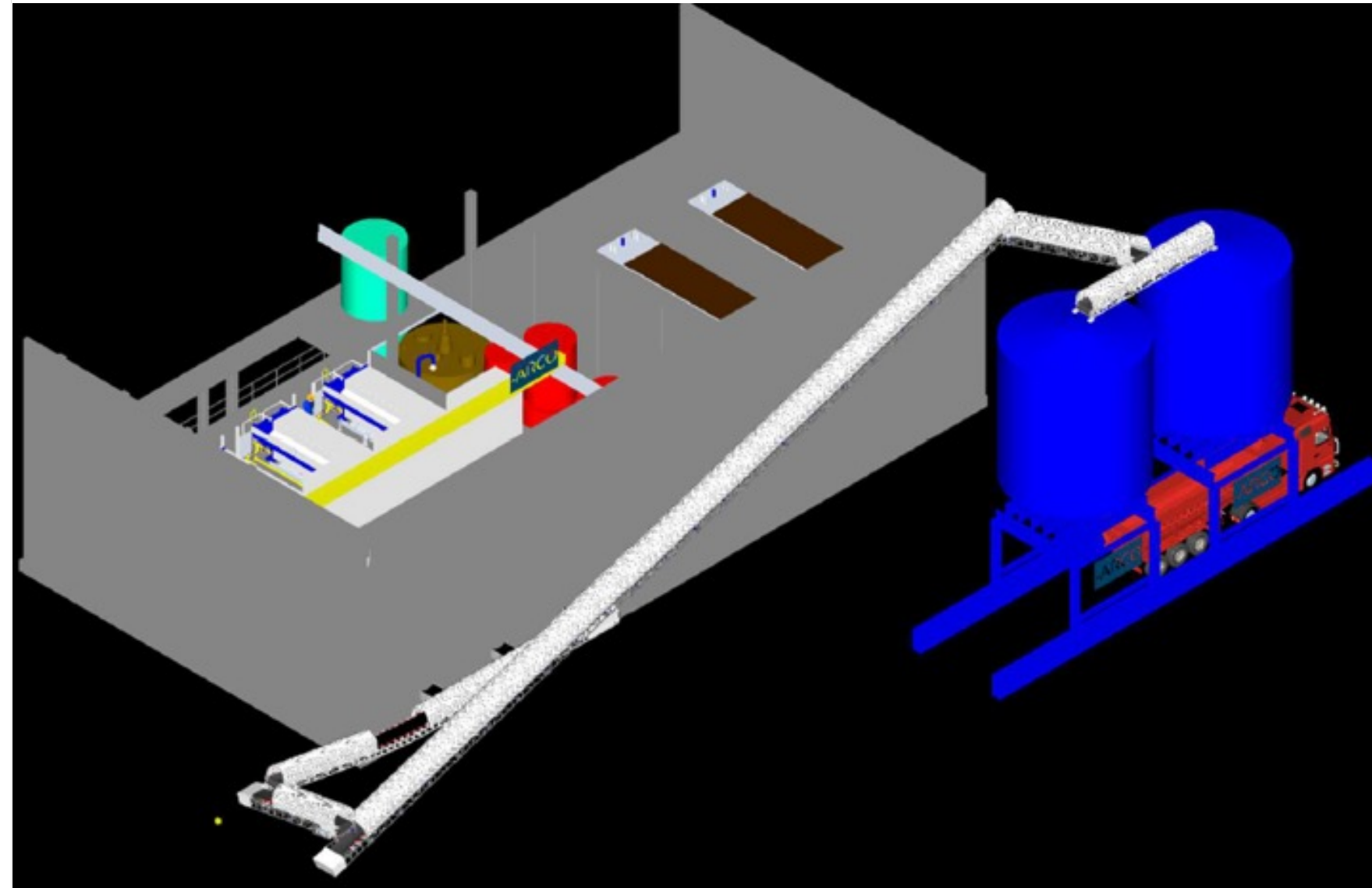
- Meerwaarde creëren (o.a. duurzaam/circulair)





- Uitgangspunten
- Inventarisatie, beoordeling en weging technieken en oplossingsvarianten
- Voorkeurvariant
- Voorlopig systeemontwerp van voorkeurvariant
- Vraagspecificatie(VSE)
- Ontwerpgrondslagen
- Diverse onderzoeken
- Aanvraag omgevingsvergunning-milieu
- VGWM- en projectrisicoinventarisatie

Voorlopig systeemontwerp (1)



Voorlopig systeemontwerp (2)





- MER-beoordelingsnotitie OG juni 2022
- Aanvraag omgevingsvergunning-milieu OG september 2022
- Aanvraag omgevingsvergunning-bouwen ON 1^e kwartaal 2023



- **Vroegtijdig de markt betrekken bij het project**
 - Kennis optimaal benutten
 - Verkleinen van onzekerheden en risico's
 - Meerwaarde creëren
- **Bouwteam Opdrachtgever-Opdrachtnemer(Aannemer)**
 - Gezamenlijk komen tot een goed eindresultaat
 - Optimale risico-inventarisatie en –verdeling
- **Opdrachtgever laat zich zo nodig ondersteunen door ingenieursbureau**
 - Goed invullen van de rol van opdrachtgever
 - Regie behouden tijdens planuitwerkingsfase
 - Inzet van expertise/capaciteit



■ Aanbesteding

Nationaal openbaar
EMVI-aanbesteding

■ Contractfasen

Fase 1: in bouwteam ontwerpen Slibkoekoverslag

(resultaat: DO en uitvoeringsovereenkomst)

Fase 2: realisatie Slibkoekoverslag werk

(oplevering: UO, het werk en de onderhoudstermijn conform uitvoeringscontract)

■ Kenmerken

Benutten expertise ON en OG en in samenwerken komen tot 'win-win'

Optimaal risicomanagement (zie ook gunningscriterium 2)

ON in de lead

Na succesvol doorlopen fase 1 offerte ON voor uitvoeringsovereenk.



■ Plafondbedragen

€ 4.600.000

Onderverdeeld in deel plafondbedragen:

Fase 1: € 300.000

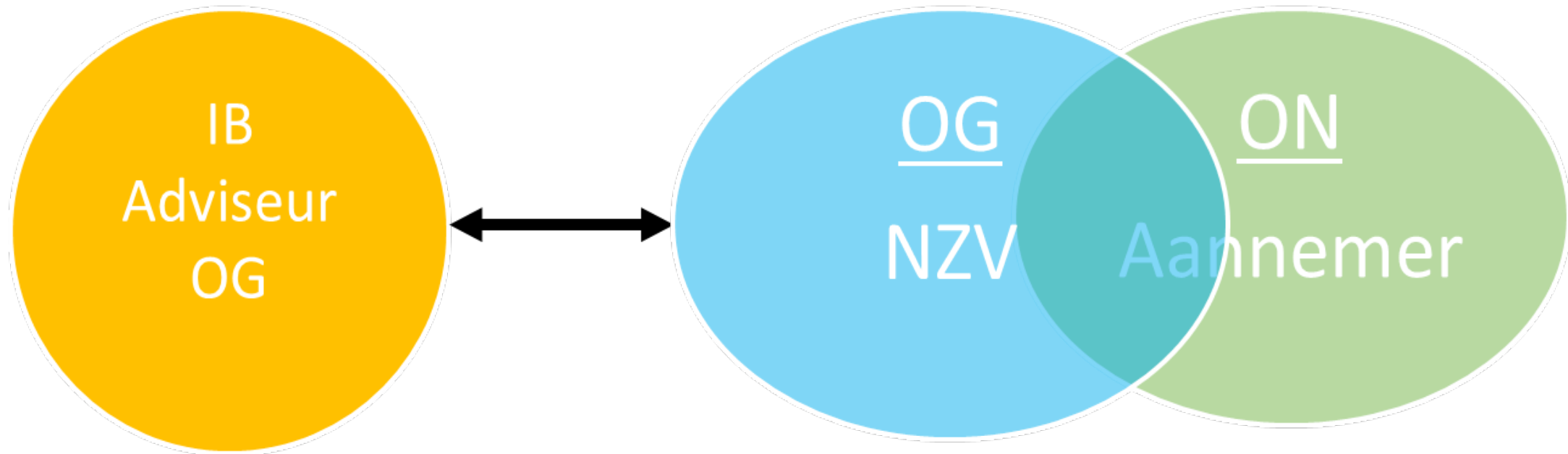
Fase 2: € 4.300.000

■ LET OP:

Inschrijving voor Fase 1 en Fase 2: afzonderlijke prijzen. Voor beide fasen niet boven plafondbedrag inschrijven op straffe van ongeldigheid.

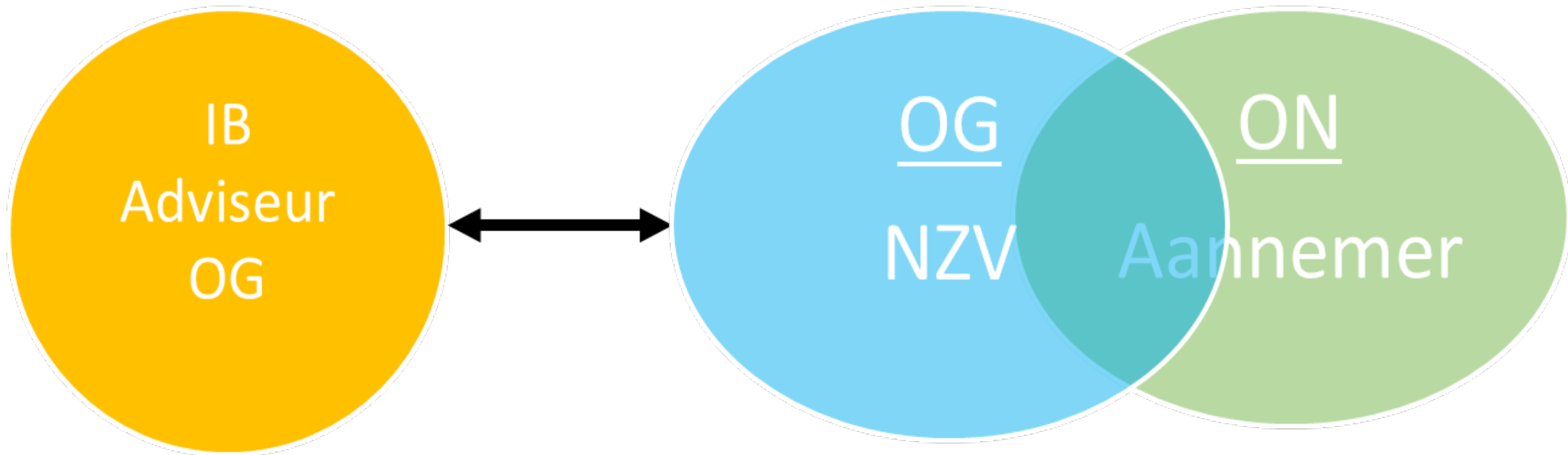


Bouwteam Planuitwerkingsfase





Bouwteam Planuitwerkingsfase

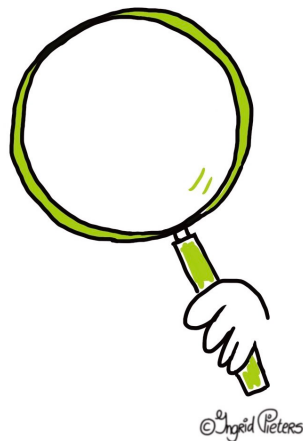




SAMENWERKING OP MAAT (S+O+M)



Win-win door gebruik
expertise OG + ON



Fase 1: ON neemt voortouw en coördineert de samenwerking met OG om gezamenlijk optimaal DO op te stellen (kennis delen)

Fase 2: ON zorgt voor inbreng alle kennis (ON en OG) om tot optimaal UO te komen + realisatie

ON denkt in hele contractfase pro-actief mee en ontzorgt (o.a. minimaliseren risico's)

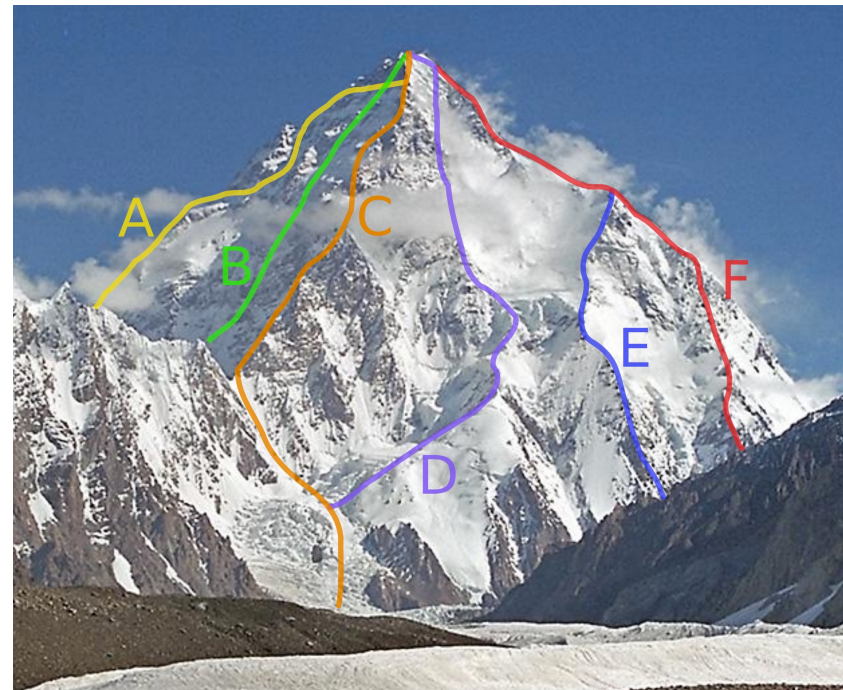
Op zoek naar optimale samenwerking = partnerschap = transparant zijn

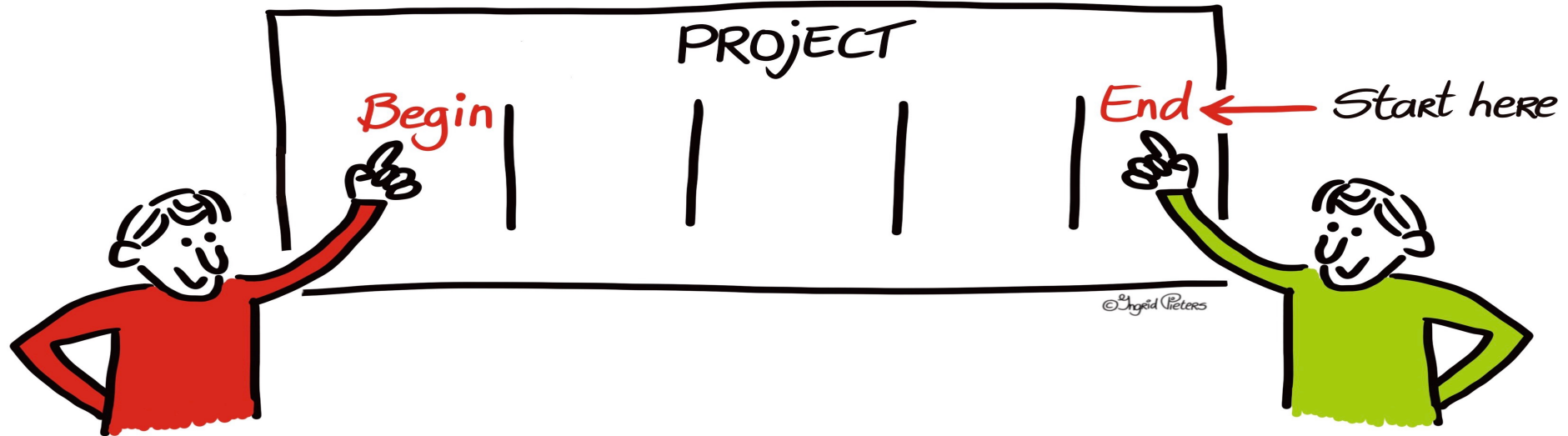


- Gebruik van **deskundigheid van de expert** in alle fasen van de opdracht.
- **Risicomanagement** gedurende het hele traject.
- Gebruik van **dominante informatie**, zowel in de inschrijvingsfase als tijdens uitvoeren van de Opdracht.



WE ZOEKEN EEN BERGGIDS



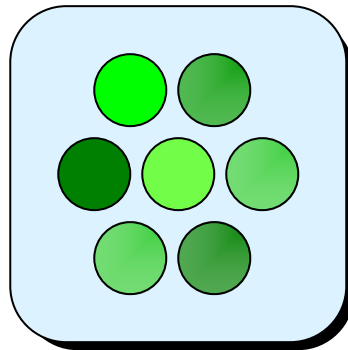


Minimaliseren vanaf het begin,
door risico's te monitoren

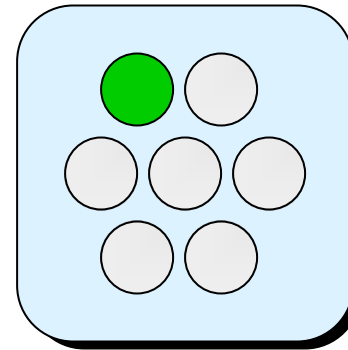


- In welk scenario is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de “meest groene” aanbieder te onderscheiden?

Scenario 1



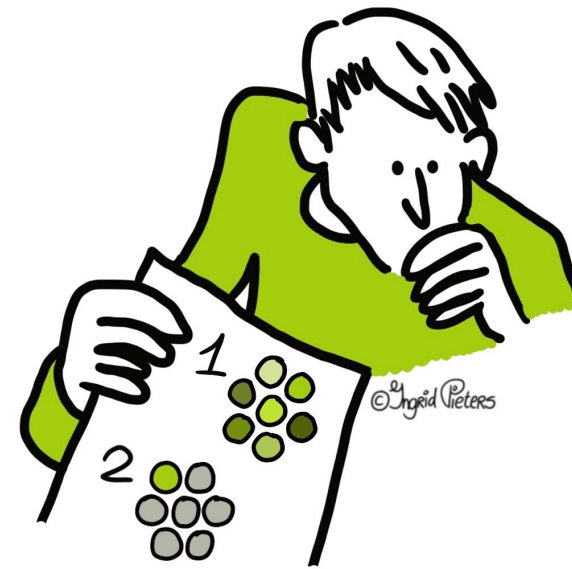
Scenario 2





Dominante informatie zorgt voor

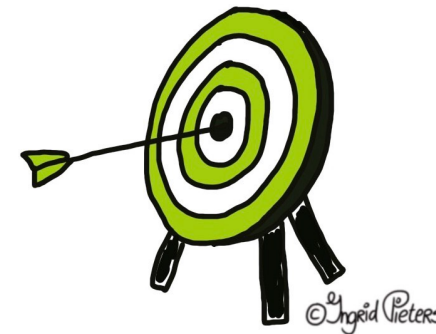
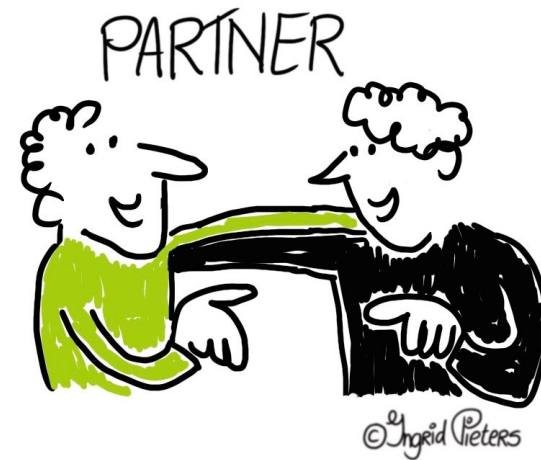
- minimaliseren van de tijd voor besluitvorming / beslissingstijd
- dat zelfs “de leek” het kan zien
- dat iedereen meer gefocust is





Opdrachtgever: inbreng kennis, projectdoelstellingen

Opdrachtnemer: meedenken, expertise inbrengen, vooruit kijken met als doel: realiseren
slibkoekoverslaginstallatie die voldoet aan de eisen en beantwoordt aan de projectdoelstellingen



In optimale samenwerking realiseren!



Gunningscriterium EMVI – Beste PKV

GUNNINGSCRITERIUM KWALITEIT	MAXIMALE KWALITEITSWAARDE
1. Plan van Aanpak fase 1 en fase 2	40% van de plafondprijs
2. Risicodossier	30% van de plafondprijs
3. Duurzaamheid en circulariteit	10% van de plafondprijs

* Maximale kwaliteitswaarde (aftrek op Inschrijfprijs): € 3.680.000



		Aftrek Beste PKV		Neutraal	Bijtelling Beste PKV	
Subgunningscriterium		10	8	6	4	2
1. PvA op hoofdlijnen Fase 1 + Fase 2	40%	€ 1.840.000	€ 920.000	€ 0	€ 920.000	€ 1.840.000
2. Risicobeheer	30%	€ 1.380.000	€ 690.000	€ 0	€ 690.000	€ 1.380.000
3. Duurzaamheid	10%	€ 460.000	€ 230.000	€ 0	€ 230.000	€ 460.000

Bedragen zijn afgeleid van de totale plafondprijs: € 4.600.000 (excl. BTW)



Zie paragraaf 7.5 Beschrijvend document:
Beschrijving van de subgunningscriteria – wat verwachten van de inschrijver.
Zie paragraaf 7.6 Beschrijvend document : hoe beoordelen en scoren we dat.

10	<u>uitstekend:</u> Het antwoord voldoet volledig aan de vraag gesteld in de Aanbestedingsdocumenten. De wijze van invulling is zeer Project specifiek, SMART en inhoudelijk zeer relevant. De beantwoording is op alle onderdelen duidelijk en concreet opgebouwd en het antwoord overtuigt op uitstekende wijze dat het gestelde doel zal worden bereikt (biedt veel meerwaarde). De onderbouwing laat op aantoonbare en verifieerbare wijze zien dat Inschrijver het gestelde doel zal bereiken. Hiermee heeft de Inschrijver op uitstekende wijze rekening gehouden met de doelstellingen van deze aanbesteding zoals verwoord in de Aanbestedingsdocumenten.
8	<u>goed:</u> Het antwoord voldoet aan de vraag gesteld in de Aanbestedingsdocumenten. De wijze van invulling is meer dan voldoende Project specifiek en SMART en inhoudelijk relevant. De beantwoording is op bijna alle onderdelen duidelijk en concreet opgebouwd en het antwoord overtuigt meer dan voldoende dat het gestelde doel zal worden bereikt (biedt meerwaarde). De onderbouwing laat op aantoonbare en verifieerbare wijze zien dat Inschrijver het gestelde doel zal bereiken. Hiermee heeft de Inschrijver meer dan voldoende rekening gehouden met de doelstellingen van deze aanbesteding zoals verwoord in de Aanbestedingsdocumenten.



Voorbeeld:

- Inschrijfsom is de basis
- Totaal van kwalitatieve waarden wordt daarvan afgetrokken of bijgeteld
- De laagste fictieve inschrijfprijs is winnende Inschrijver

Kwaliteitsonderdeel	Maximale kwaliteitswaarde	Beoordelingscijfer	Totale kwaliteitswaarde (€)
1. Plan van Aanpak fase 1 en fase 2	€ 1.840.000	8	- € 920.000
2. Risicodossier	€ 1.380.000	6	€ 0
3. Duurzaamheid en circulariteit	€ 460.000	10	- € 460.000
Totale kwaliteitswaarde criterium			- € 1.380.000
Inschrijfprijs			€ 4.360.000
Fictieve inschrijfprijs (Inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)			€ 2.980.000



- Onderbouw met dominante informatie = verifieerbare uitvoeringsinformatie.
- Formuleer SMART (=projectspecifiek)
- Laat zien dat je de opdracht (VSE) goed doorgrondt (= doordacht en sluit aan bij behoeften en uitgangspunten)



- Met verifieerbare uitvoeringsinformatie (ook wel metrics genoemd) onderbouwt Inschrijver WAAROM hij in staat is de de aangeboden 'prestaties' te realiseren, waarom zijn beheersmaatregel effectief is, waarom hetgeen hij aanbiedt realistisch is etc.
- Stelling: een expert biedt niet iets aan waarvan hij niet zeker weet dat hij het waar kan maken → die onderbouwing is gebaseerd op **feiten** = metrics → wel kunnen documenteren!
- Inschrijver kan niet overal super SMART geformuleerde metrics op hebben; maar wat hij aanbiedt, is altijd ergens op gebaseerd → vermeld dat dan.



Onderbouwing met

Meetbare prestatiecijfers en –metingen

Onderzoek

Benchmark

Marktgemiddelde of - standaard

SMART!!!!



Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of

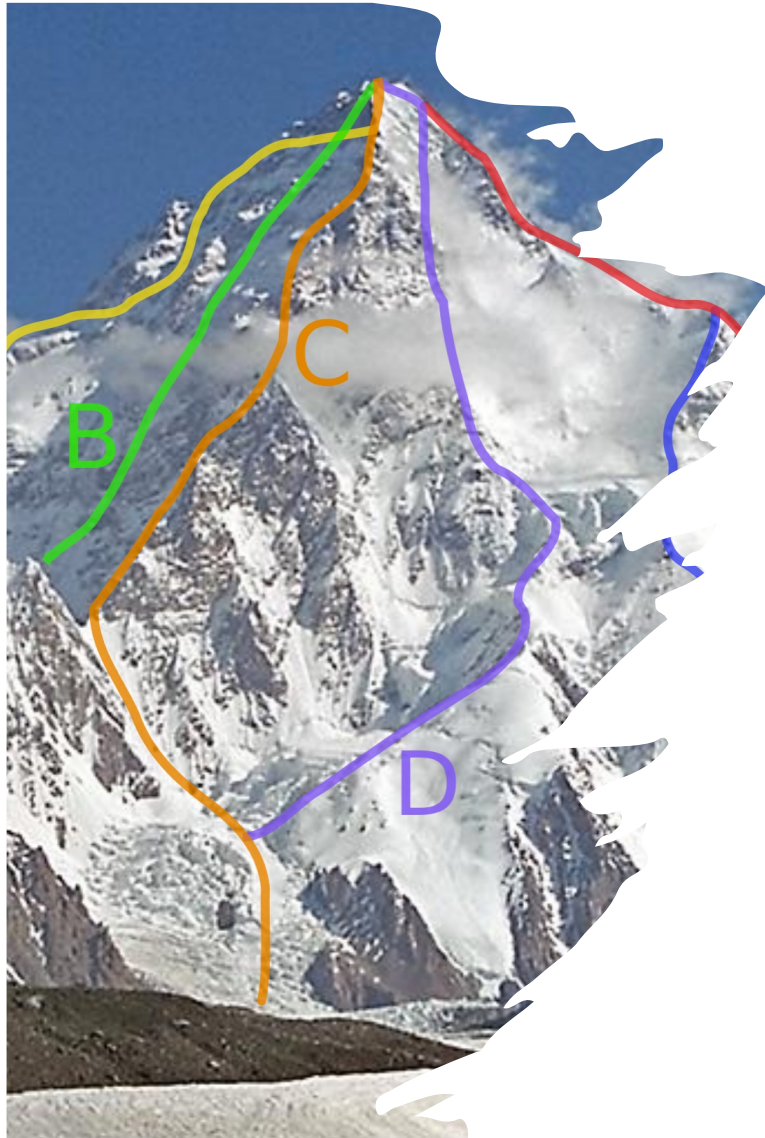
Laatste 2 projecten afgelopen 12 maanden zijn op tijd opgeleverd



Afgelopen 2 jaar totaal 25 van deze projecten gedaan, vergelijkbaar in omvang qua €, qua organisatie en qua complexiteit.		
Gemiddelde beschikbaarheid uptime	99,4%	+3% tov uw huidige performance +2% tov de marktstandaard
Geplande downtime	Weekenden en 's nachts tussen 12-6 uur	
Variatie in Tijd en €	21 x +/- 0% 1 x + 3% in tijd en 0% in € 3 x + 4% in tijd en +9% in €	Onverwachte gebeurtenis 2x scopechange, 1x onverwachte gebeurtenis
Klanttevredenheid (schaal 1-10)	22 x 10 3 x 8	



Wij garanderen een tijdige oplevering door toepassing van state-of-the-art technologie. Wij hebben al 25 jaar ervaring met complexe projecten en onze opdrachtgevers zijn tevreden. Bovendien zijn wij marktleider voor ons gebied. Door gebruik te maken van de allerlaatste technieken zijn wij in staat om al uw wensen in te vullen. Ons professioneel accountmanagementteam staat garant voor een klantgerichte benadering. Door de toepassing van system engineering zijn wij gegarandeerd succesvol. Wij zijn gecertificeerd door de TÜV norm 9999!



- **Grootste risico:**
Conditie deelnemers; risico blessures.
 - **Beheersmaatregel:**
Trainingsprogramma voor deelnemers, thuis trainen, test op locatie. Niet geslaagd, betekent niet mee.
 - **Verifieerbare uitvoeringsinformatie:**
Sinds ik dit doe
 - 45% minder blessures
 - slagingspercentage van 51% naar 59% (gemiddelde van deze berg = 49%).
- Zwaarte test: 98% van deelnemers slaagt voor test.



METRICS WORDT SOMS TE PAS EN TE ONPAS OPGEVOERD ..

Wij reduceren het aantal klachten van gemiddeld 10 klachten naar gemiddeld 2 klachten per jaar.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie: opdrachtgeverstevredenheid van gemiddeld een 8,5

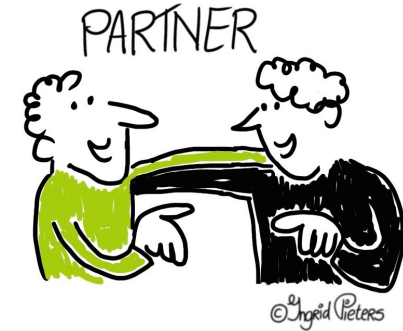
Let op: de verifieerbare uitvoeringsinformatie moet gerelateerd zijn aan 'de prestatie'.

Gaat om concrete en gedocumenteerde informatie die bewijst dat inschrijver in de uitvoering van het project in staat is zijn belofte waar te maken → **METRICS**

Inschrijver maakt duidelijk waarom hij in staat is hetgeen hij belooft waar te maken, waarom zijn beheersmaatregel effectief is, waarom hetgeen hij aanbiedt reëel is etc.



- We zijn echt op zoek naar een optimale samenwerking.
- Dat betekent wat voor houding en gedrag van zowel ON als OG
- Scherp blijven op houding en gedrag gedurende de uitvoering = elkaar daarin helpen.
- Aandacht aan schenken in de Concretiseringsfase en het op te stellen Plan en de bouwteamovereenkomst → daar begint de samenwerking al.





Dank voor uw aandacht

