

Aanbestedings- strategie

→ Aanbesteding 2 fasen
contract integraal bouwteam
KC De Optimist

7-2-2024

Versie 1.1

draijer



Inhoudsopgave

1. Project
2. Bouworganisatievorm
3. Strategie
 - a) Marktconsultatie
 - b) Prijsbepaling
 - c) Perceelindeling
 - d) Contract/overeenkomst
 - e) Contractvorm
 - f) Onderhoud
 - g) Samenvatting besluiten

Project en gekozen bouworganisatievorm

draaijer



Project

Op dit moment wordt een ruimtelijk en functioneel PvE opgesteld voor KC De Optimist waarmee een opdrachtnemer gecontracteerd gaat worden. De projectscope van KC De Optimist bevat de volgende onderdelen:

- Nieuwbouw van een basisschool van 1156 m² bvo (190 leerlingen)/ 2 laags;
- Nieuwbouw van 131 m² uitbreiding (of inbreiding met het verplaatsen van functies) bestaande school (aan te bouwen aan bestaande school of aan gymzaal, dat is nog niet duidelijk);
- Nieuwbouw van een gymzaal (zaaloppervlak conform KVLO norm 308 m²);
- Sloop bestaande gymzaal (asbestrisicopand);
- Herinrichting en eventueel uitbreiding van het schoolplein;
- Verduurzaming van een bestaande basisschool (school dateert uit 2013, met name aardgasvrij maken).
- Eventueel het toevoegen van het Bestuursburo van Ichtus van ca. 200m²

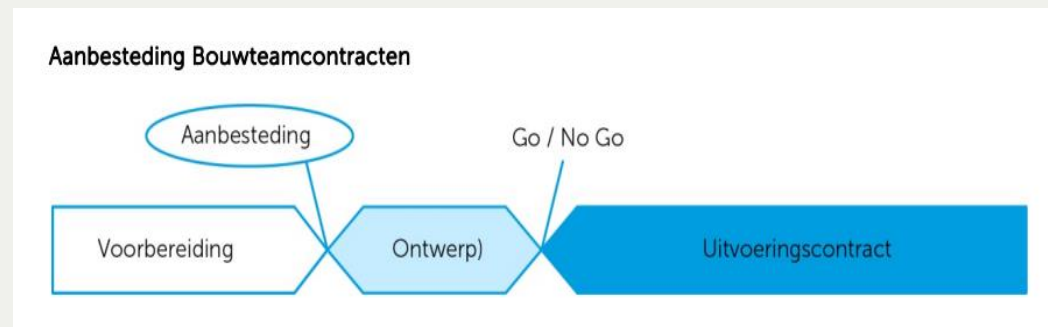


Bouworganisatievorm

Het project KC de Optimist kenmerkt zich door de vele verschillende deelprojecten met elk eigen risico's en eigenschappen en de daar tegenover staande strakke planning. Daarbij hebben de betrokkenen uitgesproken de overlast voor het primaire proces zoveel mogelijk te willen beperken en daarom in te willen zetten op Prefab bouw. Dit minimaliseert de doorlooptijd en geeft minder bouwnijverheid op de schoollocatie. Door deze kenmerken van het project is gekozen voor een integraal bouwteam als bouworganisatievorm in combinatie met een twee fasen contract.

Bouwteam

In een integraal bouwteam worden de ontwerpende en realiserende partijen als één integraal team gecontracteerd. Waarbij kennis en praktische zaken door de uitvoerende partij al tijdens ontwerpfase kunnen worden ingebracht waardoor innovatie wordt bevorderd en de doorlooptijd van het project wordt geminimaliseerd. Dit draagt bij aan een efficiënter proces en kan het bijdragen aan een effectiever resultaat wat beter aansluit bij de wens van de opdrachtgever.



2 fasen contract

Door het integraal bouwteam aan te besteden in een 2 fasen contract wordt na de ontwerpfasen een go/no go moment gecreeerd. Dit geeft de mogelijkheid om tijdens ontwerpfase als opdrachtgever invloed uit te oefenen op het ontwerp en bij een tegenvallend ontwerp (kosten, tijd of kwaliteit) de mogelijkheid te hebben om niet de realisatiefase in te gaan. Waarbij het integraal bouwteam nog wel tijdens de ontwerpfase vrijheid heeft om met innovatieve oplossingen te komen doordat niet alles tot in detail is vastgelegd.

Besluit: integraal bouwteam met twee fasen contract

Eerder is door de stuurgroep vastgesteld dat de bouworganisatievorm integraal bouwteam wordt toegepast in een twee fasen contract. Dit is met het oog op de projectkenmerken een verstandige keus. In de rest van dit document wordt toegelicht hoe de strategie in een dergelijke bouworganisatievorm het beste kan worden vormgegeven en worden adviezen gegeven over de beste manier op dit in te richten.

Strategie aanbesteding

draaijer



Draaijer

Strategie

A) Marktconsultatie

De markt

Er spelen een hoop zaken in de huidige markt. Dit maakt de markt onzeker. Samengevat spelen de volgende zaken:

- Sinds de Coronacrisis zijn de prijzen in de bouwmarkt significant gestegen. Dit heeft met name te maken met schaarste van bepaalde bouwmaterialen, bij voorbeeld staal en hout, en langere levertijden van bouwproducten (bijvoorbeeld installatietechnische producten waarin chips verwerkt zijn). Dit lijkt nu te stabiliseren.
- Er is een tekort aan bouwpersoneel om alle projecten te kunnen realiseren.
- Door de oorlogssituatie in Oekraïne is er onzekerheid in de markt over de toekomstige ontwikkeling van de bouw prijzen.
- De bouwmarkt lijkt wat te ontspannen, maar blijft vooralsnog grillig en moeilijk te voorspellen. Een meer ontspannen bouwmarkt zal niet voorkomen dat bouw prijzen structureel blijven doorstijgen mede veroorzaakt door de aanhoudende inflatie.
- De markt staat steeds positiever tegenover partnerships en samenwerken met opdrachtgevers om tot het beste resultaat te komen.

Marktconsultatie

In deze marktomstandigheden is het goed om een marktconsultatie in overweging te nemen. Hieronder de voor en nadelen.

Voordelen

- De aannemers zijn tijdig op de hoogte van de onderhavige aanbesteding.
- Partijen kunnen enthousiast gemaakt worden voor deze aanbesteding.
- De beoogde aanbestedingsstrategie, planning, budget en ontwerp specifieke onderwerpen kunnen worden getoetst bij de marktpartijen.
- Er kan duidelijk naar de partijen worden gecommuniceerd dat een partner wordt gezocht voor een intensieve samenwerking

Nadelen

- Een marktconsultatie neemt extra tijd in de planning. (1 á 2 maanden)
- Een marktconsultatie zit niet in de huidige aanbidding en is meerwerk (is inmiddels al vastgesteld en verrekend)

Besluit: Marktconsultatie houden

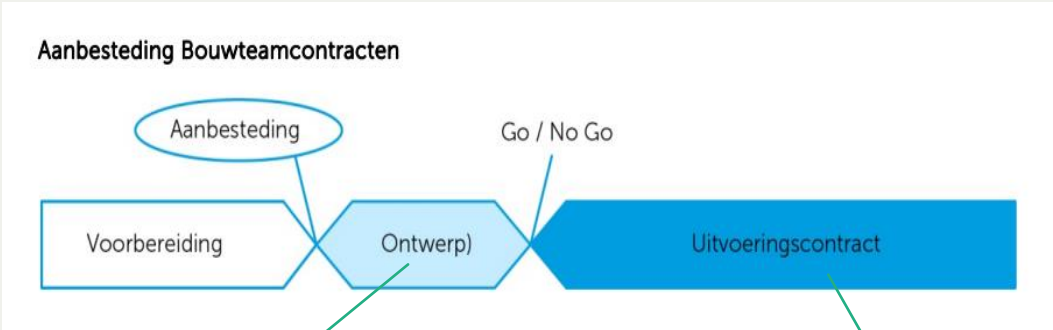
Door het uitzetten van een twee fasen contract is het verstandig om een marktconsultatie te houden zodat de strategie, plafondbudget, planning etc. getoetst kan worden bij de markt en de kans op een 'mislukte' aanbesteding tot een minimum wordt beperkt.

Strategie

B) Prijsbepaling aanbesteding (3/3)

Besluit: Tarieven/uurloon voor ontwerpfase met plafond en plafondbedrag voor realisatie (mogelijk met vaste opslagpercentages)

Het uitgangspunt is om voor de ontwerpfase tijdens de aanbesteding vaste uurloon tarieven uit te vragen en hierop te gunnen. Partijen moeten vervolgens per ontwerpfase het aantal uur onderbouwen wat nodig is om die fase te doorlopen met een plafond aan het aantal uren wat per fase aangeboden mag worden. Het aantal uren wordt dus gekeurd per fase tegen een vast uurtarief. Daarnaast wordt voor de volledige realisatie van het project een plafondbedrag meegegeven waar het integraal bouwteam binnen moet blijven. Waarbij tijdens aanbesteding ook gescoord kan worden op de opslagpercentages die partijen voornemens zijn te hanteren. Deze strategie kan worden getoetst bij de markt tijdens de marktconsultatie. Voor nu wordt geadviseerd om 20% op prijs te scoren bij inschrijving (10% uurtarieven ontwerpfase en 10% opslagpercentages) en 80% op kwaliteit. (gunningscriteria worden later vorm gegeven)



1. Vaste uurtarieven op basis van bij inschrijving aangegeven tarieven per functie (junior/medior/senior architect/constructeur/projectmanager/installatie etc.)
2. Plafond aantal uren per functie en per fase (VO/DO/TO)

1. Plafondbedrag voor integrale realisatie (bepalend voor go/no go moment)
2. Vaste opslagpercentages (winst/risico, algemene kosten en algemene bouwplaats kosten) op basis van bij inschrijving aangegeven percentages.

G1 Prijs		G2 Kwaliteit	
G1.1 Uurtarieven	10%	G2.1 Ontwerpvisie	20%
G1.2 Opslag %	10%	G2.2 Proces- en samenwerking	20%
		G2.3 Primaire proces	40%
		G2.3a Overlast beperking	
		G2.3b Bijdrage bouwsysteem in beperking overlast	
Totaal prijs	20%	Totaal kwaliteit	80%

Strategie

C) Perceelindeling

Het besluit voor een integraal bouwteam is door de stuurgroep al eerder genomen. De naam 'integraal bouwteam' zegt het al, in het bouwteam zijn alle expertises en benodigde partijen aanwezig en deze partijen realiseren samen het project.

Nu zijn hierin twee mogelijkheden met betrekking tot aanbesteden:

1. De expertises worden (deels) los aanbesteed. Denk aan ontwerpteam en aannemer apart of installatie en bouwkundig apart.

Voordelen:

- Specialisatie: Elk onderdeel kan worden toegewezen aan de meest geschikte partij op basis van hun expertise.
- Concurrentie: Het kan leiden tot meer concurrentie op specifieke gebieden, wat kan resulteren in betere prijzen en kwaliteit

Nadelen:

- Coördinatie: Vereist mogelijk meer inspanning om de samenwerking en integratie tussen verschillende partijen te coördineren.
- Risico op discontinuïteit: Het kan resulteren in minder naadloze overgangen tussen de verschillende fasen van het project.

2. Het integraal bouwteam wordt als geheel aanbesteed in één perceel.

eelgewijze aanbesteding van expertises:

Voordelen

- Samenwerking: Alle partijen werken vanaf het begin samen, wat kan leiden tot betere integratie en coördinatie.
- Efficiëntie: Het kan resulteren in efficiëntere communicatie, besluitvorming en projectbeheer.

Nadelen

- Risico op tekortkomingen: Als de selectie van het integrale team niet goed wordt uitgevoerd, kunnen er mogelijk tekortkomingen zijn in bepaalde expertisegebieden.
- Minder specialisatie: Mogelijk beperkte keuze voor specifieke expertise, wat kan leiden tot compromissen in termen van kwaliteit of prijs.

Besluit: Eén perceel

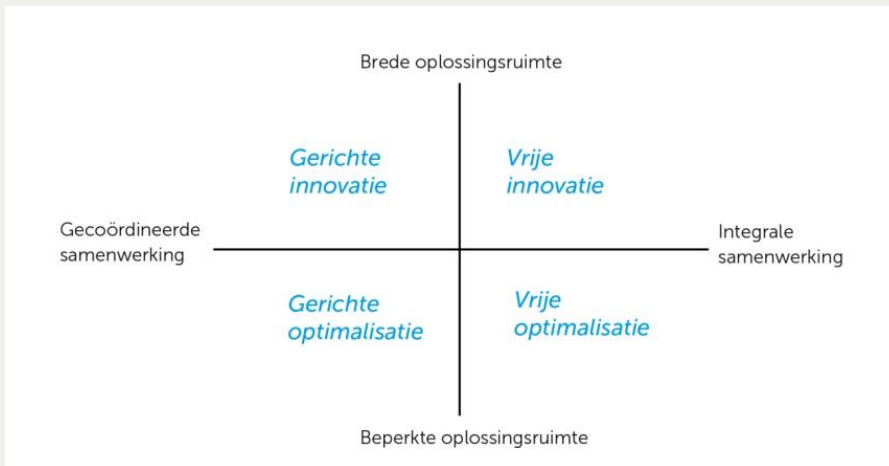
Door de korte doorlooptijd en de wens van opdrachtgever om de overlast in tijd, veiligheid en verstoring van het onderwijs te voorkomen is het belangrijk dat de samenwerking in het bouwteam optimaal is zodat partijen tijdens de ontwerpfase al nadenken over bouwnijverheid en planning op de schoollocatie. Daarom wordt geadviseerd om het integraal bouwteam in één perceel aan te besteden zodat coördinatie, samenwerking en efficiëntie geborgd zijn.

Strategie

D) Contract/overeenkomst (1/2)

Integraal bouwteam

Zoals in onderstaande afbeelding weergegeven kan gezocht worden naar innovatie of optimalisatie. Door het aanbesteden in een twee fasen contract wordt gestreefd naar innovatie omdat er weinig vaststaat bij aanvang van opdracht. Wanneer al een SO/VO was uitgewerkt voor aanbesteding dan werd gezocht naar verdere optimalisaties in ontwerp. Doordat het een integraal bouwteam betreft wordt gestreefd naar integrale samenwerking. Hierdoor wordt in dit project ingezet op vrije innovatie om maatregelen en bouwsystemen zo in te richten dat het de overlast en bouwnijverheid op de schoollocatie zoveel mogelijk beperkt.



Model

Om deze vrije innovatie te faciliteren moet het contract de vrijheid bieden om innovatie te laten plaatsvinden maar aan de andere kant moet bij conflicten duidelijk de rechten en plichten van de partijen beschreven staan. Op hoofdlijnen zijn er twee modelovereenkomsten voor een integraal bouwteam in een twee fasen contract.

1. Modelbouwteamovereenkomst DG 2020

Deze overeenkomst is meer ingericht voor een gecoördineerde samenwerking waarbij rollen duidelijk worden beschreven en per rol de verantwoordelijkheden worden benoemd.

2. Model Bouwteamovereenkomst 2021

Deze overeenkomst is meer op hoofdlijnen en beschrijft de scope en doel van de overeenkomst met daarin wat van het team verwacht wordt aan resultaten. Deze overeenkomst is meer geschikt voor integrale samenwerking.

Strategie

D) Contract/overeenkomst (2/2)

Twee fasen

Er zijn verschillende opties om de twee fasen in het contract in te richten. Waarbij het go/no go moment eerder of later plaatsvindt. Hierin zijn op hoofdlijnen de volgende opties:

1. Realisatie na volledige uitwerking ontwerp
 - In deze constructie wordt het go/no go moment pas na volledige uitwerking van het ontwerp tot UO niveau bepaald. De aannemer maakt een prijs op basis van de UO stukken en realiseert voor die prijs het project.
2. Realisatie in een Engineer en Build constructie
 - In deze constructie wordt op basis van het DO de realisatie doorgerekend en afgeprijsd. Als dit binnen het plafondbudget valt wordt een go gegeven en mag de aannemer voor de aangegeven prijs het DO verder uitwerken en realiseren.

Voordeel van optie 2 is dat de prijs eerder bekend is en het risico tijdens TO/UO verlegd wordt naar opdrachtnemer. Nadeel is dat opdrachtnemers bij inschrijving een hoger risico percentage aanhouden of dit risico te groot vinden. Bij optie 1 is dit risico er niet omdat hier de prijs wordt gebaseerd op een volledig uitgewerkt ontwerp op detail niveau.

Besluit: Model Bouwteamovereenkomst 2021 als basis en vormgeving fasen uitvragen in marktconsultatie

Doordat in het project vrije innovatie moet worden gefaciliteerd en met het besluit om het integraal bouwteam aan te besteden in één perceel is het slim om de model bouwteamovereenkomst uit 2021 als basis te gebruiken en deze projectspecifiek verder in te richten.

Daarnaast wordt de inrichting van de twee fasen uitgevraagd bij de marktconsultatie. Het heeft de voorkeur om op basis van DO de realisatiefase in te gaan. Echter moet bij de markt getoetst worden of dit haalbaar is.

Strategie

E) Contractvorm

Opdrachten boven de Europese aanbestedingsgrens (€ 5.350.000 excl. BTW) dienen Europees te worden aanbesteed. Bouwkosten van het project zijn in de bouwkostenraming geraamd op € 5.575.000,- excl. BTW. Hier komen de honoraria kosten in het zelfde contract nog overheen.

Onderstaand figuur geeft weer welk type aanbestedingsprocedure volgens de Gids Proportionaliteit 2016 het meest passend is, kijkend naar de waarde van de opdracht. Gelet op de omvang van het project boven de Europese aanbestedingsgrens valt is het verplicht om Europees aan te besteden.

Europese procedures

1. Openbaar: De Europees openbare procedure bestaat uit één fase. Op basis van de publicatie dienen alle geïnteresseerde aannemers een inschrijving in.
2. Niet-openbaar: De Europees niet-openbare procedure bestaat uit twee fases:
 - a) Selectiefase: In de eerste fase kunnen geïnteresseerden zich aanmelden en worden vervolgens de vijf meest geschikte Inschrijvingen per perceel voorgeselecteerd aan de hand van minimeisen en selectiecriteria.
 - b) Inschrijvingsfase: In de tweede fasen worden de 5 geselecteerde Gegadigden uitgenodigd tot het doen van een Inschrijving. De Inschrijvingen worden na indiening getoetst aan de door de Aanbestedende Dienst geldende eisen en Gunningscriteria.

3. Andere procedures: Concurrentiegericht dialog, mededingingsprocedure etc.: Bij deze procedures moet je goed kunnen onderbouwen waarom deze procedure wordt toegepast en dit zijn vaak ingewikkelde procedures.



Besluit: Niet-openbare procedure

De keuze voor een twee fasen contract betekent de keuze voor samenwerking in de ontwerpfase ná aanbesteding en voordat de opdracht voor realisatie wordt verstrekt. Dit betekent dat de aanbestedingsprocedure relatief eenvoudig kan blijven en een concurrentie gerichte dialoog overbodig is. Daarbij is het wel gewenst om een kleiner geselecteerd aantal partijen een inschrijving te laten doen om de win kans en dus de moeite die partijen erin steken te vergroten. Daarom is de niet-openbare procedure de meest geschikte procedure voor deze aanbesteding.

Strategie

F) Onderhoud

Aanbesteding

In principe zijn er wat betreft onderhoud van de gebouwen twee opties:

- 1. Onderhoud los aanbesteden:** De scholen en gemeente besteden het onderhoud separaat aan van de aanbesteding voor realisatie. Waarbij afspraken kunnen worden gemaakt wie waar verantwoordelijk voor is. De aannemer(s) voor het onderhoud kan/kunnen een andere partij zijn dan die voor de realisatie.
- 2. Onderhoud mee aanbesteden:** Het onderhoud wordt meegenomen in de aanbesteding voor realisatie. Waarbij de partijen op voorhand een duidelijke financiering- en beheerverdeling scherp moeten hebben voor het onderhoud. De aannemer van de realisatie is voor een x aantal jaar ook verantwoordelijk voor het onderhoud. Dit verleid de aannemer om tijdens het ontwerp exploitatiebewuste keuzes te maken.

Het project

Het project kenmerkt zich door de verschillende deelprojecten en de vele partijen die betrokken zijn in dit project. Daarom is het op voorhand lastig te bepalen wie voor welk onderhoud verantwoordelijk is en is er niet een heldere structuur op voorhand hiervoor neer te zetten.

Dit ook mede doordat op voorhand de uitgangspunten niet in beton gegoten zijn en doormiddel van het integraal bouwteam in een twee fasen contract juist innovatie en vrijheid wordt gefaciliteerd.

Besluit: Onderhoud niet mee aanbesteden

Doordat de uitgangspunten op dit moment niet helder zijn en er onvoldoende tijd is om op voorhand (voor de aanbesteding) een duidelijke demarcatie in onderhoud aan te brengen wordt besloten onderhoud niet mee te nemen in de aanbesteding voor realisatie.

Strategie

H) Samenvatting besluiten

1. Marktconsultatie houden vooraf aan aanbesteding
2. Tarieven/uurloon voor ontwerpfase met plafond aantal uren per fase en plafondbedrag voor realisatie (mogelijk met vaste opslagpercentages)
3. Eén perceel voor de integrale opdracht
4. Model Bouwteamovereenkomst 2021 als basis gebruiken voor het opstellen van het twee fasen contract en inrichting twee fasen uitvragen in marktconsultatie
5. De Europese niet-openbare aanbestedingsprocedure hanteren
6. Onderhoud niet mee aanbesteden in de aanbesteding voor ontwerp en realisatie



draaijer



[Draaijer](#)