



**Ministerie van Infrastructuur en Milieu (hierna: IenM)
Directoraat Generaal Ruimte en Water**

**Verslag Marktconsultatie Raamovereenkomst Kennisaanpak Ruimtelijke Ontwikkeling
Den Haag, 7 juli 2015**

Opening dagvoorzitter Hermen Borst, plv. directeur Ruimtelijke Ontwikkeling, IenM

Kort kennismakingsrondje

Alle aanwezigen noemen naam en organisatie (zie pagina 4).

Toelichting marktconsultatie

Kees de Jong (coördinator Raamovereenkomst) benadrukt dat het boven al gaat om ruimtelijke ontwikkeling bij deze bijeenkomst en geeft een presentatie, zie bijlage, over inhoud en procedure van deze marktconsultatie.

Michael van Scheijndel (adviseur Inkoop IenM) vervolgt de presentatie waarbij wordt ingegaan op de inkoopprocedure.

Het Ministerie van IenM (hierna: IenM) organiseert deze marktconsultatie met als doel een duidelijk beeld te krijgen wat er in de markt mogelijk is voor kennisaanpak op het terrein van ruimtelijke ontwikkeling. Aanleiding is dat IenM bezig is met het voorbereiden van een Raamovereenkomst Kennisaanpak Ruimtelijke Ontwikkeling. Deze raamovereenkomst wordt een nuttig en noodzakelijk instrument geacht voor een verdere professionalisering bij het aangaan van opdracht-overeenkomsten met partijen met kennis van het werkkterrein van IenM. De gevraagde dienstverlening is gericht op de vorming en implementatie van ruimtelijk ontwikkelingsbeleid. Relevante kenniscomponenten betreffen ondermeer: de fysieke leefomgeving, maatschappelijke ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op de fysieke leefomgeving, bestuurlijke verhoudingen in Nederland en relevante wet- en regelgeving.

Kort rondje algemene vragen o.l.v. Hermen Borst

Algemene vraag van de voorzitter: Gaat dit werken? Heeft het potentie?

Hierop volgen diverse opmerkingen uit de zaal:

- Vraag is of er geen *andere mogelijkheden* zijn onderzocht in het kader van verdere professionalisering dan de raamovereenkomst-variant.
- Er wordt gehoopt *synergie* te bewerkstelligen via een raamovereenkomst.
- Er wordt opgemerkt dat binnen een raamovereenkomst ook concurrentie plaats vindt. Onderzocht moet worden hoe dat kan worden doorbroken en synergie te bereiken. Het ligt aan de inrichting van de raamovereenkomst hoe samenwerking gestalte wordt gegeven en dus synergie. Als de *mate van samenwerking* als criterium wordt gesteld kan de markt daar wat mee, al moet samenwerking niet worden beschouwd als een doel op zich.
- Gevraagd wordt te waken voor uitsluiting van *kleine bureaus* bij het stellen van de eisen. Grote bureaus kunnen vaak makkelijker voldoen aan alle gestelde eisen.
- Vraag is hoe de *samenwerking* aan de zijde van de bureaus te organiseren om meer kwaliteiten te kunnen bundelen.
- Het *indicatieve budget* van 3 ton per jaar voor 2 of 4 jaar is vrij mager en staat niet in verhouding tot de ambitie van I&M. Of wordt hiermee een stofkam-procedure bedoeld om kwaliteit te filteren. Een raamovereenkomst beperkt de *keuze* zeker bij een veelheid aan thema's.

- Het wordt voor de markt niet interessanter om twee keer onderling te moeten *concurreren*. De 1^e ronde is het invecchten in raamcontracten en de 2^e ronde daarna vergelijkbaar bij de concrete kennisuitvragen en uitbrengen van offertes. Dit zet druk op prijs en kwaliteit.
- Is het probleem van het voldoen aan de *EU-aanbestedingsprocedure* boven de grens van € 134.000 de enige reden om deze Raamovereenkomst op te tuigen?
- *Is er over nagedacht om ook elders geld* van andere belanghebbenden te genereren t.b.v. de te realiseren doelen binnen de Raamovereenkomst.
- *Wees helder en transparant* in beoogde doelen.
- Hoe gaat IenM om met opdrachten die meerdere keren aan 1 partij worden gegund?

Op de vraag om duidelijkheid te krijgen waarom met een Raamovereenkomst te werken licht Hermen Borst toe dat:

- 1- de indicatieve opdrachtwaarde de Europese aanbestedingsgrens (>€ 134.000 excl. btw) overschrijdt en
- 2- het *snel en makkelijk kunnen schakelen* met breed palet aan bureaus die gekwalificeerd zijn biedt voordelen zonder last te hebben van de aanbestedingsgrens. Onderhands aanbesteden met, waar wenselijk, samenwerking tussen bureaus binnen de overeenkomst is dan mogelijk.

Maakt een organisatie deel uit van de Raamovereenkomst, dan is dit nog géén garantie dat aan dit bedrijf, ondanks de intentie, een opdracht wordt verleend.

Samenvatting eerste helft:

Doel is de samenwerking te bevorderen tussen I&M en bedrijven maar ook om, waar dit vanwege het specifieke project gewenst is, tussen verschillende partijen onderling. Hierbij zou een 'light' versie van een Raamovereenkomst interessant kunnen zijn, dat wil zeggen dat er na een lichte toets vooraf een relatief groot aantal partijen wordt toegelaten tot de raamovereenkomst waarna per opdracht een voor de partijen arbeidsextensieve selectiemethode. Optie is bv. een kort paper van 2 A4 met een gericht voorstel, waarbij er veel ruimte aan de kant van opdrachtgever is welke (combinatie van) partijen voor een voorstel te benaderen. Binnen de overeenkomst kunnen afhankelijk van de klus bureaus makkelijk worden benaderd. Met een raamovereenkomst wordt zo de continuïteit gewaarborgd en kan worden gestuurd op synergie, mits sprake is van een breed palet van bureaus binnen de overeenkomst. Hierdoor is er concurrentie met relatief lage transactiekosten. Daarna kan op zoek worden gegaan naar synergie en samenwerking. Ook partijen zelf kunnen - bij het doen van een voorstel - samenwerking met andere bureaus voor specifieke klussen binnen de raamovereenkomst aanreiken.

Pauze

Op de vraag van de voorzitter hoe de breedte van de Raamovereenkomst te beteugelen kwamen de volgende reacties:

- Onderscheid maken tussen *programma, doelen en projecten* en let op de continuïteit. Korte en lange termijn onderscheiden. Naast inhoudelijke thema's is ook een indeling in percelen i in 3 onderscheiden *typen activiteiten* mogelijk:
 - a. Kennis makelen en adviseren over innovatieve kennis en kunde
 - b. Gezamenlijk ontwikkelen en uittesten van concepten
 - c. Community building en burgerparticipatie
- *Kaartenbak/matrix* met expertise van de bureaus bijhouden. De matrix wordt gevuld met enerzijds de 3 onderscheiden typen activiteiten a, b en c en anderzijds de 8 onderscheiden beleidsthema's Omgevingswet, Nationale Omgevingsvisie NOVI, Ruimtelijke adaptatie, Smart Cities, Grondbeleid, Krimp/Leegstand, Ladder duurzame verstedelijking, Internationaal.
- Preciezer zijn bij de selectie waar bureaus goed in zijn en qua *werkverdeling* wat IenM-beleidsmedewerkers zelf blijven doen en extern willen laten doen.
- Minder middelen dus goed nadenken *waar en hoe* bureaus kunnen worden ingezet.
- Wellicht Best Value Procurement een mogelijkheid(?) met verwijzing naar Raamovereenkomst Noord-Brabant.

- Differentieer per thema wat je zoekt. Formuleer de kennisvragen eventueel samen met de markt (belangenloos).

Samenvatting tweede helft:

Geef richting aan inhoud zodat bureaus zich kunnen verbinden aan de thema's.

Wees scherp in welke expertise je vraagt.

Mogelijk gebruik maken van een matrix om de expertise van bureaus onder te brengen.

Op basis hiervan kan worden bepaald of en zo ja in welke percelen de Raamovereenkomst wordt opgedeeld.

In een vrije ronde van vragen en opmerkingen worden de volgende attentiepunten genoemd:

- *Cofinanciering.*
Het Ministerie van Binnenlandse Zaken (BZK) werkt met cofinanciering om aan extra middelen te komen. Kan IenM dat ook?
- *Gedeeld partnerschap.*
Suggestie om een gezamenlijk platform te bieden voor match tussen vraag en aanbod van kennis, gericht op kennis delen in plaats van concurrentie.
- *Suggestie: Raamovereenkomsten middels marktplaatsconcept* Andere suggesties volgen:
Voorbeeld : *Systeem van kwaliteitszetels.* Dit zijn in het bestuur van waterschappen geborgde zetels van b.v. LTO, bedrijven en natuurorganisaties. Overigens is dit systeem bij waterschappen afgeschaft.

Voorbeeld : *Expeditie Ruimte.* Hierbij krijgen kennisinstellingen een aparte positie in een Raamovereenkomst. In Expeditie Ruimte heeft de provincie Limburg een aanbesteding gedaan voor een kennisontwikkel-traject i.s.m. Universiteit Wageningen (WUR) met dezelfde vraagstukken als bij deze Raamovereenkomst van I&M: de inhoudelijke thema's rond ruimtelijke ontwikkeling met co-creatie, participatie, partnerschap en mogelijk gedeelde financiering. Onderdeel van de aanbesteding was dat de inschrijvende partijen een deel van die ontwikkeling op eigen risico hebben gedaan. Vervolgens hebben gemeentes en private partijen een *fee* per persoon betaald om deel te kunnen nemen aan het programma.

Voorbeeld : *Bouwcampus TU Delft.* De Bouwcampus is een inspirerende werk- en ontmoetingsplaats waar kennisinstellingen, opdrachtgevers en opdrachtnemers in de bouw, in co-creatie, samenwerken aan uitdagende bouwopgaven. De Bouwcampus is een initiatief van Rijkswaterstaat, Rijksgebouwendienst, Bouwend Nederland, TU Delft , de G4- en de G32-gemeentes om bij te dragen aan vernieuwing van de gehele bouwsector, zowel op gebied van woningbouw, utiliteitsbouw, infrastructuur als openbare ruimte.

Voorbeeld : *Combi-variant.* Als synergie voor deze Raamovereenkomst het leidend criterium vormt is een combinatie van Raamovereenkomst en Bouwcampus denkbaar, waarbij *om niet* kennisbijdragen kunnen worden ingebracht in het gevormde consortium, ofwel wat wil een bureau zelf kostenloos bijdragen aan kennisdoelen.

- Zorg wordt geuit over aantal partijen, een Raamovereenkomst gaat wel beperken. Goed moet worden nagedacht hoe je de materie op de markt gaat zetten. Als idee: een kaartenbak-systeem.
- Schep een *gelijk speelveld* zodat kleine partijen bij de kennisinstellingen op gelijk niveau kunnen deelnemen en samenwerken.
Benut dit in een brede kaartenbak van grote en kleine partijen incl. wetenschap dat tevens als denktank kan fungeren.
- Verbreed de raamovereenkomst via samenhang met *andere IenM-trajecten* zoals het MIRT, zodat inhoudelijk een groter effect / resultaat haalbaar is en financieel een groter budget beschikbaar is. Neem

bijvoorbeeld in een MIRT-onderzoek ook eens een leervraag mee.

- Organiseer een brainstormsessie waarin partijen kennis en kunde, expertise en ervaring kunnen inbrengen rond de kennisvragen van de Raamovereenkomst. Pakhuis de Zwijger is desgewenst daarvoor als locatie beschikbaar.
- Door IenM wordt op basis van deze bijeenkomst nader afgestemd over de vorm en het vervolg van deze Raamovereenkomst in een go/no go moment. Het verslag van deze marktconsultatie wordt op Tenderned.nl beschikbaar gesteld.
- Bijlage: Presentatie Marktconsultatie Raamovereenkomst Kennisaanpak Ruimtelijke Ontwikkeling.

Deelnemerslijst Marktconsultatie Raamovereenkomst Ruimtelijke Ontwikkeling

| <u>Deelnemend bedrijf/bureau</u> | <u>Naam</u> |
|----------------------------------|-----------------------|
| P2 | Nanette van Hartskamp |
| MWH Global | Gerrit de Zoeten |
| Twijnstra en Gudde | Martine de Jong |
| Arcadis NL | Marius Kiers |
| Orizontae | Kim van Nieuwaal |
| Tauw bv. | Bart Gerrits |
| BRO | Susanne de Geus |
| Pakhuis de Zwijger | Egbert Fransen |
| Temp. Architecture | Tom Bergevoet |
| Grondmij NL. | E. Moens |
| Brink | Arthur van Wijk |
| At Osborne | Ivo van Ophem |
| Infram | Geert de Vries |
| ABF Research | Léon Groenemeijer |
| Witteveen+Bos | Arthur Post |
| TNO Delft | Geiske Bouma |
| SBRCUR | Jack de Leeuw |
| PAS BV | Martijn Kooiman |
| Royal Haskoning | Pascal Lamberigts |
| Stichting Kollektieve Verbinding | Fred Sanders |
| Ruimtevolk | Sjors de Vries |
| Communicatiebureau de Lynx | Rob Janmaat |
| APPM | Hilco van der Wal |
| Regioplan | Piet Renooy |
| BMD Advies | Joep Verhoeven |
| HZA | Anita Wijnholds |
| Stichting CAS | Sonja Döpp |
| Platform31 | Jeroen Niemans |
| Deltares | Gerda Roeleveld |
| Geodan | Victor van Katwijk |
| Agel Adviseurs | Stan Spapens |

Verhinderd, wel interesse:

H2Ruimte

Bureau KLB