

BIJLAGE A3 - CONCEPT RIC COMMITMENT OVEREENKOMST

INTENTIE OVEREENKOMST RIC WORKOUT FASE

Partijen:

Gemeente Eemsdelta, hierna te noemen als 'Opdrachtgever', in deze zaak vertegenwoordigd door gevestigd en kantoorhoudend te <PLAATS>, <ADRES>, <POSTCODE>, rechtsgeldig vertegenwoordigd door haar <FUNCTIE> <DE HEER/MEVROUW> <NAAM>.

De beoogd opdrachtnemer, hierna te noemen 'Beoogd opdrachtnemer', gevestigd en kantoorhoudend te <PLAATS>, <ADRES>, <POSTCODE>, rechtsgeldig vertegenwoordigd door haar <FUNCTIE> <DE HEER/MEVROUW> <NAAM>.

Gezamenlijk te noemen als 'partijen'

NEMEN IN OVERWEGING DAT:

- De workout fase een onderdeel is van de aanbestedingsprocedure.
- Het doel van de RIC Workout fase het uitwerken en uitdiepen van de oplossingen op het vraagstuk van de Opdrachtgever is welke resulteert in een nieuw te sluiten overeenkomst (MAP).

VERKLAREN ALS VOLGT TE ZIJN OVEREENGEKOMEN:

UITVOERING VAN DE OVEREENKOMST

Artikel 1. Inhoud van de opdracht

- 1.1. Opdrachtgever en beoogd opdrachtnemer komen tijdens de workoutfase gezamenlijk, als samenwerkingspartners, tot volledig uitgewerkte aanpak rond de invulling van de opdracht, rekening houdend met de gepubliceerde aanbesteding van de opdrachtgever en de inschrijving van beoogd opdrachtnemer en met in acht neming van de RIC-principes.
- 1.2. Na de Workoutfase volgt de Touch-down, waarin de bedachte oplossingen en afspraken worden uitgewerkt in de mutual agreement paper (MAP).
- 1.3. Er kan onderscheid worden gemaakt tussen zaken met een hoge prioriteit, die vanwege bijvoorbeeld productietijd en opleverdatum voorrang dienen te krijgen en aspecten die minder haast hebben en zonder noemenswaardige problemen naar een andere fase in de samenwerking kunnen worden overgeheveld. Tijdens de workoutfase dienen dergelijke verschillen benoemd te worden. In de Touch-down worden de onderwerpen die nog niet zijn uitgewerkt benoemd en van actiehouders en een tijdsplan voorzien en op die manier opgenomen in de MAP, waarna ze in de afgesproken fase verder geagendeerd worden.

Artikel 2. Algemene verplichtingen beoogd opdrachtnemer

- 2.1. In gevallen van overmacht en omstandigheden van zodanige aard dat naar redelijkheid en billijkheid nakoming van de verplichtingen krachtens de overeenkomst niet kan plaatsvinden, of ernstige vertraging ondervinden, dient de beoogd opdrachtnemer de opdrachtgever zo spoedig mogelijk daarvan schriftelijk op de hoogte te brengen.
- 2.2. Onder overmacht wordt in dit verband verstaan de situatie dat de niet-nakoming niet aan de schuld van de beoogd opdrachtnemer te wijten is en ook niet krachtens de wet, deze overeenkomst of de in het verkeer geldende opvattingen voor zijn rekening komt.

Artikel 3. Algemene verplichtingen opdrachtgever

- 3.1. Indien zich tijdens de uitvoering van deze overeenkomst niet in deze overeenkomst voorziene omstandigheden voordoen, ten gevolge waarvan onverkorte nakoming van deze overeenkomst niet mogelijk is of in redelijkheid niet van partijen of één van hen verlangd kan worden, zullen partijen er naar streven dienaangaande in goed overleg met elkaar binnen redelijke termijn nadere afspraken te maken die, gelet op de daarbij voor partijen betrokken belangen, zo min mogelijk van doel, strekking en inhoud van deze overeenkomst afwijken.
- 3.2.

BEPALINGEN BETREFFENDE DE UITVOERING VAN DE WORKOUT EN TOUCHDOWN PERIODE

Artikel 4. RIC principes

- 4.1. In dit RIC-commitment contract wordt er van uit gegaan dat, zoals in de leidraad is aangegeven, partijen zich gedurende de workoutfase en touchdown committeren aan de RIC principes. De RIC principes zijn opgenomen als Bijlage bij deze overeenkomst.

Artikel 5. Mutual agreement paper (MAP)

- 5.1. Beoogd opdrachtnemer is eindverantwoordelijk voor het opstellen van de MAP.
- 5.2. De MAP bevat in ieder geval:
 - Volledig plan van aanpak voor de verschillende contractperiodes.
 - Volledige overeenkomst(en) voor de verschillende werkzaamheden.
 - Een ontwerp met bijbehorende berekeningen op basis van kengetallen en ervaringen elders.

- Een Levens Cyclus Analyse (LCA) van het warmtenet over een periode van 30 jaar.
- Prognose van de hoeveelheid aardgas verbruik en hoeveelheid CO2 uitstoot per jaar gedurende 30 jaar.
- Uitgewerkte aanpak ten behoeve van het omgevingsmanagement.
- Schatting financiële rendement gedurende 30 jaar.
- Berekening van de kosten voor een warmte-eenheid (GJ), vaste kosten per woningequivalent per jaar en het verschil ten opzichte van ongewijzigd beleid. Zie hiervoor de businesscase in bijlage Deel A.2 als voorbeeld van de manier van berekenen.
- Uitgewerkte aanpak ten behoeve van het contractmanagement en KPI's voor de monitoring van de gerealiseerde resultaten.
- Concept Meerjarige Onderhoudsplanung van het warmtenet.
- Kritische prestatie indicatoren (KPI's) voor de monitoring van de gerealiseerde resultaten voor alle ambities.
- Borging SROI.
- Borging VCA.
- Borging CO2 Prestatieladder.

Artikel 6. Overleg, registratie en rapportage

- 6.1. Partijen spannen zich in om agenda afspraken te maken voor overleggen tijdens Workoutfase en de Touch-down opdat de MAP overeenkomst binnen de afgesproken tijd tot stand komt en ondertekend kan worden.
- 6.2. Initiatief voor het maken van afspraken ligt bij beoogd opdrachtnemer tenzij anders wordt overeengekomen.
- 6.3. De overleggen hebben ten doel te komen tot gedragen oplossingen over de invulling en de uitvoering van de opdracht.
- 6.4. Informatieverstrekking vindt plaats in de Nederlandse taal.

FINANCIËLE BEPALINGEN

Artikel 7. Betalingen

- 7.1. Tijdens de Workoutfase en de Touch-down zullen er geen vergoedingen worden verschaft, tenzij anders overeengekomen.

EINDE OVEREENKOMST

Artikel 8. Staken van de Workoutfase

- 8.1. De opdrachtgever is gerechtigd de Workoutfase te staken indien de beoogd opdrachtnemer jegens de opdrachtgever tekortschiet in het nakomen van haar verplichtingen onder de intentieovereenkomst en de beoogd opdrachtnemer deze niet binnen een redelijke termijn na daartoe door de opdrachtgever te zijn aangemaand alsnog correct nakomt. Tot tekortkomingen wordt o.a. gerekend:
 1. Het zich niet houden aan het consentbeginsel, beschreven omgangsvormen en/ of beschreven basisprincipes in artikel 6;
 2. De inschrijving niet waar weten te maken volgens inschrijving met kenmerk <kenmerknummer> d.d. <datum>;
 3. Gemaakte afspraken herhaaldelijk niet nakomen;
 4. Een sfeer creëert waarin samenwerken onmogelijk wordt gemaakt,
 5. De bij 5.2 genoemde deelproducten niet naar goedkeuren van de Opdrachtgever opleveren.

Aldus overeengekomen en in tweevoud opgemaakt d.d. <DATUM> te <LOCATIE>.

De Opdrachtgever
Voor deze:

De Beoogd opdrachtnemer
Voor deze:

<NAAM>,
<FUNCTIE>

<NAAM>,
<FUNCTIE>

Bijlage De RIC principes:

1. Creëer meervoudige, maatschappelijke waarde;

Realiseer zo verantwoord mogelijke oplossingen, met een positieve bijdrage aan een of meer ambities/ SDG's binnen de uitvraag, passend binnen het beschikbare budget, de stand der techniek en de mogelijkheden van jouw organisatie en netwerkpartners.

Keuze voor een bepaalde oplossing wordt mede ingegeven door de afweging welke optie de meest optimale impact heeft op meervoudige maatschappelijke meerwaarde. Niet winstmaximalisatie maar het toevoegen van waarde aan de maatschappij is maatgevend voor het realiseren van nieuwe mogelijkheden. Maak gebruik van de focus binnen de Sustainable Development Goals en waarborg daarin de balans tussen mens, milieu en welvarendheid (people, planet, prosperity).

Het hebben van een goed verdienmodel (het maken van een te rechtvaardigen winst) is belangrijk voor de continuïteit en dus ook een vorm van waarde.

2. Voorkom verspilling en werk circulair verantwoord;

Pas kennis en de kunde toe die bij koplopers voor handen is, om met de beschikbare middelen en tijd, oplossingen te ontwikkelen die verspilling voorkomen en circulair verantwoord zijn (SDG 12).

Hanteer hierbij circulair verantwoorde ontwerpen en criteria keuze zoals losmaakbaarheid, remontabiliteit en het toepassen van niet nieuwe grondstoffen en/of BioBased materialen. Hierdoor zullen grondstoffen ook in de toekomst niet verloren gaan en zo hoogwaardig mogelijk in de kringloop blijven.

3. Werk vanuit het Pareto principe (ook wel de 80-20 regel genoemd);

De afweging die voortdurend moet worden gemaakt is de verhouding tussen benodigde inzet aan talent, geld en grondstoffen, en de te verwachten (meer)waarde. Dit laat zich vertalen tot een variant op het Pareto principe, ook wel de 80-20 regel genoemd: Niet meer dan 20% extra inzet hoeven te plegen, om tot 80% extra waarde/rendement te realiseren is een attractieve en productieve verhouding tussen inzet en opbrengst. Slaat die balans om dan kost de extra kwaliteit (relatief) veel en is de kans groot dat met die inzet elders meer (maatschappelijke) meerwaarde is te realiseren.

Hiermee is het streven naar 100% impact of circulariteit in veel gevallen in de huidige tijd geen zinvolle insteek en moet doorgaans de afweging worden gemaakt om genoeg te nemen met wat op dat moment realistisch en haalbaar is, getuige de stand van de techniek, beschikbare (financiële) mogelijkheden, het tijdpad en capaciteiten van aan te sluiten partijen binnen de opdracht.

Dit ontslaat partijen niet van de plicht om in lijn met de overige principes wel bij te dragen aan een maximaal haalbaar resultaat en het zo dicht mogelijk benaderen van de ambities van alle stakeholders.

4. Maak kostenafwegingen altijd vanuit Total Cost of Ownership;

Total Cost of Ownership is altijd leidend bij financiële overwegingen. Besluiten die van invloed zijn op de kosten binnen een project, mogen alleen genomen worden vanuit lange termijn overwegingen en inzicht in de totale kosten van gebruik. En dat niet alleen tijdens de eventueel af te spreken contractduur, maar ook in relatie tot restwaarde en herbruikbaarheid. We beoordelen een product dus niet op de aanschafkosten, maar op het effect van dat product op de totale kosten, inclusief schoonmaak, beheer, onderhoud, reparatie en eventuele vervangingskosten. En dat voor de totale functie die met dat product moet worden vervuld gedurende de beoogde looptijd.

Ter illustratie: We beoordelen een armatuur dus in relatie tot de bijdrage aan functionaliteit van zichtbaarheid en veiligheid van de ruimtelfunctie, gedurende de hele looptijd en kijken niet alleen naar de kosten van dat ene armatuur en de bijbehorende lichtbron.

Die beoogde looptijd dient vastgesteld te worden tijdens de workout of maakt deel uit van de uitvraag, al dan niet uitgevraagd als een Product as a Service of meerjarig onderhoudscontract etc.

5. Realiseer transparantie in kosten en afwegingen;

Alle deelnemende partijen aan de samenwerking bieden transparantie in hun kosten en afwegingen. Om als gezamenlijk team te kunnen meebepalen welke keuzes worden gemaakt, hebben alle stakeholders inzicht nodig in alle informatie die nodig is voor een zorgvuldige afweging. Niet alle details hoeven voortdurend op tafel voor iedereen, maar om ontwerpkeuzes en product selecties te kunnen maken moeten alle stakeholders in staat zijn om, met inzicht in de afwegingen, mee te beslissen.

Dit bekend dus onder andere het hanteren van een open begroting en het maken van afspraken over verdienmodellen en Risico en Winst marges, productlevensduur verwachtingen, verwachte kosten voor beheer en onderhoud, restwaarde en welke aspecten dit soort kosten en opbrengsten kunnen en zullen beïnvloeden.

6. Zet deskundigheid boven hiërarchie / Wie het weet mag het zeggen;

Wie het weet mag het zeggen. Gelijkwaardigheid is de basis voor een RIC samenwerking. Niet hiërarchie, maar Vakmanschap, Verbinding en Vertrouwen zijn bepalend voor, en het kunnen maken van, professionele afwegingen. Dus niet 'de baas', of 'de projectleider' hebben de vanzelfsprekende 'macht', maar 'experts' en mensen die met slimme en verstandige inzichten komen bepalen de koers. Dit draagt bij aan het benutting van ieders talenten en daagt al het aanwezige potentieel uit om het beste uit zichzelf te halen, voor het meest waardevolle resultaat.

7. Integriteit als fundament - Impact op één SDG mag niet ten koste gaan van andere SDG

Integriteit als voorwaarde voor de samenwerking en als fundament onder te maken afspraken.

Naast eerlijkheid en oprechtheid en het houden aan wet en regelgeving, draagt integriteit ook een aantal morele aspecten in zich, die we op deze manier hanteerbaar maken: We doen wat we zeggen, maken waar wat we beloven, dragen zorg voor het voldoen aan verwachtingen, nemen verantwoordelijkheid voor als dat niet (op tijd) gaat lukken en ondernemen actie rondom de consequenties daarvan. Tegelijkertijd zijn alle deelnemers ambitieus én realistisch over, wat ieder voor zich, je eigen organisatie en het uitwerkteam waar kunnen maken.

Binnen een RIC wordt gebruik gemaakt van de SDG's. De gunning vindt doorgaans plaats op 3 tot 5 SDG's, als speerpunten binnen de uitvraag. Uitgangspunt is echter dat in de uitwerking tijdens de Workout en tijdens de exploitatie, het werk maken van een ambitie op 1 SDG nooit ten koste mag gaan van een andere SDG. Onderdeel van het RIC proces dient te zijn dat partijen bewust toetsen op het voorkomen van dergelijke (onbedoelde) neveneffecten, bevindingen hierover meewegen in de besluitvorming en ook, indien dit later tot uiting komt, acties ondernemen om de eventuele schade te beperken.

8. Neem besluit op basis van het consentbeginsel;

Besluiten worden genomen volgens het consentbeginsel. Dit wil zeggen dat géén van de representanten van de deelnemers "overwegende bezwaren" heeft tegen een voorgenomen besluit. Dit is een manier om er voor te zorgen dat elke partij een gelijkwaardige inbreng heeft en geen van de partijen een dominant stempel op een overleg, overweging of besluit kan drukken. Elk individu kan aangeven "niet consent" te zijn en daarmee een besluit terugsturen naar de ontwerptafel, onder

voorwaarde dat onderbouwd kan worden waarom partij een overwegend bezwaar ervaart. Dit kan zien op zowel technisch, financiële dan wel op integriteitsoverwegingen.

