

CONTOUREN INKOOPSTRATEGIE
VAN DE GASUNIE

15 MAART 2022

ZOOM REGELS

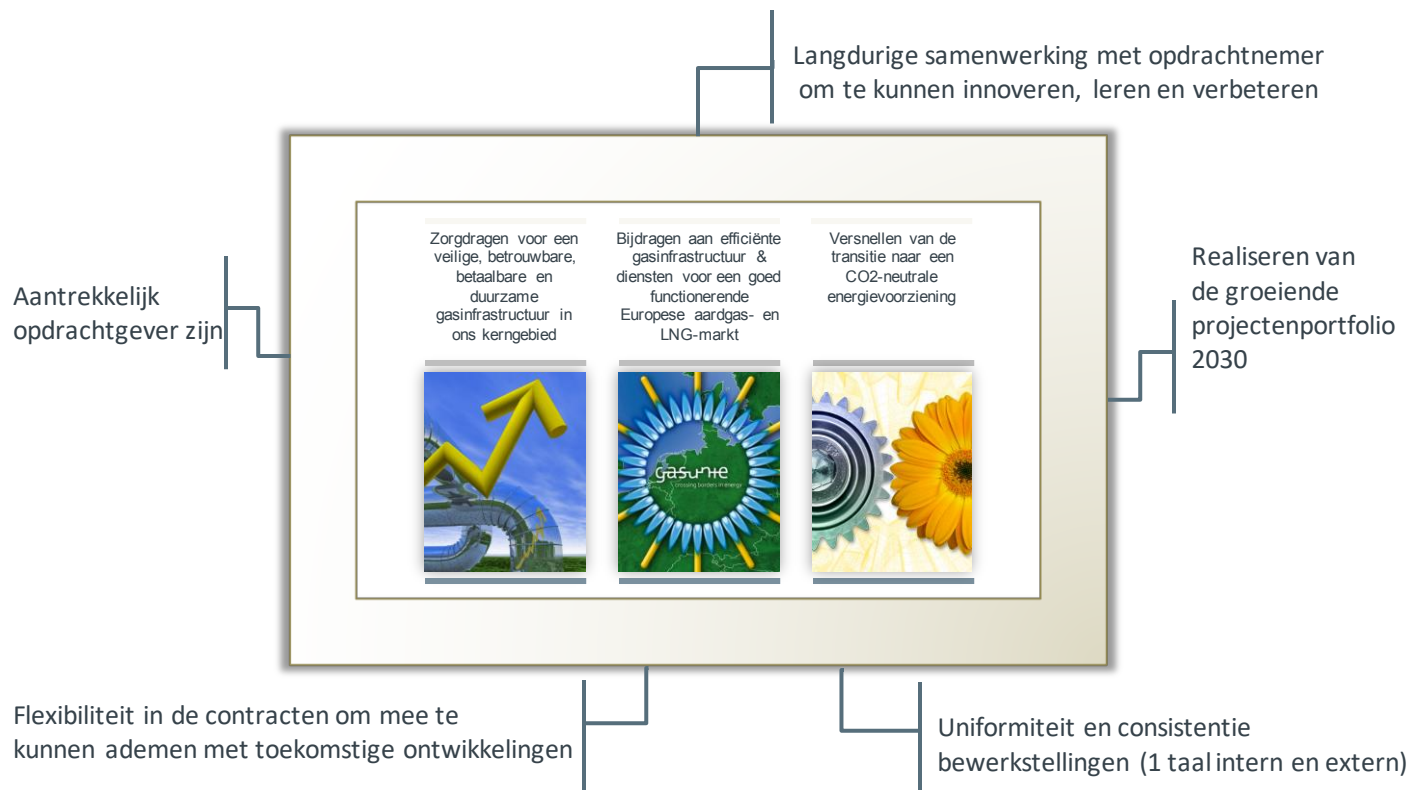
- **Camera altijd aan (behalve tijdens pauzes)**
- **Microfoon in de plenaire sessie uit en in de break-out-rooms aan**
- **Verander je Zoom naam in je naam + organisatie, dan weet iedereen wie je bent**
 - (klik op 'participants', zoek jezelf op, klik op 'more', klik op 'rename' en verander je naam)
- **Vragen in de plenaire sessie via de chat of door hand opsteken (via reactions)**
- **Hulp tijdens break-out: gebruik de knop “? Ask for help”**
- **EHBZ: Katinka in de mainroom of via 06 26 602 910**

OPENING & TOELICHTING OPGAVE

AANLEIDING EN ACHTERGROND

- **Aflopende raamcontract GTL**
- **Aflopende raamovereenkomsten ingenieursdiensten**
- **New Energy-initiatieven**

DOELSTELLINGEN INKOOPSTRATEGIE EN DE GASUNIE DOELEN



SCOPE VAN DE INKOOPSTRATEGIE

Binnen scope:

- Ontwerpwerkzaamheden: engineering (advies- en ingenieursbureaus)
- Onshore leidingaanleg (aannemerij)
- Installaties (aannemerij)
- Variabel onderhoud (vervangen onderdelen end of life cycle)

Buiten scope:

- Door Gasunie te leveren materialen
- Bodemonderzoek
- Operatie (storingsdienst)
- Decommissioning
- Offshore, CO2nnect, Porthos en Aramis en WarmtelinQ

AGENDA

Tijd	Onderwerp
14.00-14.10	Opening en toelichting opgave
14.10-15.00	Toelichting contouren inkoopstrategie
15.00-15.10	Pauze
15.10-15.30	Ronde 1 carrousel
15.30 -15.40	Pauze
15.40-16.00	Ronde 2 carrousel
16.00-16.10	Pauze
16.10-16.30	Ronde 3 carrousel
16.30-16.45	Terugkoppeling 9 kamers
16.45	Afronding en vervolgproces
17.00	Sluiting

PROCES EN OBSERVATIES

PROCES TOT VANDAAG

- **Documentenstudie**
- **30 interne interviews**
- **30 externe interviews**
- **3 publieke opdrachtgevers**
- **9 Co-design sessies**

OBSERVATIES EXTERN

- 1. Marktpartijen zien Gasunie als professionele projectorganisatie met veel kennis**
- 2. Weinig enthousiasme over mini-tenders (effect op continuïteit en teams)**
- 3. Weinig enthousiasme bij marktpartijen over sterke focus op laagste prijs**
- 4. Partijen hechten veel waarde aan continuïteit van werk en aan spreiding over het jaar**
- 5. Markt vraagt om betere forecast van komend werk (inkoopkalender)**
- 6. Voorwaartse integratie: marktpartijen zien weinig in geïntegreerde contractvormen bij Gasunie, wel in bouwteams of construct-contracten**
- 7. Marktpartijen zien een afrekencultuur ontstaan bij Gasunie**
- 8. Aandachtspunt bij raamovereenkomsten is nieuwe toetreders (referentie-eisen)**
- 9. Gasunie algemene voorwaarden lastig te handhaven**

OBSERVATIES INTERN

- 1. Gasunie ziet zichzelf als professionele projectorganisatie met veel kennis**
- 2. Verdeeld enthousiasme over mini-tenders (approved providers) in de GTL-raamovereenkomst**
- 3. Concurrentiestelling (prijs) wordt regelmatig verdedigd met argument “ACM”**
- 4. Contractvormen worden niet eenduidig toegepast (bv. EPC met bemoeienis tijdens uitvoering)**
- 5. Geïntegreerde contracten lijken niet goed te passen bij Gasunie-cultuur**
- 6. Beperkte beelden over andere invulling partnership met de markt**

OBSERVATIES SCENTER

1. Gasunie dreigt de capaciteit en interesse van marktpartijen te verliezen als ze op de huidige voet doorgaat (laagste prijs, alles in competitie, risico's weleggen bij markt, sturen en controleren)
 - Andere opdrachtgevers zijn aantrekkelijker dan Gasunie (geworden)
2. Tweedeling tussen Gasunie-mensen die aannemers als partners zien en mensen die aannemers wantrouwen
3. Tweedeling in Gasunie-mensen die vasthouden aan het bestaande en mensen die anders willen werken en daar concrete beelden bij hebben
4. Beelden van/ over inkoopstrategieën variëren in diepgang en kwaliteit
5. Bij merendeel gesprekspartners enthousiasme over aannemers eerder betrekken (mogelijk in bouwteams)

ALS JE BLIJFT DOEN WAT JE DEED, KRIJG JE **NIET** WAT JE KREEG

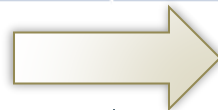
EERSTE CONTOUREN INKOOPSTRATEGIE

DOORONTWIKKELING BESTAANDE STRATEGIE



SOURCING CONTINUUM

TRANSACTIONEEL		RELATIONEEL			INVESTMENT	
Basis Leverancier	Erkende Leverancier	Voorkeurs Leverancier	Prestatiecontract / Managed Service	Uitkomstgericht Contract	Shared Services Model	Aandeel Participaties



ROK gastransportleidingen
ROK ingenieursdiensten

UITGANGSPUNT 1: STRATEGISCHE SAMENWERKING

1. Gasunie kiest voor een coöperatiemodel i.p.v. een competitie­model en daarmee voor (lange termijn) raamcontracten waarbij het werk gealloceerd wordt naar de juiste partij (geen mini-competities)

Aanleidingen/ achtergrond

- Beperkte uitvoeringscapaciteit van de markpartijen
- Leereffecten over diverse projecten heen te kunnen creëren
- Geloof: samen waarde verbeteren en tot wederzijds voordelige contracten komen
- Wens van markpartijen: continuïteit van werk
- Wens van markpartijen om tenderkosten proportioneel te houden en verspilling van resources te voorkomen
- Andere opdrachtgevers gebruiken reeds raamcontracten. Gasunie dreigt daarmee geen Customer of Choice meer te zijn voor aanbieders

Er moet binnen het coöperatiemodel voldoende aandacht zijn voor doelmatigheid.

UITGANGSPUNT 2: RAAMOVEREENKOMSTEN MET MEERDERE LEVERANCIERS: 2 VOOR INGENIEURSDIENSTEN EN 2 VOOR AANNEMERS

Ingenieursdiensten binnen raamovereenkomsten

1. Procesinstallaties met concept select (FEED)
2. Reguliere projecten

Aannemerij binnen raamovereenkomsten

1. Leidingen
2. Niet-complexe installaties

Aannemerij buiten raamovereenkomsten

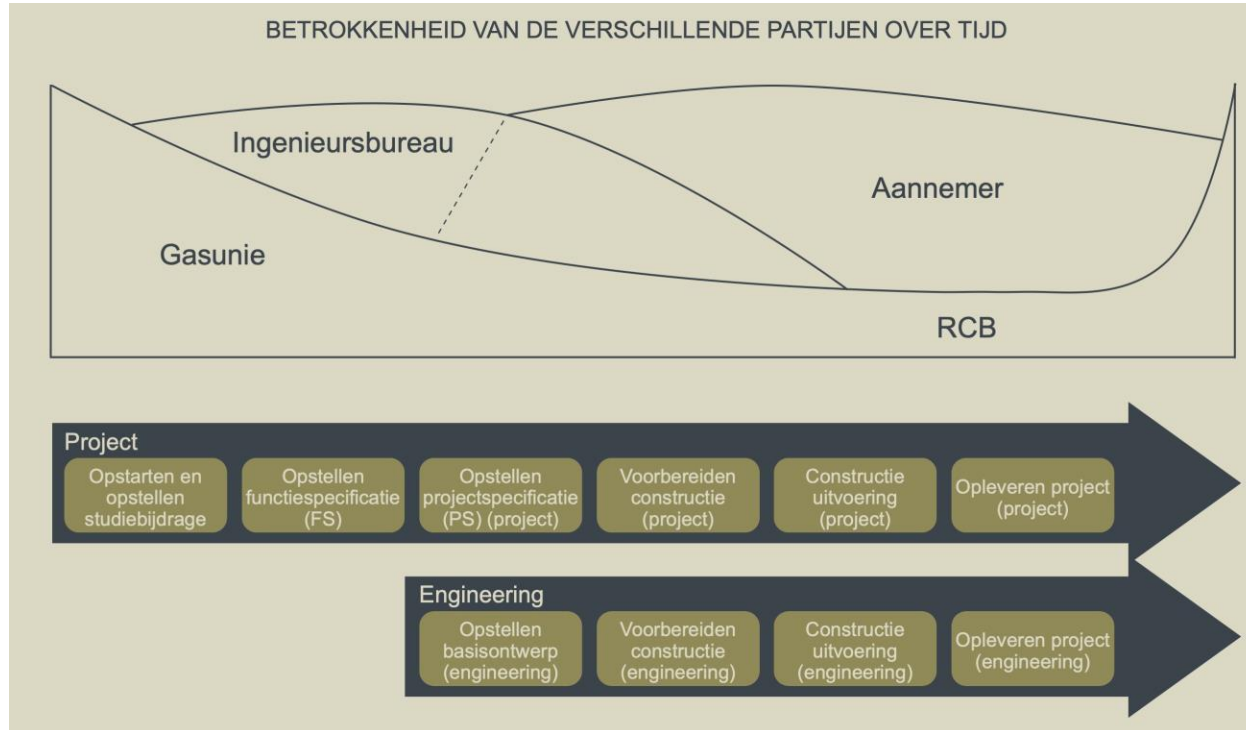
- Opdrachten > € 20 mln.
- En/of complexe installaties (voor Gasunie nieuwe technologie)
- Of projecten die conform het afweegkader als complex worden beschouwd

AFWEEGKADER COMPLEXITEIT

	Weging			
Complexiteitsfactoren		Laag (0)	Middel (1)	Hoog (2)
Omgeving	1	Weinig impact omgeving	Gemiddelde impact omgeving	Hoge impact omgeving
Techniek	1	1 discipline	2-4 disciplines	meer dan 4 disciplines
Geld (projectwaarde)	1	0-5	5-10	10-50
Overwegen buiten de raamovereenkomst bij > 4				

UITGANGSPUNT 3: WERKEN IN BOUWTEAMS

- Grote rol voor de Gasunie in de eerste fase; afnemend in de tijd
- Vanaf Projectsificatie tot en met Voorbereiden constructie in bouwteam
- Vanaf einde voorbereiden constructie vaste prijs en RCB



UITGANGSPUNT 4: 1 VAST ADVIES/ ENGINEERINGSBUREAU VOOR GEHELE PROJECT

- **Partijen kunnen andere ingenieurbureaus uit de raamovereenkomsten inschakelen, onder eigen regie**

UITGANGSPUNT 5: ALLOCATIE PROJECTEN NA GUNNING RAAMOVEREENKOMSTEN

- **Gericht op leren en verbeteren met vaste teams (ketenoptimalisatie en innovatie)**
- **KPI's gericht op de gezamenlijke doelstellingen en stimuleren innovatie en samenwerking**
- **Continuïteit en voorspelbaarheid van werkzaamheden voor marktpartijen**
- **Maximaal behoud van flexibiliteit**
- **Mogelijk regionale verdeling in samenspraak met geselecteerde marktpartijen**

UITGANGSPUNT 6: FOCUS OP MVI

- **Zowel voor als na gunning meer focus op veiligheid, social return, emissies en circulariteit**

UITGANGSPUNT 7: BORGEN DOELMATIGHEID

- **Eerste ideeën:**
 - “Eerlijk geld voor eerlijk werk”
 - Kosten:
 - Cost-plus in bouwteamfase
 - Vaste prijs realisatiefase op basis van open begroting
 - Toetsing aan kengetallen van de Gasunie
 - Accountantsverklaringen en audits
 - Eventuele prikkels om kostenbesparing te belonen

SAMENVATTING STRATEGISCHE UITGANGSPUNTEN

- 1. Strategische samenwerking**
- 2. Twee raamovereenkomsten voor ingenieursdiensten en twee voor aannemerij**
- 3. Werken in bouwteams**
- 4. Een vast advies/ engineeringsbureau voor gehele project**
- 5. Allocatie projecten na gunning raamovereenkomsten**
- 6. Focus op duurzaamheid en veiligheid**
- 7. Borgen doelmatigheid**

PROCES VANMIDDAG

HET IDEE

- **Jullie gaan in 3 rondes van kamer naar kamer waarbij jullie zorgen voor kruisbestuiving van ideeën**
- **Tafelheren en -dame blijven in iedere kamer om nieuwe deelnemers te verwelkomen en door te gaan met het vastleggen en voortborduren op de eerdere bijdragen**
- **Doordat tafelheren en -dame tijdens een plenaire terugkoppeling de inzichten van de kamers delen, wordt de opbrengst voor iedereen zichtbaar.**
- **We moedigen jullie aan om elkaars bijdragen te gebruiken en erop voort te bouwen door het plakken van “geeltjes”**

9 KAMERS MET 9 ONDERWERPEN

1	Segmentatie van de raamovereenkomsten voor ingenieursbureaus	Sijtze
2	Bouwteams	Wiebe
3	Scope binnen en buiten raamovereenkomsten aannemerij	Jeroen
4	Verdelen van werk na gunning raamovereenkomsten	Sander
5	Aanbestedingswijze raamovereenkomsten ingenieursbureaus	Roelf
6	Aanbestedingswijze raamovereenkomsten aannemerij	Sicco
7	Borgen van doelmatigheid	Helen
8	Wat vraagt de inkoopstrategie van de Gasunie en de markt ?	Nieske
9	Prikkels om risico's te beheersen	Paul

HOE WERKT HET?

Programma

Doel: Feedback op de contouren van de inkoopstrategie & verdieping

14.00 - 14.10 Opening en toelichting opgave (Rob)
 14.10 - 15.00 Toelichting proces en contouren inkoopstrategie (Wiebe)
 15.00 - 15.10 Pauze
 15.10 - 15.30 Ronde 1 carroussel
 15.30 - 15.40 Pauze
 15.40 - 16.00 Ronde 2 carroussel
 16.00 - 16.10 Pauze
 16.10 - 16.30 Ronde 3 carroussel
 16.30 - 16.45 Terugkoppeling 9 kamers
 16.45 Afronding en vervolgproces
 17.00 Sluiting

Pier ronde in de carroussel:
 2 min korte framing van het onderwerp & mogelijke vragen beantwoorden
 5 min input opschrijven - ieder voor zich
 10 min delen van de verschillende input
 3 min samenvatten van belangrijke inzichten

Hulp nodig: "Aak for help" of belnepp Katinka 06 26 602 910

TAFEL 1 | Segmentatie van de ...

TAFEL 1 | Segmentatie raamovereenkomsten voor de ingenieursbureau

Sijtze

TAFEL 4 | Verdelen van werk n...

TAFEL 4 | Verdelen van werk na gunning raamovereenkomsten

Sander

TAFEL 7 | Borgen van doelmat...

TAFEL 7 | Borgen van doelmatigheid

Helen

Tafels

TAFEL 1 | Segmentatie raamovereenkomsten voor ingenieursbureau - Sijtze
 TAFEL 2 | Bouwteams - Wiebe
 TAFEL 3 | Scope - binnen & buiten de raamovereenkomsten aannemerij - Jeroen
 TAFEL 4 | Verdelen van werk na gunning raamovereenkomsten - Sander
 TAFEL 5 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten ingenieursbureau - Roelf
 TAFEL 6 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten aannemerij - Sicco
 TAFEL 7 | Borgen van doelmatigheid - Helen
 TAFEL 8 | Wat vraagt de inkoopstrategie van Gasunie & van de markt - Nieske
 TAFEL 9 | Prikkel om risico's te beheersen - Paul

TAFEL 2 | Bouwteams

TAFEL 2 | Bouwteams

Wiebe

TAFEL 5 | Aanbestedingswijze raamover...

TAFEL 5 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten ingenieursbureau

Roelf

TAFEL 8 | Wat vraagt inkoopstrategie va...

TAFEL 8 | Wat vraagt de inkoopstrategie van Gasunie & van de markt?

Nieske

Nog andere tips?

Wat wil je ons verder nog meegeven?
 Wat mogen wij niet vergeten?

TAFEL 3 | Scope - binnen & bu...

TAFEL 3 | Scope - binnen & buiten de raamovereenkomsten aannemerij

Jeroen

TAFEL 6 | Aanbestedingswijze raamover...

TAFEL 6 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten aannemerij

Sicco

TAFEL 9 | Prikkel om risico's te beheersen

TAFEL 9 | Prikkel om risico's te beheersen

Paul

HOE WERKT MIRO?

The image shows a screenshot of the Miro web application interface with several Dutch annotations explaining its features:

- Switch tussen hand (bewegen over het bord) & de pijl (selecteren post-its):** Points to the top toolbar where users can switch between hand and arrow cursors.
- Maak een post-it:** Points to the 'Post-it' icon in the left sidebar.
- Klik op een post-it en je krijgt het menu om kleur, maat etc. aan te passen:** Points to the context menu that appears when a post-it is clicked.
- Dubbel klik op de post-its om te kunnen schrijven:** Points to a yellow post-it in the center of the board.
- Word je gek van alle cursors van iedereen die over het bord vliegen? Hoe kan je ze uitzetten:** Points to the 'Collaborators' cursors' option in the top right menu.
- In- en uitzoomen:** Points to the zoom controls in the bottom right corner.
- Hier zie je het gehele Mirobord:** Points to the full Miro board view in the bottom right corner.

INDELING VAN DE GROEPEN

- **Jullie gaan uiteen in 9 groepen (via break-out rooms in Zoom)**
- **Als er meer dan 8 deelnemers in een kamer zijn, dan moeten er mensen naar een andere break-out room (als mensen niet van zelf gaan zal de tafel heer of dame iemand aanwijzen).**
- **In de volgende ronde kan je dan toch deelnemen in die break-out.**

PAUZE

VERVOLGSTAPPEN

- Terugkoppeling van deze sessie versturen wij volgende week
- Eventuele reacties op de terugkoppeling zijn welkom via:
santema@scenter.nl t.a.v. Sicco Santema
- Gasunie verwerkt de uitkomsten van vandaag in de inkoopstrategie
- Rond de zomer stelt de Gasunie de inkoopstrategie vast
- Naar verwachting eind 2022 start eerste aanbesteding(en)

Doel: Feedback op de contouren van de inkoopstrategie & verdieping

14.00 - 14.10	Opening en toelichting opgave (Rob)
14.10 - 15.00	Toelichting proces en contouren inkoopstrategie (Wiebe)
15.00 - 15.10	Pauze
15.10 - 15.30	Ronde 1 carrousel
15.30 - 15.40	Pauze
15.40 - 16.00	Ronde 2 carrousel
16.00 - 16.10	Pauze
16.10 - 16.30	Ronde 3 carrousel
16.30 - 16.45	Terugkoppeling 9 kamers
16.45	Afronding en vervolgproces
17.00	Sluiting

Per ronde in de carrousel:

2 min korte framing van het onderwerp & mogelijke vragen beantwoorden

5 min input opschrijven - ieder voor zich

10 min delen van de verschillende input

3 min samenvatten van belangrijkste inzichten

Hulp nodig: "Ask for help" of bel/app Katinka 06 26 602 910

TAFEL 1 | Segmentatie raamovereenkomsten voor ingenieursbureaus - Sijtze

TAFEL 2 | Bouwteams - Wiebe

TAFEL 3 | Scope - binnen & buiten de raamovereenkomsten aannemerij - Jeroen

TAFEL 4 | Verdelen van werk na gunning raamovereenkomsten - Sander

TAFEL 5 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten ingenieursbureaus - Roelf

TAFEL 6 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten aannemerij - Sicco

TAFEL 7 | Borgen van doelmatigheid - Helen

TAFEL 8 | Wat vraagt de inkoopstrategie van Gasunie & van de markt - Nieske

TAFEL 9 | Prikkels om risico's te beheersen - Paul

TAFEL 1 | Segmentatie raamovereenkomsten voor de ingenieursbureaus

RONDE 1

Herkennen jullie de segmentatie tussen procesinstallatie met concept/select/FEED en reguliere projecten en wat vinden jullie ervan?

Wat is het doel van de segmentatie, is dit met name vooraf voor afrekenen van werkzaamheden onder de ROP?	Kun je nog uitgebreider duiden het verschil tussen regulier project en procesinstallatie?	Fijn dat er geen meelumen wordt gemaakt tussen bijvoorbeeld Aardgas en H2	Waarom wil je deze segmentatie afdwingen? Is voor de meeste ingenieursbureaus niet perse noodzakelijk
	snap de splitsing, hangt ook samen met hoeveel partijen samen voor ogen heeft	er blijft grijs gebied en afhankelijk van het bedrijf, enige herdefinities mogelijk benodigd om ook voldoende volume te kunnen garanderen	Als deze segmentatie gekozen wordt, is deze wel werkbaar.
Wat is het exacte doel van de segmentatie?	Hoe lang loopt het concept/select/FEED als ik dit naar voren heb en verschuiven van segment	vroegtijdige betrokkenheid en aantal jaren door alle fasen principe belangrijk, als dat je kijkt naar begin in studie fase	
	Worden consultancy diensten ook onder een van deze contracten opgepakt?		

CONCLUSIE

	Segmentatie is prima	Grijs gebied wat betreft knip in segmentatie	

RONDE 2

Welke feedback/input hebben jullie voor ons met betrekking tot de segmentatie voor de twee typen ingenieursbureaus (procesinstallaties met concept/select/FEED & reguliere projecten binnen de raamovereenkomst)?

Standaard van huidige raamovereenkomst is dat er geen knip is in de prijs voor de reguliere projecten en de procesinstallaties, maar dat er wel een knip is in de prijs voor de reguliere projecten en de procesinstallaties	Het is de vraag wat "reguliere" projecten zijn: alle andere projecten?	Je kan overwegen om consultancy te scheiden van FEED	

CONCLUSIE

Duiding reguliere projecten: met detailengineering	Consultancy onder concept/select/FEED		

RONDE 3

Waar moeten wij nog rekening mee houden bij de segmentatie binnen de raamovereenkomst voor de twee raamovereenkomsten voor ingenieursbureaus?

Perceel gedachte, geografisch tav reguliere projecten	Reguliere projecten continuïteit in of type projecten of installatie	Complex is kennis kunde en capaciteit	

CONCLUSIE

Geografische percelen.	Continuïteit reguliere projecten	Gelijksoortig werk bij 1 bureau	

AANVULLINGEN RONDE 2

AANVULLINGEN RONDE 3

AANVULLINGEN RONDE 3

Sijtze

1

TAFEL 2 | Bouwteams

RONDE 1

Het werken met bouwteams, wat vinden jullie daarvan?

Aandacht voor harmonisatie tussen raamovereenkomst	Spelregels voor bouwteam moeten helder	Geef een bouwteamoverzicht omst mee bij de raamovereenkomst	Voorkeur voor DNR in de bouwteamfase
Hoe bepaalt de Gasunie de optimale combinatie tussen IB en aannemer?	Gedachte spreekt aan	Gezamenlijke risico- en kanssessies in bouwteamfase	Bouwteam is efficiënt en kans op realiseren doelstellingen
Veel winst door fase met overlap IB en aannemer	Is de Gasunie klaar voor bouwteams?	Inzetten van bouwteam is afhankelijk van complexiteit (simpel schema's)	In stedelijke omgeving hebben bouwteams meerwaarde
In het huidige proces zit veel inefficiëntie (werk overgedaan)	Kans om 3D verder door te voeren in de keten	Doel van bouwteam duidelijk vaststellen	Bouwteam is geen doel op zich

CONCLUSIE

Positief over bouwteams	Aandacht voor juiste voorwaarden en spelregels	Mergeven voorwaarden bij aanbesteding ROK

RONDE 2

Het bouwteam starten bij de projectspecificatie en eindigen aan het einde van voorbereiding constructie: hoe zien jullie dat?

Aannemers vanaf UO oppakken	UAV-GC volgen met knip op start UO-fase	DO-fase en UO-fase zitten geïntegreerd in DO-fase	Als de aannemer op pad gaat, niks meer hoeven te ontwerpen
Bij VO als aannemer instromen	Kans voor optimalisatie DO en UO	Zorg voor betere aansluiting ontwerp- en uitvoering	Zorg met elkaar voor een efficiënt ontwerpproces
De partij die in de lead is kan per fase verschillen	Je wilt geen risico's laten afrijzen in het constructiecontract		

CONCLUSIE

Geen gedeeld beeld nog	Zorg voor maatwerk op projectniveau (bouwteam-light)	Eenvoudige projecten hoeven niet met volledig bouwteam (bouwteam "light")	Maak ruimte voor projectspecifieke invulling bouwteam

RONDE 3

Hoe zien jullie de rol van de Gasunie, de aannemer en het ingenieursbureau in het bouwteam?

Zonde om een dure ingenieur werkvoorbereiding te laten doen	Zet elke persoon in zijn kracht (geen ingenieur voor werkvoorbereiding)	In ontwerpfase (t/m DO) is IB leidend, vanaf UO is aannemer leidend	In beginfase de rollen van dit bouwteam helder stellen (kan ook zijn overlast of emissie)
Gasunie moet openstaan voor afwijking van "gouden" standaarden	Projectleider aannemer moet kunnen meedenken over ontwerp i.v.m. vergunningen	Aannemer kijkt mee bij ontwerp, toetst op uitvoerbaarheid en kosten	Gasunie moet mandaat organiseren in bouwteam
Beslissers binnen het bouwteam			Zorg dat altijd iemand de lead houdt / het project bewaakt

CONCLUSIE

Zorg voor heldere doelen voor bouwteam	Zorg voor mandaat Gasunie	Partij in de lead heeft kan per fase verschillen	Zorg wel dat iemand de lead heeft

RONDE 3

Welke feedback/input hebben jullie voor ons met betrekking tot het werken met bouwteams?

Positief is nieuwe mensen op managementposities	Er zitten mensen nmet een traditionele cultuur	Gasunie is bewust dat ze moeten veranderen	Geef aandacht aan regierol/programmasturing
Er moet een basishouding zijn van vertrouwen	Loslaten wordt in het begin lastig voor Gasunie	Bouwteamsamstelling onder "neutrale" leiding	

CONCLUSIE

Strategie is haalbaar, maar vraagt een lange adem			

AANVULLINGEN RONDE 2

AANVULLINGEN RONDE 3

AANVULLINGEN RONDE 3

Wiebe

2

TAFEL 3 | Scope - binnen & buiten de raamovereenkomsten aannemerij

RONDE 1

Herkennen jullie deze scope van wat binnen en buiten de raamovereenkomst valt met het bijbehorende afweegkader en wat vinden jullie ervan?

Scope en afweegkader wordt herkent	logische afweging die gemaakt is	wij doen gebouwengebonden installaties; hoe zit dat dan? Wij zien nu vaak onder een hoofd-aannemer	
	fin dat de rest complexe installaties, zijn toegankelijk van de rest complexe installaties, wij denken niet te spreken voor een project van 20 mln		

CONCLUSIE

logische afweging die is gemaakt	hoe zit het met gebouwengebonden installaties?		

RONDE 2

Welke feedback/input hebben jullie voor ons met betrekking tot deze scope van wat binnen en buiten de raamovereenkomst valt met het bijbehorende afweegkader?

complexe installaties: onder bij behorende contracten metingen van behoudend, onder: CTS verslagen, beringing, keuring, ervaring	aannemer raamwerk is tekenen meten en complexe projecten hebben: de aannemer zijn en projectgebonden partijen buiten de bouw vallen	complexe projecten in afwijking naar contractpartijen die in Gedeelte invuldeuren (aanrits, krukke, parkeerwiel)	
Hoe vallen wij als relatief kleine E&I speler in het grote geheel?			

CONCLUSIE

juist bij complexe projecten moet kennis gekortge zijn; moeten voor de in die nu buiten de raamovereenkomst gehouden			

RONDE 3

Waar moeten wij nog rekening mee houden bij deze scope van wat binnen en buiten de raamovereenkomst valt met het bijbehorende afweegkader?

de indeling is prima	je moet nog wel wat met de cultuur van de mensen, zowel bij Gasunie als bij dmark		
het is fijn dat wij als aannemers niet meer de IB's hoeven te sturen			

CONCLUSIE

logische afweging die is gemaakt			

AANVULLINGEN RONDE 2

Voorkeur om ook de complexe installaties gewoon onder het raamcontract te stoppen	juist bij complexe projecten moet kennis gekortge zijn; moeten voor de in die nu buiten de raamovereenkomst gehouden	Partijen als Airproducts zouden ook van deze partijen gebruik moeten maken	

AANVULLINGEN RONDE 3

ik begrip de 20 min wel en ook die de complexe projecten er buiten vallen	Wij missen de afwijking die Gasunie heeft gemaakt; zeker bij grote het missen van grote en/of complexe projecten	opdrachtigrens van 20 min is wel ok	

AANVULLINGEN RONDE 3

Jeroen

3

TAFEL 4 | Verdelen van werk na gunning raamovereenkomsten

RONDE 1

Op basis van welke criteria moet het werk na gunning worden verdeeld?



CONCLUSIE



RONDE 2

Hoe moet het proces er uit zien voor het verdelen van het werk na gunning?

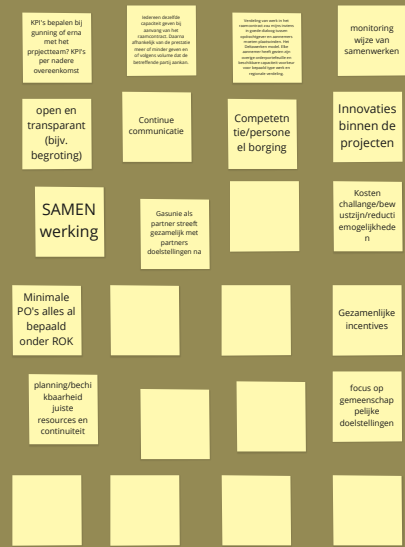


CONCLUSIE



RONDE 3

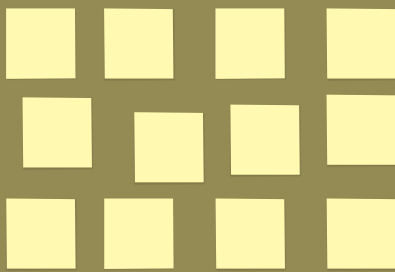
Waar moeten wij nog rekening mee houden bij deze verdeling van de werkzaamheden na gunning met de bijbehorende KPI's?



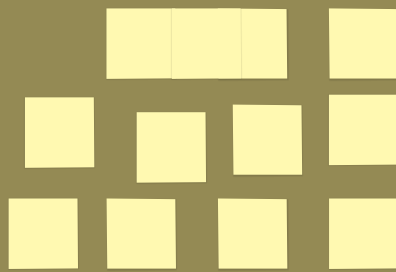
CONCLUSIE



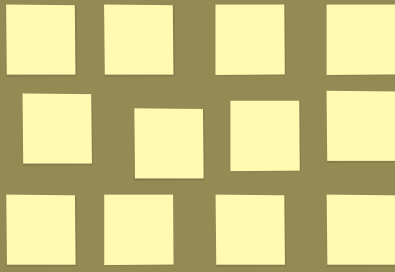
AANVULLINGEN RONDE 2



AANVULLINGEN RONDE 3



AANVULLINGEN RONDE 3



Sander

4

TAFEL 5 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten ingenieursbureau's

RONDE 1

Welke rol moet prijs in de aanbesteding van de raamovereenkomst (voor gunning) spelen (BPKV)?

[illegible]

CONCLUSIE

Beperkt. Door dynamiek scopevastheid	Kosten IB zijn beperkt op geheel	ROK baseren op kennis / kunde / capaciteit	"Toegevoegde waarde" is belangrijker dan prijs

RONDE 2

Hoe kunnen we kwaliteit (BPKV) in de aanbesteding van de raamovereenkomst (voor gunning) vormgeven?

kennis en expertise

hoe gaan we samenwerken

projectaanpak

Kennis, vakmanschap, en innovatie

CONCLUSIE

Naast focus op hard ook op zacht: De samenwerking

Goed basis, mogelijk nader uitwerken bijsturen

KPI's aan vastknopen

In verbinding zijn en van elkaar leren

RONDE 3

Welke algemene voorwaarden zouden onderdeel moeten zijn van de raamovereenkomst om een gelijkwaardige relatie aan te kunnen gaan?

Continu verbeteren onderdeel van voorwaarden	Kijkend naar het werk, passend bij scope.		
Join contingency pot opbouwen	KPIs erin	Improvement fund	Gebaseerd op samenwerking en vertrouwen
TCO, stimuleert tot verbeteringen		Passende voorwaarden bij ingenieursdienst	
frequent strategisch/verbeter overleg			

CONCLUSIE

The diagram consists of a central yellow circle containing the text 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' This central circle is surrounded by seven yellow rectangular boxes, each containing a pillar of the business case. The pillars are: 'Met het fundamen in termen van samenwerken en vertrouwen' (top-left), 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (center), 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (top-right), 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (middle-right), 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (bottom-right), 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (bottom-left), and 'Waarom gezamenlijke verbeteringsfund en contingency zijn bevestigd.' (middle-left).

RONDE 3

Welke andere input willen jullie ons nog geven om tot raamovereenkomsten te komen?

CONCLUSIE

AANVULLINGEN RONDE 2

AANVULLINGEN RONDE 3

AANVULLINGEN RONDE 3

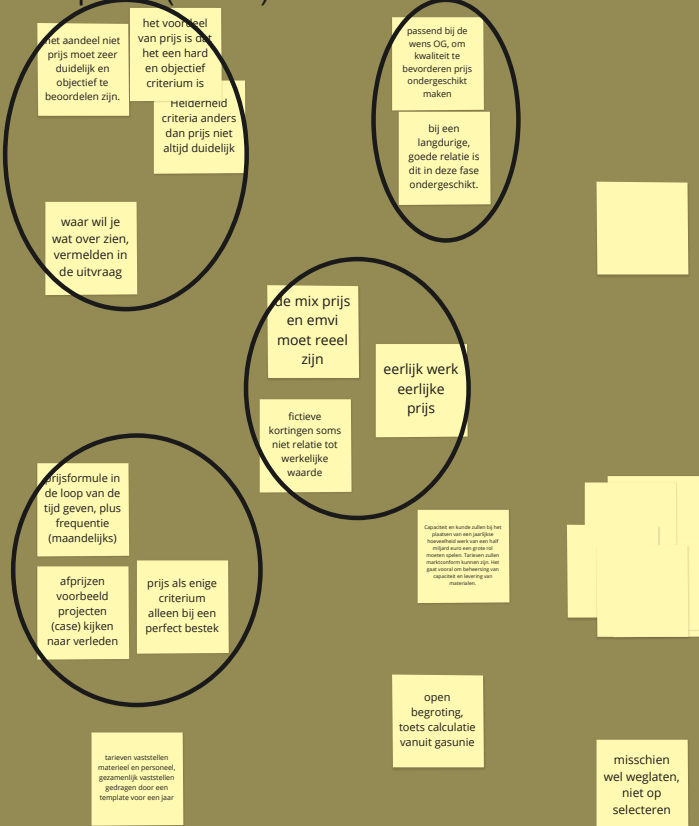
Roelf

5

TAFEL 6 | Aanbestedingswijze raamovereenkomsten aannemerij

RONDE 1

Welke rol moet prijs in de aanbesteding van de raamovereenkomst (voor gunning) spelen (BPKV)?



CONCLUSIE



RONDE 2

Hoe kunnen we kwaliteit (BPKV) in de aanbesteding van de raamovereenkomst (voor gunning) vormgeven?



CONCLUSIE



RONDE 3

Welke algemene voorwaarden zouden onderdeel moeten zijn van de raamovereenkomst om een gelijkwaardige relatie aan te kunnen gaan?



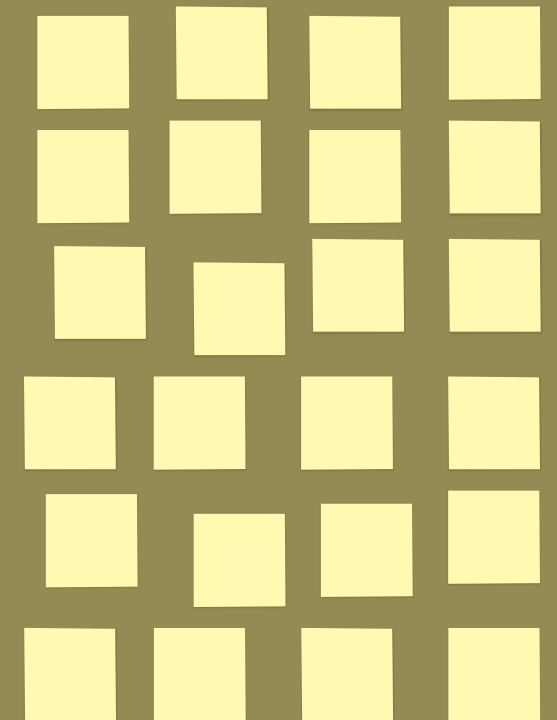
CONCLUSIE



AANVULLINGEN RONDE 3

RONDE 3

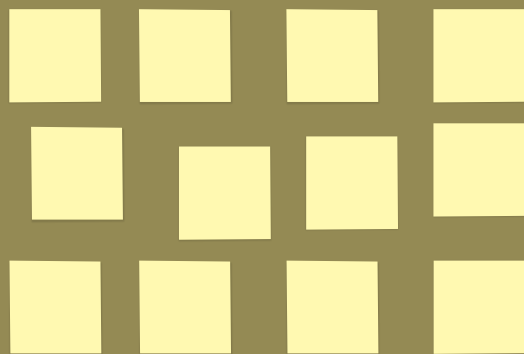
Welke andere input willen jullie ons nog geven om tot raamovereenkomsten te komen?



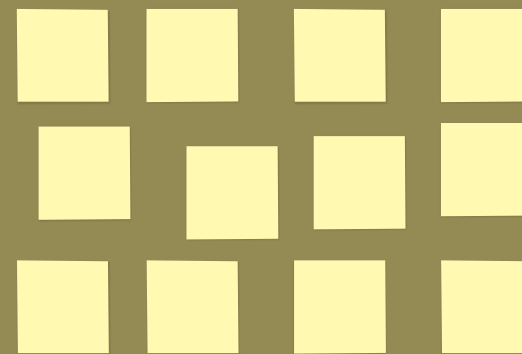
CONCLUSIE



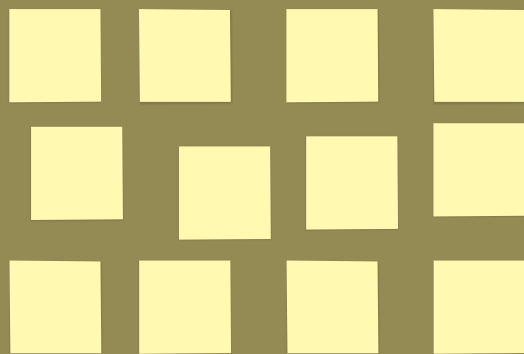
AANVULLINGEN RONDE 2



AANVULLINGEN RONDE 3



AANVULLINGEN RONDE 3



Sicco

6

TAFEL 7 | Borgen van doelmatigheid

RONDE 1

Als we afstappen van mini-competities, hoe kan de Gasunie dan de doelmatigheid borgen?

Open book

cost plus

Fee aanpassen naar markt situatie

A

Performance contracten

Contract verplichting Contractor + verplichting Gasunie

Wanneer begint bouwteam? Kan vroeger dan je denkt

Durven

Project Management vereisten

goed evalueren

langdurige contracten. ROK

Doelmatig is weten wat de klant verwacht, lange termijn relatie, openbaar/aan de markt

Doelmatigheid is? beschikbaarheid prijs is marktconform (open=?)

werken met randingen, eenheidsgetallen

Maturity model. Kwaliteit genereren

Auditbaar rapporteren

CONCLUSIE

Open book en cost plus is zeker een optie met langdurig werk (contracten) gegarandeerd is

Wanneer wordt een Gasunie project succesvol? Doelmatigheid van markt is belangrijk, belangrijk om niet te hopen

Durven loslaten en vertrouwen

Loslaten maar ook aantoonbaar borgen

Vaardigheden moet marktkonform zijn, waarbij marktkonform worden meegenomen

Voor bepaalde periode prijsafspraken maken

Afspraken over kosten efficiency prikkels

AANVULLINGEN RONDE 2

AANVULLINGEN RONDE 3

RONDE 2

Welke tips & tricks hebben jullie voor ons om te borgen dat we tot een doelmatige prijs komen?

Tarief kan bekeken worden op marktconformiteit maar zegt niet iets over efficiency

Ruimte voor ingenieursmodel om kwaliteit te leveren versus kostengrijsheid...

Cost plus brengt risico mee dat iedereen net iets vurtarief heeft opgebouwd.

Minst ook afhankelijk van marktkondities, om richting te geven aan de fluctuaties in de markt.

Hoeveel vrijheid heeft gasunie en hoe toon je eraal aan?

Benchmarking of langdurige bij reguliere projecten, maar doet geen recht aan complexe situaties

Perceptie over regulier vs complex kan gedurende de looptijd verschillen

gezamenlijk ureninspanning inschatten, vast uurtarief is bespreekbaar...

CONCLUSIE

Tarief is vrij simpel, maar effectiviteit en efficiency van hoeveelheid uren is moeilijker te bepalen

AANVULLINGEN RONDE 3

RONDE 3

Waar moeten wij nog rekening mee houden met het borgen van de doelmatigheid?

CONCLUSIE

Helen



TAFEL 8 | Wat vraagt de inkoopstrategie van Gasunie & van de markt?

RONDE 1

Als dit onze inkoopstrategie is, wat vraagt dit dan jullie inziens van de Gasunie?

Welkom!

Vertrouwen

Duidelijke gunningcriteria

Planning voor het team voor duur van het project

Duidelijk intern rol, taken, bevoegdheden

Risico's duidelijk

Wijze van aanbesteden duidelijk

Voorspelbaarheid in aanbestedingsfase

Verandering moeilijk zeker bij veel ervaring

Scope heel duidelijk omschreven

JV mogelijk?

Hoeveelheid werk duidelijk

zijn er regels voor onder aanbestedingen?

CONCLUSIE

1. Duidelijke taken en bevoegdheden intern Gasunie

2. Scope heel duidelijk omschreven moet zijn

3. Duidelijkheid aanbestedingssysteem

RONDE 2

En wat vraag het van de markt?

Optimaal inzetten van capaciteit

Continuïteit

Overleg over zomer/winter

Open en transparant

Nieuwe versus oude generatie

Partnerschap bij bijvoorbeeld prijs stijging materiaal

Gunnen van beetje winst

Effect langdurig samenwerken

Vernieuwing binnen marktpartijen

Markt zelf verdelen goed

Overleg

Afhankelijk van hoeveelheid werk (winstoptimalisatie)

Toetredende partijen lastig wellicht onderaannemers

Bestaande partijen het laten doen als ze planning halen (delatwerken)

CONCLUSIE

Kom maar op met dat werk.

Geef de pot maar wij verdelen het met transparantie

RONDE 2

Welke feedback/input hebben jullie voor ons met betrekking tot wat dit van de Gasunie en van de markt vraagt?

Betrouwbare rolling forecast

CONCLUSIE

RONDE 3

Waar moeten wij nog rekening mee houden met betrekking tot wat dit van de Gasunie en van de markt vraagt?

Betrouwbare forecast voor langere termijn

Duidelijkheid planning capaciteit tussen aannemers en gasunie

Afwegingsmatrix in overleg

Vroege betrokkenheid

Zo vroeg mogelijk aan tafel met elkaar voor uitvoeringsstrategie

Samenwerkingsmodel

Ruimte creëren om partijen te koppelen buiten contracten om

Betrokkenheid

Extra drijver voor samenwerking

Geen administratiesysteem

Mensen!

kennis oplijnen

Ander manier van werken hoe past dat in de tijd

Cultuurverandering nu starten en niet wachten tot raamovereenkomst

Pratijk al veel geleverd

Wat is stip op de horizon?

CONCLUSIE

Bereidwilligheid is er maar moet wel uitbetaald worden (geld verdienen)

Vroeg samenwerken en ruimte krijgen

Vertrouwen en partnerschap

Goede structuur voor risico gestuurd werken

AANVULLINGEN RONDE 2

AANVULLINGEN RONDE 3

AANVULLINGEN RONDE 3

Nieske

8

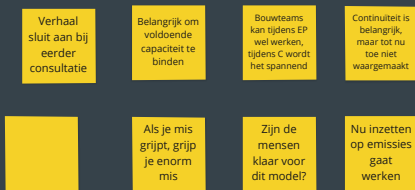
TAFEL 9 | Prikkels om risico's te beheersen

RONDE 1

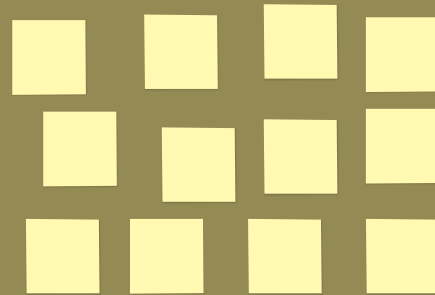
Welke risico's & kansen zien jullie bij de inkoopstrategie?



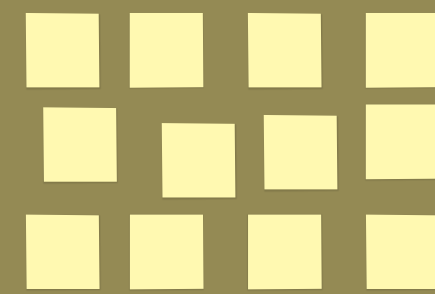
CONCLUSIE



AANVULLINGEN RONDE 2



AANVULLINGEN RONDE 3



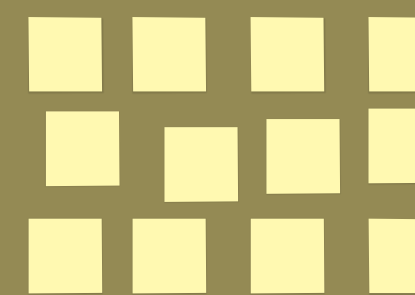
RONDE 1

Hoe kunnen we deze risico's beheersen?

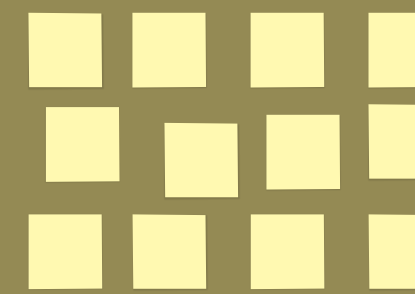
CONCLUSIE



AANVULLINGEN RONDE 2



AANVULLINGEN RONDE 3



RONDE 2

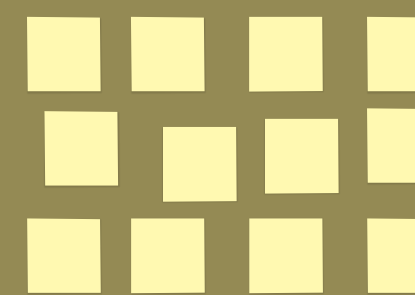
Welke risico's/kansen zien jullie op projectniveau?



CONCLUSIE



AANVULLINGEN RONDE 3



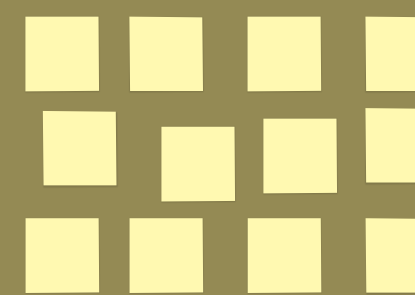
RONDE 2

Hoe kunnen we deze risico's beheersen binnen projecten?

CONCLUSIE



AANVULLINGEN RONDE 3

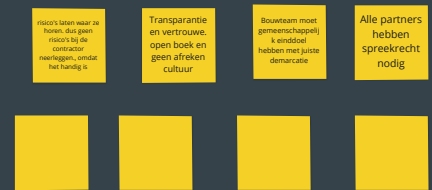


RONDE 3

Welke tips & tricks hebben jullie met betrekking tot prikkels om de risico's te beheersen?



CONCLUSIE



Wat wil je ons verder nog meegeven?

Wat mogen wij niet vergeten?

