



Inrichting Dialoogfase – concept*

Aanbesteding warmtenet Het Eiland Sneek (21-09-22)

Context

Dit document is als bijlage toegevoegd aan de selectieleidraad. Deze opzet geeft Gegadigden inzicht in hoe de Aanbestedende Dienst (AD) samen met de drie geselecteerde Gegadigden, invulling gaat geven aan de dialoofase.

Naast het gestelde in H3.1 van de selectieleidraad, is de Concurrentie gerichte Dialoog (CD) bedoeld om gezamenlijk te komen tot de juiste (haalbare) voorwaarden en daar waar het mogelijk is, specifieke oplossingen van inschrijvers toe te laten, met in achtneming van het borgen van het level playing field. De CD is doorgaans een zware tenderprocedure. Opdrachtgever wil niet dat zij noch Opdrachtnemer onbeheersbare risico's lopen. We staan nog aan het begin van de transitie om over te gaan op gasloos wonen (en werken). Dat vraagt om een relatief grote inspanning waarbij de leercurve ertoe moet leiden dat we in de nabije toekomst minder zware procedures nodig hebben om dit soort projecten aan te besteden.

De zwaarte van de procedure ziet toe op 2 aspecten:

Eenzijds de inspanning van het aantal dialooggesprekken. Deze is aangepast van 3 naar 2 rondes. De eerste ronde ziet toe om te komen tot een evenwichtige inschrijving. De tweede ronde wordt benut als verheldering of verdieping op de concept inschrijving. De eerste ronde omvat 7 dialoogmomenten waarvan 5 echt inhoudelijke momenten. De kennismaking en pitch zouden juist bij moeten dragen aan een efficiënte uitwerking door inschrijvers.

Anderzijds ziet de zwaarte van deze aanbesteding toe op de in te leveren producten waaronder een schetsontwerp en de prijscomponent. Van de prijscomponent verwacht de AD geen bindend aanbod bij de inschrijving. De AD zal prijscomponenten uitvragen welke zich lenen voor het vaststellen van een goede baseline als ook prijscomponenten welke kunnen gaan over percentages of bijvoorbeeld een maximale prijs voor een component of object. Tijdens de dialoog is er ruimte voor inbreng over wat passend is voor beide partijen in relatie tot inspanningen.

Inrichting dialoogrondes

twee rondes

 *Projectteam*

 *Inschrijvende partijen*

 *Gezamenlijk*

Dialogronde 1 – Kennismaking en verdieping



- Kennismaking met pitch inschrijvende partijen



- Schouw bij referentiewoningen op Het Eiland



- Verdiepende dialooggesprekken op thema's



- Opstellen concept PvE en concept uitvraag, inclusief gunningscriteria. Opstellen concept SOK.
- Publiceren concept PvE en concept uitvraag, inclusief gunningscriteria. Publiceren concept SOK.



Gedurende de gehele dialoog kunnen partijen (individuele) vragen indienen en publiceert de aanbestedende dienst regelmatig een nota van inlichtingen

Dialogronde 2 – Finale uitwerking



- Indienen conceptdocumenten (90% versie) en reflectie op concept SOK



- Dialooggesprek (indien nodig)




- Aanpassen PvE, uitvraag en SOK
- Publiceren PvE, uitvraag en SOK



- Indienen definitieve inschrijving

* De concept inrichting kan qua vorm en inhoud nog wijzigen maar geeft de basis weer van hoe Opdrachtgever tegen de dialoogfase aankijkt en wat zij van Inschrijver verwacht.

Thema's dialooggesprekken

In dialoogronde 1 – 7 gesprekken 



In dialoogronde 2 – 1 gesprek 

Tenderplanning met dialoogfase (indicatief)

Tenderplanning (dialoog- en inschrijffase)		2022		2023												
		nov	dec	jan	feb	mrt	apr	mei	juni	juli	aug	sept	okt	nov	dec	jan
gespreknr:	Dialoogronde 1															
	Verstrekken dialoogleidraad	◆														
1	Kennismaking		■													
2	Pitch door ON		■													
3	Schouw + nagesprek			■												
4	Verdieping 1 - Participatie & Communicatie - voorbereiden				■											
5	- Participatiegesprek				■											
6	Verdieping 2 - Verantwoordelijkheden en Rollen					■										
	- Business Case en Ontwerp					■										
7	Verdieping 3 - Aanbesteden & Contracteren						■									
	- Duurzaamheid						■									
Inschrijffase																
	Opstellen uitvraag, Publiceren (Opdrachtgever)						■	◆								
	Inschrijffase, incl Nvl's, Indienen								■	◆						
	Beoordelen (Opdrachtgever)									■						
gespreknr:	Dialoogronde 2 (indien nodig)															
8	Verheldergesprek - indien nodig															
	Aanpassen uitvraag (Opdrachtgever)															
	Opstellen en Indienen finale Bieding															◆
	Beoordelen + uitslag - voorlopig (Opdrachtgever)															
	Definitief															◆

Aanpak en invulling dialoofase en Inschrijffase (concept)		Onderwerpen	Input Aanbestedende Dienst	Input Inschijver
gespreknr:	Dialogronde 1			
1	Kennismaking	In deze dialoog gaan we eerst kennismaken, wie is wie en wat is je rol. Dit draagt bij om ongeremd maar met respect (scherpe) dialogen te voeren. Daarnaast zal Opdrachtgever het waarom, de context en de inhoud van de opgave en uitvraag toelichten. Daarbij is er ruimte voor vragen en opheldering. Het resultaat is dat we gesteld staan en ons durven uit te spreken en aanspreken. Tevens is het resultaat een eerste goede uitwisseling van de interpretatie van de uitvraag.	Presentatie welke voor alle partijen gelijk is.	Voorbereiding werkvorm om kennismaking. Tevens vragen die zij wil stellen over de uitvraag en welke interpretatie zij heeft over relevante eisen.
2	Pitch door ON	Tijdens deze dialoog presenteert de Inschijver zijn visie op de opgave en de uitvraag. Zij neemt de Opdrachtgever mee in haar kijk op technische concepten, aansluitconcepten, aanpak, haar partners, belangen, verantwoordelijkheden en zorgen / risico's. Het team van de opdrachtgever stelt vragen en samen voeren we het gesprek over wat de sterke en zwakke punten kunnen zijn in deze visie. Het resultaat is dat de Inschijver inzicht heeft in de mate waarin zij haar visie dient uit te werken of op onderdelen bij te stellen.	Geen.	Presentatie Inschrijver over haar visie en aanpak, eerste schetsideeën van technische ontwerp oplossingen inclusief een SWOT analyse. Opzet raamwerk Trade Off Matrix voor essentiële objecten of componenten.
3	Schouw + nagesprek	We vinden het belangrijk dat inschrijvers een individuele schouw doen en in en achter de merterkast kijken van woningen. Aansluitend houden we de dialoog over wat we gezien hebben en hoe dit zich verhoudt tot de mogelijke aansluitconcepten. Wat zijn mogelijkheden en wat zijn onmogelijkheden, risico's? Het resultaat is dat Inschrijvers en Opdrachtgever een helder beeld hebben over de aansluit (on)mogelijkheden en de onderliggende wensen/eisen.	Documentatie over de huidige aansluitingen en type woningen.	Overzicht met mogelijke aansluitconcepten in een concept Trade Off Matrix - uitgezet tegen relevante aspecten zoals eisen en wensen maar ook budget ed.
4	Verdieping 1 - Voorbereiden P&C	We beginnen deze verdieping met de voorbereiding van het Participatiegesprek. We delen het beeld en dat wat leeft bij betrokkenen en nemen door wat Inschijver wil bespreken met betrokkenen. Opdrachtgever houdt oog voor de gehele context, weegt af wat wel of niet mogelijk is en neemt Inschijver daarin mee. Hierdoor gaan we voorbereid het participatiegesprek in. Het resultaat van de voorbereiding en het participatiegesprek is dat we een goed beeld hebben van de mate waarin betrokkenen kunnen participeren.	Overzicht van potentiële te participeren betrokkenen. Thema's en kaders welke Opdrachtgever belangrijk vindt om in te participeren.	Overzicht van potentiële te participeren betrokkenen. Thema's en kaders welke Opdrachtnemer belangrijk vindt om in te participeren.
5	- Participatiegesprek			

Aanpak en invulling dialoofase en Inschrijffase (concept)		Onderwerpen	Input Aanbestedende Dienst	Input Inschijver
gespreknr:	Dialoogronde 1			
6	Verdieping 2 - Verantwoordelijkheden en Rollen - Business Case en Ontwerp	Deze dialoog bestaat uit twee onderwerpen. We gaan doorspreken wie welke verantwoording en rol heeft en welke organisatiestructuur wel of niet aansluit bij de verschillende belangen. Daarnaast nemen we de business case door, inclusief de eerste schetsontwerpen en gaan we een gedeeld beeld creëren over het uitwerkingsniveau wat van Inschijver wordt verwacht van zowel de business case als het ontwerp. Het resultaat is dat we inzicht hebben in het ontwerp, business case en aanpak van Inschrijver. Alsmede de (on)mogelijkheden qua organisatie en op welk abstractieniveau Inschrijver zijn Inschrijving dient uit te werken.	Risicodossier, organogram, opzet business case (structuur) etc.	Risicodossier, organogram, opzet van wat Inschrijver nodig heeft om te komen tot een verantwoord uitwerkingsniveau, passend bij de inspanning van een tender. Ontwerpschetsen met Trade Off Matrices en faseringsaanpak. Opzet business case.
7	Verdieping 3 - Aanbesteden & Contracteren - Duurzaamheid	We bespreken tijdens deze dialoog de contractstructuur en -kaders, de optie voor bouwteam, de in te dienen producten en het proces voor besluitvorming. Daarnaast bespreken we welke duurzaamheidsaspecten goed in eisen zijn te bevatten en welke duurzaamheidscriteria onderscheidend zijn als gunningscriteria. Het resultaat is dat zowel Opdrachtgever als Inschrijver kenbaar heeft gemaakt wat belangrijke eisen en bepalingen zijn alsmede de duurzaamheidsaspecten.	Concept contractdossier en gunningscriteria.	Contractkaders, voorwaarden en afspraken welke voor Inschrijver kritisch zijn voor een succesvolle aanbieding en concessie.
Inschrijffase				
	In te dienen producten	Met de uitkomst van de dialooggesprekken, zal Inschrijver op basis van de door Opdrachtgever verstrekte uitvraag, de Inschrijving doen. Deze Inschrijving is voorzien in een uitgewerkte business case met prijs, voorzien van schetsontwerp en een plan van aanpak.	Contractdossier, inclusief actueel risicodossier en structuur business case.	Concept aanbieding voorzien van schetsontwerp, business case en plan van aanpak.
gespreknr:	Dialoogronde 2 (indien nodig)			
8	Verheldergesprek - indien nodig	De verwachting is dat Opdrachtgever na de beoordeling verhelderende vragen heeft over kritieke onderdelen. In deze dialoog worden deze onderdelen besproken en de interpretaties uitgewisseld over hetgeen is aangeboden. Het resultaat is dat daarmee de uitvraag wordt aangescherpt en Inschrijver zijn inschrijving kan aanpassen.	Beoordeling met besprekingspunten, vooraf verstrekken.	Voorbereiding van de door Opdrachtgever ingebrachte besprekingspunten.
	Finale Bieding	Naar aanleiding van het verheldergesprek zal de Aanbestedende Dienst het contractdossier zonodig aanpassen d.m.v. een Nvl. Inschrijver zal haar concept inschrijving verbeteren, verhelderen en/of aanpassen en de Finale Bieding indienen.	Nota van Inlichtingen.	Finale Bieding.