

Uitwerking

Marktconsultatie

‘Relining 2023-2026’

Gemeente Eindhoven

Projectnummer/ Kenmerk

Nog niet bekend

Uitgave

Gemeente Eindhoven
Sector ruimtelijke uitvoering

Datum

07-12-2022

Versie

Definitief versie 1.5

Inhoud

1	Vragenlijst Marktconsultatie.....	3
1.1	Technisch en inhoudelijk.....	3
1.2	Duurzaamheid	5
1.3	Contractuele relatie	6
1.4	Aanbesteden	11
1.5	Algemeen	15

1 Vragenlijst Marktconsultatie

1.1 Technisch en inhoudelijk

1.1.1 Proces

Relining is een (complex) proces met veel ontwerp-, berekenings-, uitvoerings- en beheerstappen. De opdrachtgever heeft dit proces omschreven. Elke stap moet door één of meerdere partijen worden uitgevoerd.

Vraag: Wat is uw mening over dit proces? Welke partij is verantwoordelijk voor welke stap en waarom?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie

Relining is volgens de markt in principe geen complex, maar juist een vrij standaard proces. Het is een specialisme en een technologie die wel of niet beheerst wordt. Het omschreven processchema vindt men in het algemeen: doordacht, volledig en correct.

De markt vestigt de aandacht op de onderstaande zaken:

- Maak elke stap 'SMART'.
- Maak de verwachtingen van de opdrachtgever per stap helder en eenduidig.
- Indien de inspectiegegevens van een te oude datum zijn, dient er opnieuw geïnspecteerd te worden.
- De onderbouwing m.b.t. de keuze voor de juiste techniek voor het schadebeeld ontbreekt. Er dient gebruikt gemaakt te worden van een keuzematrix, waarin aan de hand van boven- en ondergrondse afwegingspunten (zoals kosten en omgeving management) open en transparant de renovatiemethoden/-methodes worden gewogen. Dit helpt om draagvlak te creëren bij alle partijen. Op basis van de scope van de opdracht zal relining met naaldviltkousen de voorkeursmethode zijn. De andere hoofdoptie is renovatie met glasvezelkousen. Verdere renovatiemethodes (naar verwachting in minder dan 10% van de gevallen te overwegen) zijn: buis-in-buis, wikkeldbuizen, pijpbreektechnologie (pipe-bursting), schaaldelen toepassen of (beton)sputten (waarbij voorbereiding/preparatie essentieel is). Sleufloze-buisrenovatie is een betere titel voor project.
- Ontwerpcriteria dienen helder te zijn, waarbij op basis van normen en standaarden het ontwerp van de kous (of buis) wordt berekend.
- De opdrachtnemer wordt tot ontwerpende partij gemaakt en de opdrachtgever wordt daarbij de toetsende partij in het engineeringproces. Het streven moet zijn dat toetsing door de opdrachtgever zo min mogelijk plaats hoeft te vinden. Overweeg aselectief te toetsen op onverwachte momenten, zodat 100% toetsen niet nodig is. Leg dit eenduidig vast. De opdrachtgever (eventueel ondersteund door een geschikt adviesbureau) is in dat geval verantwoordelijk voor de juiste uitgangspunten (omgevingsfactoren en beoogde levensduur) en de opdrachtnemer voor het juiste ontwerp.
- De rol en het effect van (mede-)bepalende stakeholders als waterschap en afdeling verkeer dienen voldoende aandacht te krijgen en geborgd te zijn in het proces. De aard van de stakeholders en het aantal stakeholders zijn afhankelijk van de deelopdracht.
- Dat een onderbouwing van de open begroting in de vorm van een engineeringplan ontbreekt in het processchema. Een engineeringplan is hierbij een plan van maximaal 20 pagina's met hierin de verantwoording van de gemaakte keuzes. Deze stap moet worden toegevoegd.
- Maak een duidelijke faseovergang tussen voorbereidings- en uitvoeringsfase.
- De opdrachtnemer dient de uitvoering conform de voorschriften uit te voeren. De gespecialiseerde toezichthouder controleert hierop. Indien van toepassing controleert de toezichthouder ook de registraties tijdens de uitvoering. De beproeving van gerenoveerde buizen dient op de juiste plaats te worden uitgevoerd. Waar een proefstuk genomen moet worden, is vastgelegd in de NEN, evenals de beproeving en de eventuele vervolgbeproevingen. Deze ligt overigens ook in de Standaard 2020 in H25.2 vast, samen met de verantwoordelijkheden.
- Dat de uitvoering van de (visuele) opleverinspectie en beproeving gelijk na het aanbrengen van de liner wordt gemist. Deze stap moet worden toegevoegd.
- Afhankelijk van de omgeving is het in sommige gevallen verstandig om de communicatie met de omgeving naar voren te halen dan in het proces voorgesteld. In ieder geval voor het opstellen van de begroting.
- De reinigings- en inspectiewerken t.b.v. relining worden uitgevoerd door het reinigingsbedrijf. Wellicht is het aan te bevelen dat deze partij de onderaannemer van de reliningopdrachtnemer wordt, om zo meer bij de bouwteamfase betrokken te zijn. Hierdoor zijn de verantwoordelijkheden beter afgebakend.

- Na uitvoering dienen de gegevens van de uitgevoerde liner in het beheer te worden verwerkt. RIONED is momenteel bezig met GWSW-maatregelen, waarin uitwisseling van informatie bij de uitvoering van maatregelen zal worden gestandaardiseerd.

De benoemde taken zijn logisch en duidelijk. Uit het processchema is af te leiden dat opdrachtnemer in de 'lead' is als ontwerpende en realiserende partij. De expertise ligt op deze manier bij de juiste partij. De opdrachtgever dient wel te luisteren naar de expert. Bij professioneel opdrachtgeverschap hoort ook dat opdrachtgever vertrouwen heeft in zijn opdrachtnemer en alleen een toetsende rol heeft. Het proces duidelijk op voorhand vastleggen en toekennen wie daarvoor verantwoordelijk is, geeft een goede procesflow. Hierdoor worden veel fouten vermeden.

1.1.2 Droog- en regenafvoer

Garanderen van droogweer- en regenafvoer tijdens de uitvoering van reliningsprojecten is voor ons belangrijk.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke stappen/acties noodzakelijk zijn om de droogweer- en regenafvoer in voldoende mate te waarborgen en welke partij daar verantwoordelijk voor is.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Het is belangrijk dat er veilig kan worden gewerkt binnen de richtlijnen. Voor het relinen van leidingen moeten leidingen dichtgezet worden. Het is immers niet wenselijk dat een rioolleiding in gebruik is. Droog werken is een voorwaarde voor kousrelining. Door leidingen die gerelined moeten worden tijdelijk dicht te zetten is het sowieso niet aan te bevelen om relining bij neerslag uit te voeren. Dit dient voorkomen te worden. Als het niet anders mogelijk is, kan bij buisrelining tijdens het renovatieproces het gerenoveerde deel worden gebruikt als afvoer. Veilig werken is een must en wordt bereikt door de juiste ompomp- en afsluitvoorzieningen te treffen.

Afhankelijk van de techniek is toeloop van water in meer of mindere mate van belang. Per geval dient te worden beoordeeld of voorzieningen voor de opvang van water via aansluitleidingen noodzakelijk zijn, aan de hand van projectomstandigheden, verwachtingen en in te zetten techniek. Bepalende voorwaarden hiervoor zijn o.a. de afvoerhoeveelheid en de lengte (totale buffer) van de aansluitleiding. Als afvalwater opgevangen moet worden, zijn er speciale voorzieningen beschikbaar die over een vrij gegraven aansluitleiding heen geplaatst worden. De aansluitleiding wordt dan afgesloten en het afvalwater naar het riool gepompt.

De verantwoordelijkheid voor het treffen van de juiste ompomp- en afsluitvoorzieningen ligt bij de opdrachtnemer aan de hand van een overeengekomen plan. De goede werking van de maatregelen kan bij een pompenbedrijf gelegd worden bijvoorbeeld door een noodinterventieprogramma op te stellen. Onderstaande stappen/acties worden door marktpartijen in chronologische volgorde gezien.

	Stappen/acties	Verantwoordelijke
1.	Beoordelen type project (kleine/ grote diameters).	Opdrachtgever
2.	Verificatie van alle stakeholders (industrie, Waterschap, werken derden, afdeling verkeer, etc.).	Opdrachtnemer en opdrachtgever
3.	Vooraf helder (SMART) ophalen en vaststellen van verwachting bij alle stakeholders m.b.t. garanties van de droogweer- en regenafvoer.	Opdrachtgever
4.	Vaststellen juiste maximaal debiet bij droogweer en neerslag. Inventarisatie van aanwezigheid grootverbruikers op te renoveren leiding.	Opdrachtgever
5.	Gegevens van het omliggend, maar vooral het stroomopwaarts gelegen rioleringsstelsel i.v.m. eventueel bufferen c.q. omlopen. Opdrachtgever moet inzicht geven in eigen gegevens. Het beheerssysteem van opdrachtgever dient actueel te zijn. Opdrachtnemer kan/wil zelfde systeem gebruiken als opdrachtgever. Gebruik maken van gemeentelijke, lokale kennis die de medewerkers hebben en inzetten kennis en kunde van gemeentelijk ingenieursbureau.	Opdrachtgever
6.	Maken afstroomberekeningen.	Opdrachtnemer
7.	Praktische zuig- en lozingslocaties inclusief leidingtracés bepalen.	Opdrachtnemer en opdrachtgever
8.	Stelsel hydraulisch toetsen, rekening houdend met geplande afsluiters en mogelijke bufferlocaties.	Opdrachtgever



	Stappen/acties	Verantwoordelijke
	Voor onvoorziene omstandigheden dient bij de hydraulische toets tevens te worden bepaald welk neerslagniveau nog toelaatbaar is voordat overlast ontstaat. In geval van ompompvoorzieningen hiervoor een praktische pompcapaciteit toe passen.	
9.	Opstellen van ompompplan bij groot debiet en/of afsluitplan bij omstromen op basis van vorige stappen/acties. In overleg met de opdrachtgever kan gekozen worden voor een 1+1 opstelling, waarbij steeds 1 reservepomp aanwezig is.	Opdrachtnemer
10.	Verificatie-inspectie & controle van lengte/diameters uitvoeren. Hierbij kan er ook visueel gecontroleerd worden of de opgegeven debieten effectief overeenkomen met de praktijk.	Opdrachtnemer
11.	Controleren van ompomplan en afsluitplan a.d.h.v. vorige stappen/acties. Indien noodzakelijk bijsturen en aanpassen.	Opdrachtnemer
12.	Eventueel uitvoeren van proefsluiting om theorie aan de werkelijkheid te controleren.	Opdrachtnemer
13.	Eventueel techniek (GVK/ NV) afstemmen en hierna bestellen van materialen.	Opdrachtnemer
14.	Zo kort mogelijk voor uitvoering een go/no-go beslissing.	Opdrachtgever/ opdrachtnemer
15.	Plaatsen, instant houden, bewaken en verwijderen van ompomp- en/of afsluitmaatregelen conform plan. Bijsturen a.d.h.v. actuele situatie. Er kan een checklist opgesteld worden. Hierin staat op welke wijze en wanneer bij het einde van het werk o.a. de afsluiters weggenomen worden.	Opdrachtnemer
16.	Back-up, fysieke controle in bovenliggend stelsel.	Opdrachtnemer

De communicatie naar stakeholders en opdrachtgever is bij alle stappen/acties voor de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer.

1.2 Duurzaamheid

1.2.1 Nul-emissie

Vanaf 2025 geldt binnen de Ring van Eindhoven nul-emissie voor vrachtwagens, bestelauto's en autobussen/touringcars (uitzonderingen daargelaten). Uniforme landelijke uitgangspunten in de 'Uitvoeringsagenda Stadslogistiek' (9 februari 2021) helpen overheden en bedrijfsleven om ervoor te zorgen dat er vanaf 2025 alleen nog maar duurzame en efficiënte bestel- en vrachtauto's de stad in komen. De gemeente Eindhoven heeft deze Uitvoeringsagenda ook ondertekend. De invoering van een nul-emissiezone wordt daarmee vanaf 1 januari 2025 mogelijk, met hantering van overgangsregelingen voor vracht- en bestelauto's, <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/formulieren/2021/02/09/uitvoeringsagenda-stadslogistiek>. Voor meer informatie over de Eindhovense nul-emissiezone, zie <https://www.eindhoven.nl/projecten/nul-emissiezone>.

Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat wil ondernemers tegemoetkomen in de (nu nog) hoge aanschafkosten voor een nul-emissie busje of vrachtwagen middels een subsidieregeling. Voor meer informatie, zie de website van Rijksdienst voor Ondernemen <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/seba>.

Vraag: op welke wijze kunt u invulling geven aan nul-emissie?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Op dit moment is het enkel realistisch om vrachtwagens, installatievoertuigen en ander specialistische grote voertuigen te laten voldoen aan de strengste euronorm (Euro 6). De genoemde voertuigen zijn niet voor 2025 emissie loos beschikbaar. Er kan eerder gedacht worden aan 2030 als eerste serieuze streefdatum voor emissie loze grote (specialistische) voertuigen. De markt beweegt zeker de kant van zero-emissie op. De (voertuig)techniek kan dan zover zijn. Het is wel de vraag of beschikbaarheid en levertijden er niet voor zorgen dat zero-emissie voor de genoemde voertuigen niet nóg later mogelijk is.

Personenvervoer (van de voorman, uitvoerder, projectleiders, bedrijfsleider en directeuren) kan op dit moment wel volledig (100%) elektrisch. Daarbij kunnen middelgrote transportvoertuigen (zoals een inspectie bus) op dit moment 100% elektrische worden aangedreven. Het rijbereik is nog wel beperkt en niet praktisch. Het is mogelijk dat alle benodigde stroom 100% groen wordt ingekocht door marktpartijen.

Aanvullend op nul-emissie voertuigen, is er ook iets te zeggen over energieverbruik bij de uitvoering van werkzaamheden. Sommige marktpartijen rusten hun vrachtwagens uit met zonnepanelen en batterijen, zodat energieverbruik en emissies beperkt worden. Indien de opdrachtgever elektriciteitspunten ter beschikking stelt, kunnen de meeste werkzaamheden elektrisch uitgevoerd worden en hoeven er geen dieselgroepen ingeschakeld te worden. In dat laatste scenario kunnen werkzaamheden met zero-emissie uitgevoerd worden. Er zijn nog geen mogelijkheden om GVK liners met Uv-licht uit te laten harden met nul-emissie. Uitharden met LED voor diameters tot rond 300 is wel een optie.

De opdrachtgever kan een ingroepad of -agenda opnemen in de overeenkomst. Daarnaast kan hij beloning van gedane duurzaamheidsinvesteringen door hogere tarieven/prijzen toepassen, investeringsrisico's overnemen of sponsoren.

1.2.2 Recycling naaldvilt/glasvezel

De renovaties van de riolering worden uitgevoerd met behulp van een flexibele voering, bestaande uit een harssysteem als dragermateriaal. Er zijn twee methodes beschikbaar: naaldvilt en glasvezel. Wij zijn benieuwd naar de recycling mogelijkheden.

Vraag: geef aan wat volgens u de recycling mogelijkheden zijn van een gerenoveerde buis? Het gaat hierbij om de buis zelf en de renovatie methode.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De basisbuis van beton kan op dit moment samen met de relining worden aangeboden aan een brekerinstallatie en daar worden vermalen tot een product dat weer als vulstof of als energie (verbranden) te gebruiken is.

Gezien de lange restlevensduur van minimaal 50 jaar in rioolbuizen van glasvezelversterkte kousmethode (GVK) en naaldvilt is er nauwelijks tot geen ervaring met recyclen. Recyclen van GVK en naaldvilt is nu nog niet mogelijk, dit is echter wel in ontwikkeling.

Bij leidingrenovatie lopen trajecten om de LifeCycleCosts bij aannemers en leveranciers te bepalen en mee te nemen in de afweging welke methode het beste is om de riolering in stand te houden. Duidelijk is wel dat GVK duurzamer is dan renovatie met naaldvilt.

Als in de toekomst de oude gerenoveerde buizen verwijderd worden, moeten de oude buis en de liner gescheiden worden. De liner kleeft niet aan de buis, waardoor deze scheiding prima mogelijk moet zijn. Voor het recyclen van GVK en naaldvilt zijn in Nederland de eerste startups die materialen verwerken uit de infratechniek (nu nog met name uit de windmolenindustrie). Denk hierbij aan GVK versterkte damwanden, terreinmeubilair, enz. Zowel voor naaldvilt als GVK lopen onderzoeken of deze in vermalen vorm geschikt zijn voor gebruik in bitumen en beton als vulmateriaal, als vulstof in cement of als brandstof. De basisbuis van beton kan op de klassieke manier geselecteerd afgevoerd worden naar brekerswerk, maar hij is ook prima recyclebaar.

Toepassingen op het gebied van recycling van liner materiaal kan nu nog niet volledig worden onderbouwd. Sommige marktpartijen zijn op dit moment echter vergevorderd met het opstellen van Environmental Product Declaration (EPD). Een EPD is een (internationaal gestandaardiseerd) document waarin gegevens staan over de milieu-impact van een materiaal in elke fase van de productlevenscyclus (productie, constructie, gebruik, einde levensduur) en het potentieel voor hergebruik, terugwinning of recycling.

Diverse marktpartijen hebben oog voor recycling in een breder duurzaamheid perspectief. Alle vrijkomende materialen worden gescheiden afgevoerd. Daartoe kan het afval op het project in een Big Bag worden verzameld en op bedrijfslocatie in verschillende fracties worden gesorteerd. De grootste afvalfractie is die van de houten kisten, waarin de liners verpakt zitten. Marktpartijen kiezen voor een upcycling oplossing, door de houten kratten bijvoorbeeld te laten verwerken tot bijenhokken, tuinmeubilair of kippenhokken. Een gerelinde buis opnieuw relinen moet in de toekomst ook mogelijk zijn.

1.3 Contractuele relatie

1.3.1 Bouwsamenwerkingsvorm

Wij zijn benieuwd welke bouwsamenwerkingsvorm u het beste vindt passen bij de opdracht.

Vraag: Welke bouwsamenwerkingsvorm past het beste bij de opdracht en de projectdoelstellingen en waarom?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Welke bouwsamenwerkingsvorm het best geschikt is, is niet op voorhand te zeggen. Er zijn veel standaard reliningsprojecten waar niet al te veel opgetuigd hoeft te worden. Bij de meer complexere gevallen is een andere vorm van samenwerken misschien beter. Denk aan bijzondere vormen, omgevingsfactoren of verwachte risico's.

Op een enkele deelnemer na, heeft een technische specificatie (op basis van de Standaard RAW niet de voorkeur. Een traditioneel RAW-bestek wordt een prijsgevecht, waarbij veel verantwoordelijkheden bij de opdrachtgever liggen. Ook moet de opdrachtgever dan in de voorbereiding al het werk tot in detail uitwerken. Alle overige marktpartijen achten iedere bouwsamenwerkingsvorm geschikt waar opdrachtgever en opdrachtnemer samen het project maken, de deelnemers verantwoordelijkheid nemen en de verantwoordelijkheden helder gescheiden zijn.

Van belang is dan dat zowel de organisatie van opdrachtgever als opdrachtnemer ook overweg kunnen met de gekozen vorm. Helaas komt het in de praktijk vaak voor, dat de gekozen vorm onderschat wordt en dan mogelijk gaat wegen als de bekende molensteen. Met name de administratieve handelingen en tijdsbesteding daaraan nemen dusdanige vormen aan dat de aandacht niet meer op het werk ligt.

Een bouwteam heeft voor veel marktpartijen de voorkeur en zal moeten leiden tot de beste resultaten. Zeker omdat het hier gaat om grote diameters en lange liners. Een bouwteam houdt in een transparante samenwerking alle facetten (zoals kosten, planning en kwaliteit) in control, zoals:

- de kennis van het project en ervaring van de leidingeigenaar vanuit opdrachtgever
- de kennis van de markt
- laatste stand van de techniek
- eventuele innovaties en werkervaring vanuit opdrachtnemer brengt het team samen op basis van een efficiënte en gelijkwaardige samenwerking.

Dit is cruciaal voor juiste planvorming/voorbereiding en bijbehorende uitvoering. Het merendeel van de verantwoordelijkheden is gezamenlijk. De planning van de hoofdlijnen dient echter door de opdrachtgever gestuurd te worden in consultatie met de opdrachtnemer. Dit omdat er met veel stakeholders in de openbare ruimte rekening gehouden moet worden. De opdrachtgever heeft hier een beter zicht op. De opdrachtnemer is wel verantwoordelijk voor de doorlooptijd(verkorting). Het opstellen van de open begroting, na bouwteamfase, wordt gebaseerd op de ingediende prijslijst bij aanbesteding.

Eén marktpartij verkiest duidelijk de Best Value methode. Hierbij zit de expert bij opdrachtgever aan tafel. De opdrachtnemer is hierbij aan de hand van door opdrachtgever opgegeven projectdoelstellingen in de 'lead'. Op basis van prestatie-indicatoren wordt met dominante informatie aangetoond hoe de projectdoelstellingen door opdrachtnemer worden behaald. Dominante informatie is informatie die simpel is, gemakkelijk te verifiëren en te kwantificeren, die geen vakinhoudelijke expertise vereist om het te begrijpen en die is te zien als 'logisch' en 'overduidelijk'. Werken worden samen uitgevoerd, waarbij de expertise vanuit opdrachtnemer, maar ook vanuit opdrachtgever volledig tot zijn recht komt.

Design & build is door een marktpartij benoemd, omdat deze samenwerkingsvorm de inhoud en het doel van het project dekt, maar gaat enkel over de uit te voeren opdrachten. Het aspect 'maintain' handelt over het volledige stelsel en valt daarom buiten de scope van de opdracht.

Het kan meerwaarde hebben om de bouwsamenwerkingsvorm per deelopdracht te bepalen. Om een handvat te hebben kan de opdrachtgever een stroomschema opstellen dat een leidraad is om uiteindelijk tot een voorgestelde samenwerkingsvorm te komen.

1.3.2 Visie op contractmanagement

Wij verstaan onder contractmanagement: het proces dat beide partijen in staat stelt aan hun contractuele verplichtingen te voldoen.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden wat uw visie is op contractmanagement, zowel naar de opdrachtgever als naar belanghebbenden - gedurende de contracttermijn. Welke contractvorm(en) past hier het beste bij?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Contractmanagement en contractvorm/overeenkomst moeten volgens de markt een logisch gevolg zijn van de gekozen bouwsamenwerkingsvorm.

Bij een Best Value Contract wordt door contractmanagement ieder deelproject met succes afgerond binnen de gestelde financiële middelen, tijd en kwaliteit. Door lerend vermogen ontstaat bij een meerjarencontract een steeds betere en hogere standaard.

Idealiter wordt er gewerkt met een aannemingsovereenkomst die vooraf doorgesproken is en waarin duidelijk afspraken opgenomen zijn.

Contractmanagement omvat in alle gevallen (van een RAW-overeenkomst tot Best Value) het continu beheren van de bepalingen en verplichtingen als een lopende activiteit. In de basis worden alle afspraken vastgelegd en bewaakt. Het streven is maximale informatie-uitwisseling. Een werk maken we samen. Niet alleen met de opdrachtgever (eventueel vertegenwoordigd door de directievoerder/toezichthouder) en de opdrachtnemer, maar ook samen met de stakeholders. Een goede communicatie is daarbij belangrijk. Zo verschuiven we acties bij voorkeur niet, handelen we die direct af of handelen we preventief. Denk bijvoorbeeld aan de volgende zaken:

- Houden van een kick-off, met als doel om de mate van ontzorgen te toetsen en waar mogelijk te optimaliseren. Tijdens de kick-off worden veiligheid, communicatie, planning en werkzaamheden besproken, waardoor de juiste mate van ontzorging wordt geborgd.
- De opdrachtnemer legt de communicatie (intern en extern) vast in een communicatieplan. Hierin staan: de contactmomenten, de go/no-go beslissingsmomenten, communicatie bij calamiteiten, communicatiestrategie en wijze van vastlegging. Afhankelijk van de complexiteit van het project moeten stakeholders in meer of mindere mate worden betrokken bij het ontwerp (bv ligging riolering in achtertuinen) en de uitvoering. Het communicatieplan legt de opdrachtnemer kort voor de start van de werkzaamheden ter goedkeuring aan de opdrachtgever voor. De opdrachtgever weet vooraf precies wat, wanneer, met wie en hoe de opdrachtnemer communiceert en wanneer de beslissingsmomenten zijn. Een leuk en nuttig idee om iedere vrijdag een weekafsluiting tussen opdrachtnemer en opdrachtgever te hebben men doorzicht op de opvolgende week.
- De opdrachtnemer stelt een online projectomgeving beschikbaar voor de opdrachtgever en updatet het wekelijks. De opdrachtgever heeft altijd het project met de voortgang op het gebied van uitvoering, kwaliteit, veiligheid en risicobeheersing inzichtelijk. Door de digitale projectomgeving werken alle projectleden met de laatste en dezelfde projectinformatie.
- Tijdens de looptijd werkt de opdrachtnemer met één uniek aanspreekpunt. Dat vergemakkelijkt de informatieverstrekking en zorgt voor korte communicatielijnen. Bij uitvoering van werkzaamheden heeft het aanspreekpunt, indien vastgelegd in het communicatieplan, dagelijkse contact met de toezichthouder, zodat de opdrachtgever op de hoogte blijft van de voortgang van de deelopdracht.
- De opdrachtnemer plant periodiek werfvergaderingen, afhankelijk van de doorlooptijd, waarin opdrachtgever en opdrachtnemer aanwezig zijn. Planning, veiligheid, risicobeheersing en eventuele afwijkingen en klachten/voorstellen tot verbetering van het project zijn besprekingspunten en worden vastgelegd. De opdrachtgever blijft zo op de hoogte van en betrokken bij het project.
- Na de eerste deelopdracht vindt een evaluatie plaats met het projectteam. Indien nodig wordt het communicatieplan aangepast en de aanpassingen doorgevoerd. Daarnaast worden de registraties met betrekking tot veiligheid, kwaliteit (klachten en afwijkingen) en risicobeheersing uit de werkvergaderingsverslagen op basis van 'plan-do-check-act' geëvalueerd. Daarna vindt elk half jaar een evaluatie plaats.

Voor calamiteiten of kort cyclisch werk kan daarnaast gewerkt worden met afstemming ter plaatse op het moment van voorkomen. Op basis van de feiten en opgedane inzichten kunnen dan snel en concreet afspraken worden gemaakt.

1.3.3 Looptijd overeenkomst(en)

Wij zijn op zoek naar de ideale looptijd. Dit kan kort tot zeer lang zijn.

Vraag: *Beschrijf in uw eigen woorden wat volgens u de ideale looptijd van de overeenkomst is en waarom.*

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Er is een unaniem marktbeeld, dat de looptijd lang moet zijn.

De looptijd dient minimaal 4 jaar te zijn, met mogelijke verlenging bij goede samenwerking. Bij verlenging moet het mogelijk zijn gebruik te maken van technische ontwikkelingen. Gezien de huidige onstabiele materiaalprijzen kan het verstandig zijn om te de verlengingsoptie vast te stellen op 1 jaar. Zo kan men elk jaar toetsen of de materiaalprijzen stabiel gebleven zijn. Contracten met een duur van 8 jaar worden in de markt gezet.

Gezien het complexe proces is er een zekere inlooptijd nodig om tot een goede samenwerking te komen. Opdrachtgever en opdrachtnemer moeten aan elkaar wennen en goede onderlinge relaties opbouwen en ervaringen uitwisselen. Zeker het eerste jaar, maar het is denkbaar dat dit langer duurt. Dan resulteert het in goede projectvoorbereiding en uitvoering. Over het algemeen kost het een opdrachtnemer ook het eerste contractjaar om de weg vinden binnen de gemeentelijke organisatie. Een marktpartij ziet in een aantal van zijn langlopende contracten (> 5 jaar) dat na 4 jaar mensen pas echt goed op elkaar ingespeeld zijn, zeker bij 'nieuwe samenwerkingsvormen'. Processen en contracten worden nog steeds ingevuld door mensen. In nieuwe samenwerkingsvormen is loslaten en accepteren aan zowel zijde van de opdrachtgever als opdrachtnemer soms lastiger dan men denkt.

Per project/deelopdracht dient rekening gehouden te worden met minimaal 6 maanden voorbereidingstijd, waarbinnen alle aspecten als vergunningen, omgeving, teamsamenstelling etc. worden afgerond. Uitvoeringsduur van een project is natuurlijk afhankelijk van de projectomvang. Het is prettig als de opdrachtgever een planning maakt voor de langere termijn. Dit betekent dat de opdrachtnemer projecten plant voor de langere termijn, wat al dan niet beïnvloed is door budget.

Na de inwerkperiode kunnen de opdrachtgever en opdrachtnemer in de resterende jaren de geborgde kennis en ervaring effectief inzetten. Door een lange looptijd zal er enkel een betere samenwerking komen.

De looptijd dient ook afgestemd te worden op de gevraagde doelstellingen in relatie tot de benodigde investeringen. Bij een (zeer) lange looptijd zijn marktpartijen wellicht bereid om meer (duurzaamheids)investeringen te doen.

1.3.4 Sturing op kritische prestatie indicatoren.

Wij wensen een beperkt aantal overzichtelijk kritische prestatie indicatoren (KPI's) overeen te komen met de opdrachtnemer.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke KPI's u voorstelt en hoe zorgt u ervoor dat de opdrachtgever zo min mogelijk moeite hoeft te doen om te controleren of de KPI's worden nageleefd.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Lange- en kortetermijndoelstellingen dienen beschreven te worden in de overeenkomst en dienen door de opdrachtnemer of opdrachtgever SMART vertaald te worden in KPI's. Als onderdeel van een project/deelopdracht moet de opdrachtnemer de mogelijkheid en/of verplichting hebben de KPI's te meten. Hierdoor zijn ze door de opdrachtgever te allen tijde te controleren.

Men kan voorbeeld KPI's meten aan de hand van een 'stoplichtmodel'. Bij een groene status van de KPI, is de KPI beheerst en de prestatie goed. Bij een oranje status moet de prestatie verbeterd worden, binnen bestaande afspraken. Bij een rode status is de prestatie onvoldoende en moeten er aanpassingen worden gedaan aan het proces. Per KPI dient er een schema opgesteld te worden met hoofdlijnen.

Hierna volgt een overzicht van de opgegeven KPI's.

De KPI 'Veiligheid' is vaak genoemd, maar een gedetailleerd en eenduidig beeld wat hier onder wordt verstaan, is niet gegeven. Verhogen van de veiligheid door het verminderen van het aantal putbetredingen is een genoemd aspect.

Kwaliteit van uitgevoerd werk/product is ook een belangrijke KPI. De aangebrachte liner is aan de voorzijde berekend en wordt aan einde van het proces getoetst door proefstuk en opleverinspectie. Een maximaal percentage afkeur proefstukken en visuele kwaliteit moet van tevoren worden afgesproken. Op enkele go/no-go momenten wordt door opdrachtnemer - na uitgevoerde interne controle - aan de opdrachtgever input geleverd. Een opleverdossier dient binnen 3 maanden na installatie van de laatste kous ingediend te worden als finale controle-instrument.

Een volgende veel benoemde KPI is 'planning'. De opdrachtnemer stelt een jaarprogramma op waarin SMART de stappen zijn omschreven o.b.v. het proces zoals de opdrachtgever voorstaat en wanneer het werk (en de daarin opgenomen stappen) gereed is. In de overlegstructuur is dit jaarprogramma (en daarmee planning) een vast agendapunt namens de opdrachtnemer. Er wordt in het overleg getoetst of er volgens planning gewerkt wordt.

Tevredenheid van stakeholders wordt ook diverse malen genoemd, maar is wel een lastig te meten KPI. Weinig (of minder dan van tevoren afgesproken) klachten van stakeholders (dus ook bewoners) betekent dat communicatie en informeren klaarblijkelijk goed heeft gewerkt en omgevingshinder voldoende is beperkt en/of kenbaar gemaakt. De meldingen en

klachten zijn in overlegstructuur een vast agendapunt, waarbij niet alleen dit bekend gemaakt wordt, maar ook wat de opvolging van melding en klacht is.

Enkele los genoemde en omschreven KPI's:

- Beheersing van de documentenstroom, waarbij er een overzicht is van de aangeleverde en aan te leveren documenten. Van documenten die opdrachtgever en opdrachtnemer met elkaar gedeeld hebben zijn de actuele versies voor beide digitaal beschikbaar (b.v. SharePoint). Hierdoor is inzichtelijk of de juiste documenten worden uitgewisseld en de uitwisseling is herleidbaar. Er wordt gestuurd op volledigheid van het overzicht, juiste (geaccepteerde) versie en beschikbaarheid.
- De KPI 'risicobeheersing' met als doel om te meten of de opdrachtgever en opdrachtnemer risico's gezamenlijk beheersen. Hierbij hebben de opdrachtgever en opdrachtnemer een gezamenlijk risicodossier met toegewezen risico's. Het moet duidelijk zijn welke partij welk risico draagt. Leg het risico bij de partij die deze als best kan beheersen. Niet beheersbare risico's kunnen worden ondervangen met een risico-pot. De beheersing wordt gezamenlijk uitgevoerd en besproken. Er wordt gestuurd op risico-erkenning en benoemen van beheersmaatregelen, maar ook op het daadwerkelijk uitvoeren van maatregelen als een risico zich voordoet.

Enkele los genoemde, maar verder niet toegelichte KPI's zijn:

- Levensduurverlenging riolen met 50 jaar
- Jaarlijks 3% CO2 reductie
- Samenwerking opdrachtgever met opdrachtnemer
- Pro activiteit en samenwerking. Opdrachtnemer pakt zelf acties op en leunt niet achterover.

1.3.5 Op- en afschalen omvang

Het is denkbaar dat het aantal uit te voeren reliningsopgaven verandert gedurende de contracttermijn. Bijvoorbeeld door nieuw verkregen informatie en verschuivende budgetten.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke voorwaarden hierover vooraf kunnen worden afgesproken.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De scope en overall planning van de projecten/deelopdrachten is grotendeels bekend. Het is wenselijk om een minimaal verwachte omzet in tijd op te nemen in de overeenkomst. Bijvoorbeeld in de vorm van een fictieve staat van hoeveelheden. Dit geeft meer inzicht voor de opdrachtnemer hoeveel tijd en capaciteit hij moet reserveren voor de opdrachtgever op de langere termijn. De markt verwacht geen omzetverplichting vanuit de opdrachtgever.

Verstandig is het dat de opdrachtgever de (detail)planning uit handen geeft aan de opdrachtnemer. Zo heeft de opdrachtnemer de volledige vrijheid om deelprojecten zo efficiënt mogelijk te organiseren en capaciteit optimaal te benutten. Het verschuiven van projecten is mogelijk wanneer daar voldoende tijd - contractueel vastgelegd - voor wordt genomen en op voorhand nog geen kosten zijn gemaakt. Opschalen – met meer dan 50% - kan altijd door bijkomende capaciteit aan materieel en personeel te voorzien. Indien de hoeveelheden meer dan 10% veranderen t.o.v. de originele bestelling dient overleg te worden gevoerd tussen de opdrachtgever en de opdrachtnemer met betrekking tot de prijsstelling.

Voor verschuiven en opschalen dient er sprake te zijn van volledige transparante samenwerking, waarin opdrachtgever en opdrachtnemer elkaar meenemen in elkaars processen. De wisselwerking en flexibiliteit die dan ontstaat, geeft beide partijen de mogelijkheid (en het begrip) om in te spelen op wijzigingen in budgetten en/of plannings. In een dergelijke setting kan worden nagedacht over zaken die niet enkel direct, maar ook pas volgend jaar staan te gebeuren. Denk dus met elkaar in lange(re) termijnen en niet in slechts 1 jaar.

1.3.6 Grip op kosten

De ontwerp-, berekenings-, uitvoerings- en beheerstappen kosten geld. Deze kosten kunnen (sterk) fluctueren in de tijd met diverse gevolgen voor opdrachtgever en opdrachtnemer.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden wie op welke wijze grip kan houden op kostenaspecten.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Door het repeterende karakter van deelopdrachten kan een vast proces en -werkwijze ontstaan. Dit proces kan slagen als vanuit moederdocumenten en -processen de engineering en de voorbereiding wordt doorlopen. Deze basisdocumenten dienen door de opdrachtnemer opgesteld te zijn. Een eerste keer vergt de meeste tijd. Engineeringskosten kunnen erg laag zijn. Als men echter niet oplet kan engineering (o.a. door overleg, administratie, aantoonbaarheid, dubbel werk) 25% van de projectkosten bedragen.

Bij aanbesteding of per deelopdracht wordt door de opdrachtnemer een onderbouwing gegeven van de kosten van de ontwerp-, berekenings-, uitvoerings- en beheerstappen. Daarbij dient een volledige document- en projectanalyse plaats te vinden. Waar zitten risico's en waar kan kostenverhoging verwacht worden? Als de opdrachtnemer vanuit een vast proces werkt, maakt de omvang van een deelopdracht niet veel meer uit. Een vast bedrag per deelopdracht voor de engineering is een prima uitgangspunt. De opdrachtgever kan budget gestuurd deelopdrachten verstrekken.

Over het algemeen vormen transparantie, inzicht in elkaars (administratieve) processen, elkaar tijdig informeren en vertrouwen de basis om grip te houden op de kostenaspecten. Stel ook voortdurend de waaromvraag, waarbij het 'boerenverstand' veel kostenreductie kan brengen. Neem grip op kosten op als vast agendapunt in een gestructureerd overleg. Overleg bij voorkeur tweewekelijks. De opdrachtnemer moet hier leidend in zijn en dient zijn team en processen hierop af te stemmen. Wanneer uit een overleg of projectevaluatie – aantoonbaar – blijkt dat de engineering structureel meer geld kost, dient de vergoeding aangepast te worden.

Voor het opvangen van fluctuerende kosten in de tijd dient er een prijsherzieningsformule geïntegreerd te worden in het project, die past bij de aard van de werkzaamheden. Voeg een indexatieclausule toe die differentieert naar techniek. Speciale aandacht hierbij voor het product hars, omdat voor de productie en verwerking hiervan veel energie nodig is.

1.4 Aanbesteden

1.4.1 Informatiebehoefte

Om een aanbesteding te doen slagen, moeten wij informatie verstrekken. Maar welke?

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke informatie nodig is om in de mogelijke aanbestedingsprocedure een goede aanbieding te kunnen doen.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Het is geheel en sterk afhankelijk van de gevraagde aanbestedingsprocedure en contractvorm wat er in het contract en in de leidraad moet staan. Even plat een 'OMOP op laagste prijs' met enkel fictieve hoeveelheden vergt heel wat anders dan een 'EMVI met zwaar aandeel voor kwalitatieve component'. In alle gevallen dienen de projectdoelstellingen en het resultaat van de relining duidelijk te zijn. De volgende informatie moet altijd, willekeurig van aanbesteding- en contractvorm beschikbaar te zijn:

- Geldende wet- en regelgeving en van toepassing zijnde richtlijnen.
- Planning en opleveringsschema.
- Omschrijving van de samenwerking en communicatie tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer, welke is afgestemd op de bouwsamenwerkingsvorm. De omvang, grootte en ervaring van de organisatie vanuit de opdrachtgever moet duidelijk zijn. Op welke wijze kan/moet de opdrachtnemer het gemeentelijke team aanvullen om processen te laten slagen. Wat wordt van de opdrachtnemer verwacht en dient deze mee te nemen in zijn aanbieding.
- De eenduidig wijze waarop de dikte van de liners berekend wordt.
- Het advies is om een DIBt of anders gecertificeerde liner verplicht toe te laten passen. Franse certificaten zijn nog niet gebruikelijk in Nederland.
- Eisen aan - en uitgangspunten bij in te zetten personeel, uitvoering engineering en realisatiewerkzaamheden.

Technische info is in alle gevallen belangrijk. Dit kan functioneel opgehaald worden in een vraagspecificatie of technisch in een bestek. Bij een bestek kan gedacht worden aan de volgende zaken:

- Tekeningen met hierop de rioolstrengen en putten (incl. diameter, b.o.b. en m.v. hoogte) met aanduiding te renoveren strengen/putten.
- Voldoende verrekenbare resultaatsverplichtingen voor bijvoorbeeld reiniging (variatie in slibgehalte), lining (variatie in te relinen lengte en per interventie).
- Een uitgebreide beschrijving van de randwerken, zoals het afwerken van putten, signalisatie, enz.
- Debieten bovenstroomse strengen, bovenstroomse persleidingen, buffercapaciteit, zelf ledigend, enz.

- Video-inspecties.
- Grondwaterstanden.
- Duidelijke minimale eisen van de liner/kous.
- VGM-plan ontwerpfase.

De factor tijd is belangrijk om een volledige en kwalitatieve aanbidding te kunnen maken. Neem voldoende tijd tussen publicatie en aanbesteding. Zorg daarbij voor een level playingfield.

1.4.2 Keuze aanbestedingsprocedure:

Wij zijn een aanbestedende dienst en zijn daarom verplicht een dienstenpakket van deze omvang Europees aan te besteden. Hierbij hebben we een ruime keuze aan procedures. De meest voor de hand liggende zijn: een openbare procedure, een niet-openbare procedure, de concurrentiegerichtte dialoog of een mededingingsprocedure met onderhandeling.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden op welke wijze u de aanbestedingsprocedure ingericht zou willen zien, zodat uw mogelijkheden maximaal worden benut en kosten voor aanbesteding kunnen worden beperkt.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De markt is verdeeld in een Europees openbare en een Europees niet-openbare procedure, zoals opgenomen in het Aanbestedingsreglement Werken 2016 (ARW) waarbij wel rekening wordt gehouden met de Gids Proportionaliteit. Andere aanbestedingsvormen worden niet benoemd, of zelfs expliciet uitgesloten. Onderhandelingsprocedures zijn een voorbeeld van dit laatste. Eén marktpartij noemt de 'Best Value' procedure als nadere uitwerking van de niet-openbare procedure.

Het liefst zoveel mogelijk (deel)projecten samenvoegen in één aanbesteding om tenderkosten te besparen.

1.4.3 Specificeren

Wij moeten de opdracht en aanbestedingsproces specificeren (omschrijven). Specificaties kunnen functioneel of technisch van aard zijn, of een mengvorm van beide. Bij functioneel specificeren omschrijven wij wat (welke functionaliteit) we willen. Bij technisch specificeren geven we zelf gedetailleerd de oplossing die we willen hebben.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden wat uw voorkeur heeft, technisch of functioneel specificeren en waarom. Welke Europese of nationale normen zijn eventueel relevant?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Zowel technische als functionele specificaties zijn bekend in de markt en ook nuttig gebleken.

Functioneel specificeren heeft voor de meerderheid van de marktpartijen de voorkeur. Hoe dunner de overeenkomst, hoe beter. Daarmee wordt innovatie aan de markt over gelaten. Voorwaarde is wel dat de functionaliteit goed is omschreven en niet voor meerdere opvattingen leesbaar. De opdrachtgever weet wat hij wil hebben. Bij functioneel specificeren heeft de opdrachtnemer de volledige vrijheid om met zijn technische kennis een invulling aan de functionele specificatie te geven en daarbij de beste oplossing te bieden. De levensduur van een riool kan namelijk met verschillende renovatiemethoden worden gerenoveerd om deze met 50 jaar te verlengen. Wanneer vanuit de opdrachtgever technisch wordt gespecificeerd worden oplossingen door opdrachtgever al aangedragen. Dit past bij een traditionele contractvorm (RAW) en is vanuit kostenooipunt, omgevingshinder en veiligheid veelal niet de beste oplossing.

Van belang zijn de NEN-normen voor reiniging en inspectie inclusief de begeleidingsdocumenten van RIONED, de NEN-renovatie en de gehanteerde (gangbare Duitse) richtlijnen ten aanzien van ontwerp en certificering. Om enkele te noemen: de NEN-EN 13508-2 (inspectienorm) en de NEN7801 (renovatiernorm). Overigens is in de NEN7801 al heel veel geregeld ten aanzien van ontwerp en certificering, conform de Duitse richtlijnen en zijn verwijzingen opgenomen naar overige NEN-normen ten aanzien van uitvoering, beproeving etc.

Samenwerkingsvoorwaarden en algemene voorwaarden legt men vooraf vast. Dit kan bij aanbesteding of project specifiek per deelopdracht.

Als er gewerkt gaat worden met KPI's en/of bouwteam(s) kan dit een efficiënte manier van specificeren zijn. Dan komt al deze kennis samen om tot een succesvol project te komen.

Een enkele marktpartij heeft een voorkeur voor technische specificaties.

Hoe functioneler de specificatie, hoe belangrijker dat de teams van de opdrachtgever en opdrachtnemer hier ook klaar voor zijn. Die moeten loslaten en accepteren. Kleine stapjes maken en gezamenlijk groeien is in deze een vereiste.

1.4.4 Geschiktheidseisen (minimumeisen aan ondernemers)

Wij willen minimumeisen stellen op het gebied van:

- Financiële en economische draagkracht, zoals: solvabiliteit- en/of liquiditeitseisen, verzekering tegen beroepsrisico's of zekerheidsstellingen.
- Technische- en beroepsbekwaamheid aan de hand van: referenties, overzicht van personeel en materieel of certificaten.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke geschiktheidseisen u wilt terugzien.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De opdrachtgever kan overwegen om geen geschiktheidseisen te stellen en enkel en alleen te kijken naar de offertes. Bij deze beoordeling wordt dan gekeken naar realiteitsgehalte en haalbaarheid. Het gaat hierbij nadrukkelijk niet om het kunnen scoren op ervaring opgedaan in het verleden. Met minimale geschiktheidseisen kan echter wel een gedegen kader worden aangegeven.

Voor financiële en economische draagkracht kunnen eisen en wensen worden geformuleerd welke gebruikelijk zijn in de markt, die opdrachtgever Eindhoven ook voor andere projecten hanteert. Genoemd is een minimumomzet in de afgelopen 3 jaar.

Hierna volgt een lijst van genoemde certificaten met het aantal keer dat deze genoemd is:

- ISO9001: 3 keer;
- ISO14001: 1 keer;
- VCA*: 3 keer;
- CO2-Prestatieladder: 3 keer, waarbij niveau 5 specifiek 2 keer is benoemd;
- PSO ladder: 1 keer;
- Veiligheidsladder (Safety Culture Ladder): 2 keer, waarbij trede 3 specifiek 1 keer is benoemd;
- BRL K14004: 1 keer;
- BRL K14005: 1 keer;
- Certificaat Kabelinfrastructuur en Buizenlegbedrijven (CKB-certificering): 1 keer;

Hieronder een lijst van genoemde werkervaringseisen in de vorm van (project)referenties:

- Referenties omtrent uitvoering Ter Plaatse Uitgeharde Buis (TPUB), rekening houdend met de meest verwachte secties en afmetingen. Vermeld de omvang in Euro's (bijvoorbeeld minimaal €1.000.000), grootte van de leidingen en kouslengte (bijvoorbeeld 200 meter);
- Bekend zijn met gekozen contractvorm;
- Kunnen werken in stedelijk gebied;
- Bekend zijn met typisch Nederlandse omstandigheden, bepalingen en verplichtingen;
- Het afleveren van goedwerk-attesten.

Een marktpartij zou over een minimum personeelsbezetting binnen de eigen organisatie moeten beschikken, die nodig is om de omvang van de werken te kunnen beheersen. Het minimum bedraagt 60% uitvoering in eigen beheer, waarbij onder aanneming beperkt wordt.

Aandachtspunt is dat een geselecteerde of gegunde partij ook daadwerkelijk (zelf) voldoet aan de geschikte bekwaamheden en zijn (eigen) personeel in bezit is van de juiste certificaten en ervaring in dit specifieke vakgebied. De opdrachtgever dient dus tijdens aanbesteding en uitvoeringsperiode te controleren of een partij voldoet en blijft voldoen aan de geschiktheidseisen.

1.4.5 Selectiecriteria (trechters van geschikte ondernemers)

Indien het aantal geschikte ondernemers (bij betreffende aanbestedingen) te groot is, willen wij een aantal van 3 tot 5 meest geschikte partijen selecteren aan de hand van selectiecriteria. Selectiecriteria zijn dus nadere eisen aan een ondernemer met een selecterend vermogen, die een relatie hebben met de opdracht.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden welke selectiecriteria uw wilt terugzien?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De ervaring is dat bij de Europese aanbestedingen het aantal inschrijvers op de uitvoering in het algemeen beperkt blijft bij de gangbare Nederlandse bedrijven en een enkele keer een Belgisch bedrijf. Wellicht is selectie niet nuttig.

Bij de omvang die de opdrachtgever in de markt zet hoort ook nogal wat capaciteit. En dit vraagt behoorlijk wat van de ondernemer. Misschien is een hogere omzets (bijvoorbeeld €8.000.000 per jaar) in dat kader gewenst. Ook kan er gekeken worden naar de solvabiliteit van marktpartijen.

De certificering, bijvoorbeeld: ISO9001, VCA** of CO2-Prestatieladder, maar ook personeelsbezetting kunnen gebruikt worden als selectiecriteria. Ook de genoemde ervaringseisen en referenties kunnen (gedeeltelijk) als selectiecriteria ingezet worden.

De opdrachtgever vraagt zowel het leveren en installeren van naaldvilt- als glasvezelkousen. Het invoeren van een kous of buis is een techniek welke beheerst wordt door de leverancier van de technologie. Om als opdrachtnemer voor iedere situatie een passende oplossing te kunnen bieden, is het goed dat de inschrijver beide technieken in eigen beheer (met eigen mensen en materieel) kan aanbieden, want dan zit de expert pas bij de opdrachtgever aan tafel. Extra werkervaring kan ook reiniging, inspectie of freeswerk zijn.

Inzetten op meer ervaring met de processen en samenwerking binnen de gekozen bouwsamenwerkingsvorm kan een selecterend karakter hebben.

1.4.6 Gunningscriteria

Uiteindelijk moeten wij offertes beoordelen aan de hand van gunningscriteria. Gunningscriteria mogen over alles gaan, zolang ze maar een relatie met de opdracht hebben.

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden uw suggesties voor gunningscriteria die wij moeten hanteren om uw aanbidding te beoordelen.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

De vraag is of de opdrachtgever voor de laagste prijs wil gaan of voor de beste prijs-kwaliteitverhouding. Voor de meeste marktpartijen dient er in hoofdzaak naar kwaliteit (80% tot 100%) gekeken te worden bij de gunning. Gunnen op de laagste prijs hoeft niet het voordeligst te zijn voor de opdrachtgever. Als prijs wordt meegewogen, dan kan dit a.d.h.v. van de meest voorkomende werkzaamheden, bijvoorbeeld in een fictieve hoeveelhedenstaat. Hoeveelheden (gedeponeerd bij notaris) achterhouden bij aanbesteding is mogelijk. In de markt zijn verschillen in de aannemingsom tussen de nummer 1 en 2 van 20% tot 30% niet ongebruikelijk. Kwaliteit kan – in willekeurige volgorde - gevonden worden in:

- Bouwproces van inschrijver (hoe ontlast deze de opdrachtgever) en waarborging daarin van de KPI's, zoals door de opdrachtgever zijn uitgevraagd of aangedragen door inschrijver zelf.
- Plan voor bouwsamenwerking, inclusief werking gekozen overeenkomst.
- Wijze van engineering. De term 'Economisch Meest Voordelige Inschrijving' zou moeten zijn de 'Economisch Meest Voordelige Uitvoering'. Dat betekent dat het werk begint bij de engineering en eindigt na de uitvoering. Dit zijn 2 stappen in het proces die maar al te vaak los van elkaar worden gezien.
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, inclusief duurzaamheid.
- Omgevingsmanagement (o.a. veiligheid), inclusief omgang met stakeholders en klachtenafhandeling (hoe behandelt en lost de opdrachtnemer een klacht op).
- Samenwerking.
- Budgetbeheersing.
- Risicodossier.
- Kwaliteitsborging.
- Duurzaamheid.

De beoordeling van deze kwalitatieve gunningscriteria dienen niet tot stand te komen door een 'vinkenlijstje', maar door gegeven input van een inschrijver. Er kan gewerkt worden met een puntensysteem dat gebruikt wordt bij het beoordelen van de offertes. De input kan in de vorm van een plan van aanpak, uitwerking van een businesscase, representatieve papieren - of praktijk casus, interview met sleutelfunctionarissen (sollicitatiegesprek) aan de hand van eenduidige vragenlijst of prestatieonderbouwing (bij Best Value). De beoordelingscommissie van de opdrachtgever dient te bestaan uit een mix van deskundigen, wiens functie van tevoren bekend dienen te zijn.

Eén marktpartij ziet liever gunning enkel en alleen op prijs.

1.5 Algemeen

1.5.1 Lokale ondernemer

Wij zijn benieuwd of u een lokale ondernemer bent. U bent een lokale ondernemer als u nu, of ten uitvoering van de opdracht een hoofd- of nevenvestiging heeft binnen de gemeenten Eindhoven

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Er hebben 1 lokale partij en 6 niet-lokale partijen mee gedaan aan de consultatie.

1.5.2 Soort bedrijf

Wij zijn benieuwd wat voor soort bedrijf u bent. Wij hanteren de onderstaande tabel.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Onderneming	Aantal	Definitie onderneming		
		Werknemers	Jaaromzet	Balanstotaal
Groot	3	>250	> € 50 mln.	> € 20 mln.
Middelgroot	2	<250	≤ € 50 mln.	≤ € 20 mln.
Klein	2	<50	< € 12 mln.	< € 6 mln.
Micro	0	<10	≤ € 0,7 mln.	≤ € 0,35 mln.
Bij de toepassing van de bovenstaande criteria is rekening gehouden met eventuele partner- en verbonden ondernemingen van een betrokken bedrijf. Hierdoor kan het zijn dat de gegevens van gelieerde bedrijven zijn opgeteld. Een onderneming valt in een bepaalde klasse als ze 2 jaar achter elkaar voldoet aan minimaal 2 van de bovenstaande criteria.				

1.5.3 Ervaring met vergelijkbare opdracht(en)

Wij zijn benieuwd of marktpartijen al ervaring hebben opgedaan met vergelijkbare opdrachten en wat die ervaringen dan zijn.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Alle deelnemers hebben ervaring met vergelijkbare opdrachten. In de markt is ervaring aanwezig met verschillende geïntegreerde contractvormen, zoals Best Value, Bouwteam en UAV-GC en bij gemeenten en provincies.

1.5.4 Risico's

Elke opdracht, dus ook deze bevat risico's die goed verdeeld en belegd moeten worden.

Vraag: beschrijf in uw eigen woorden welke risico's u en ziet hoe u daarmee omgaat? Welke technische, financiële of juridische risico's wilt of kunt u lopen, hoe groot mogen die zijn?

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Er zijn legio risico's die spelen tijdens reliningwerkzaamheden. Ze zijn sterk projectafhankelijk en weinig algemeen. Risico's kunnen in beeld gebracht worden op het moment dat de scope, aanvraagspecificatie en contractvorm bekend zijn. Het onderkennen en beheersen van risico's blijft mensenwerk, waarbij het een uitdaging is verwachtingen te managen. Sluit aan bij risicoregeling behorend bij de gekozen contractvorm. Bij ieder risico dienen maatregelen te worden genomen zodat de gevolgen minimaal en draagbaar zijn. Er dient een afweging gemaakt te worden tussen beheersen en accepteren in combinatie met loslaten. Het gaat daarbij om risico's die binnen de invloedssfeer van een opdrachtnemer liggen (interne risico's) en risico's die buiten zijn invloedssfeer liggen (externe risico's).

Op basis van de juiste kennis en ervaring (specialist) houdt een opdrachtnemer voor het bepalen van de inschrijfprijs rekening met alle mogelijke risico's die zich kunnen voordoen bij de uitvoering van de opdracht en bedenkt hiervoor beheersmaatregelen. Veel risico's kunnen tijdens de contractfase door een opdrachtnemer worden beheerst, enkel wanneer projecten worden aangevlogen als specialist. Specialist ben je wanneer je deskundig bent en over de juiste vaardigheden beschikt. Enkele interne risico's (onder voorwaarden) zijn:

- Correcte technische uitvoering. Er is en wens de financiële of juridische risico niet te beperken op een correcte technische uitvoering.
- Beheersing van de bouwtijd. Voor verdragingsboetes (omwille van uitvoering) wordt een maximale boete van 5% van de aannemingsom van de deelopdracht gewenst, indien de opdrachtnemer de termijn overschrijft.

Het zijn de externe risico's die een opdrachtnemer niet kan beheersen. De externe risico's zijn daarom opdrachtgeversrisico's. Opdrachtnemers zijn scherp op externe risico's. Zodra opdrachtnemers deze signaleren zullen zij dit kenbaar maken. De opdrachtgever mag van opdrachtnemer verwachten dat hij deze risico's gedurende de uitvoering van de opdracht zo goed mogelijk beheerst. Indien de beheersmaatregelen kosten met zich meebrengen, moeten deze door de opdrachtgever betaald worden of opgenomen worden in de post Risicobeheer. Als men verwacht dat de opdrachtnemer deze risico's – of verantwoording daarvoor – zelf moeten nemen, zullen opdrachtnemers afzien van inschrijving of opdracht. Enkele voorbeelden:

- Een vereist pompplan opstellen en volledige verantwoording daarvoor nemen. De opdrachtgever kan zelf niet aangeven wat het debiet is of wat de gevolgen zijn als de pompcapaciteit niet voldoende is. Dit zal niet als risico worden genomen.
- Iedere risicovorm waarin veiligheid van de mensen van de opdrachtnemer in gedrang kan komen, zal niet worden geaccepteerd.
- Kosten voor aannemingsorganisatie bij overmacht (slecht weer) enkel en alleen bij de opdrachtnemer leggen.
- Het grootste risico op dit moment zijn de sterke prijsstijgingen voor materialen, brandstof en lonen (financiële risico's). Naar de mening van de markt kan de aannemerij deze risico's voor maximaal 2,5 % ten opzichte van de opdrachtsom opvangen. Afgelopen 9 maanden zijn de linerprijzen met 54% gestegen. Een opdrachtgever die in zijn aanbestedingsstukken stelt dat alle toekomstige prijsstijgingen voor opdrachtnemer zijn, krijgt last van afmeldingen.

Administratie van risico's is vaak een behoorlijke last (en kostenpost) bij opdrachtnemer en opdrachtgever.

1.5.5 Iets vergeten?

Zijn we nog iets vergeten?

Vraag: Beschrijf in uw eigen woorden eventuele overige aspecten die u ons ten aanzien van onderhavig proces wenst mee te geven.

Marktbeeld sleufloze-buisrenovatie:

Dit soort contracten dienen niet geleid te worden door de technologie. Het is beter aan te sturen op eisen stellen aan ervaring en referenties die zijn opgedaan in vergelijkbare bouwsamenwerkingsvormen. Het is zaak dat opdrachtnemer sturing geeft en de opdrachtgever wordt ontzorgd.

Geef de markt de tijd om een werk echt uit te rekenen. Op een of andere manier zegt iedere opdrachtgever aan de voorkant dat hij daar rekening mee gaat houden, maar in praktijk is de termijn die wordt gegeven vaak verre van werkbaar. Daarmee wordt vaak geen recht gedaan aan de kwaliteit en de partner die men zelf zoekt. Zeker bij een omvang die volgens de omschrijving in de markt zal worden gezet.

De eerste weken van het jaar zijn veel aanbestedingen in het land, daarna ontstaat ruimte in de agenda's van werkvoorbereiders en calculators.

Niet werken met garanties. De garantieperiode is te lang. Tijdens een garantieperiode zijn er geen prikkels bij opdrachtnemer.

Liners zijn lang (een jaar) te bewaren als de opslag goed geconditioneerd plaatsvindt. Naaldiviltliner moet niet blootgesteld worden aan warmte. Glasvezelliner moet vrij van Uv-licht worden bewaard.