



Spelregels toedeling Nadere Overeenkomsten

Spelregels toedeling nadere overeenkomsten (NOK's)

In de SOK 2.0 was de toedeling van NOK's strikt gescheiden per perceel. Een opdrachtnemer kon in beginsel uitsluitend opdrachten verwerven binnen het eigen geografische perceel. In de praktijk is gebleken dat hierdoor enkele opdrachtnemers achterblijven op het gebied van het aantal opdrachten en op het gebied van financiële inkomsten.

Voor de SOK 3.0 is daarom gekozen voor een andere opzet m.b.t. de verdeling van NOK's. Er wordt gewerkt met voorkeursgebieden die bij inschrijving aangegeven worden, in plaats van strikt gescheiden percelen. De SOK-manager wijst vervolgens, in samenwerking met de regievoerders en projectleiders, de NOK's toe. In beginsel krijgt een aannemer alle opdrachten die in zijn gebied liggen. Daarnaast zijn er een drietal situaties mogelijk, zoals hierna beschreven, waarbij een aannemer een NOK toegewezen krijgt uit een ander perceel.

Situatie 1: Scheefgroei gefactureerde omzet

Situatie 1 is van toepassing als de gefactureerde omzet scheef loopt in vergelijking met de raming van de waarde van de opdracht. Na afloop van elk contractjaar zal het SOK team een overzicht opstellen van de gefactureerde waarde per perceel (vanaf start contract t/m peildatum) en dit koppelen aan de verwachte contractwaarde:

- Voor perceel 1 t/m 8 is de verwachte contractwaarde per perceel 5 mln. per jaar
- Voor perceel 9 t/m 12 is de verwachte contractwaarde per perceel 9,5 mln. per jaar

Indien een aannemer achterloopt t.o.v. de verwachte contractwaarde (<75% gefactureerd t.o.v. verwachte waarde) binnen een bepaald contractjaar, zal het SOK-team onderzoeken of er in het volgende jaar enkele NOK's uit andere percelen verschoven kunnen worden naar het perceel van de betreffende aannemer. Het verschuiven gebeurt alleen met NOK's uit een perceel dat een gefactureerde omzet >150% t.o.v. de verwachte contractwaarde heeft gerealiseerd. In tabel 7 is een fictief scenario opgenomen ter illustratie zoals het eruit zou kunnen zien bij afloop van het tweede contractjaar:

Perceel:	Verwachte contract- waarde na 2 jr.	Gefactureerde omzet na 2 jr.	% gefact. t.o.v. omzet
Perceel 1	10 mln.	6 mln.	60%
Perceel 4	10 mln.	18 mln.	180%
Perceel 7	10 mln.	12 mln.	120%
Perceel 8	10 mln.	20 mln.	250%

Tabel 1: fictief scenario scheefgroei tussen percelen

In bovenstaande situatie zou perceel 1 in aanmerking komen voor (één of meer) NOK's uit een ander perceel in het opvolgende jaar (gefactureerde omzet >75% t.o.v. verwachte contractwaarde). Het SOK-team heeft dan de mogelijkheid om te kiezen uit NOK's uit perceel 4 of perceel 8, omdat binnen deze percelen een omzet is gerealiseerd van meer dan 150% t.o.v. de gefactureerde waarde in de voorgaande contractjaren. De keuze van welke specifieke NOK uit welk perceel wordt overgeheveld, wordt gemaakt door het SOK-team, hierbij zullen de aspecten zoals continuïteit, geografische ligging en omvang van de specifieke NOK's in de overwegingen meegenomen worden. Het SOK-team heeft deze expliciete bevoegdheid conform de Samenwerkingsovereenkomst.

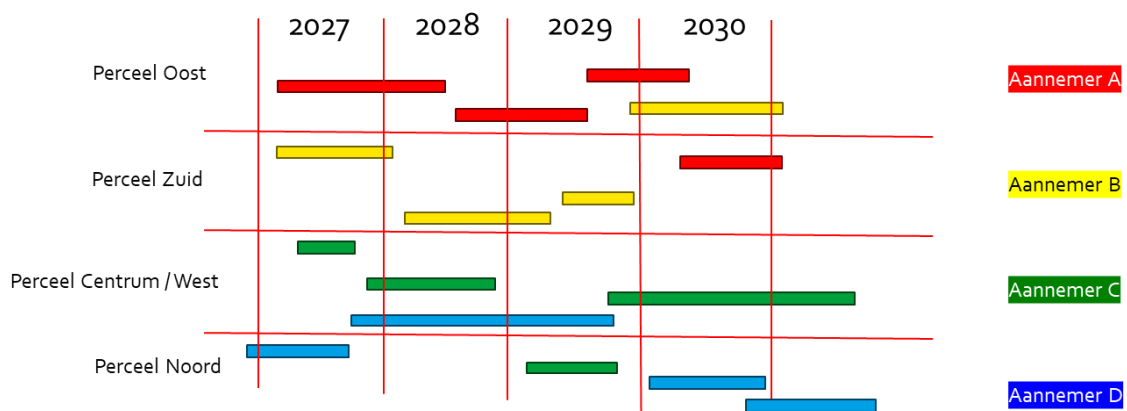
Situatie 2: Corridorwerking

In het geval er meerdere projecten verspreid over meerdere (twee of meer) percelen worden voorbereid, waarbij een combinatie zorgt voor efficiëntere BLVC-maatregelen, dan kan het SOK-team besluiten om deze projecten te bundelen in één NOK en op die manier te gunnen aan één aannemer om omgevingshinder te beperken. De keuze hiervan zal plaats vinden op basis van technische BLVC-gronden en is incidenteel. De aannemer van het perceel waar het financiële zwaartepunt ligt van de werkzaamheden zal in dit geval de totale opdracht krijgen. Of, in het geval de betreffende aannemers in aanmerking komen voor het verdelen van een opdracht zoals beschreven in situatie 1, zal die regel worden toegepast en is er een combinatie van situatie 1 & 2.

Situatie 3: Borgen van continuïteit

De laatste situatie betreft het bieden van continuïteit en spreiding over het jaar. Het SOK-team kan in overleg treden met aannemers om opdrachten gelijkmatiger te verdelen indien er kansen worden geconstateerd (dit kan ook vanuit de aannemers komen). Dit besluit kan het SOK-team niet eenzijdig nemen. De betreffende aannemers dienen beiden vooraf akkoord te gaan met het spreidingsvoorstel.

In figuur 4 is een voorbeeld weergegeven waarbij aannemer A en B en aannemers C en D akkoord gaan met het uitwisselen van NOK's om zo gedurende het jaar continu aan het werk te zijn.



Figuur 1: Voorbeeld scenario borgen van continuïteit

De contractmanager zal op basis van managementinformatie alle contracten monitoren en interventies plegen indien daar aanleiding toe is (op basis van de drie eerder beschreven situaties). Dit vraagt om meer tijd en inzet van het SOK-team, er zal intensiever gemonitord moeten worden op de opdrachtenstroom.