



Workshop Innovatief Aanbesteden Concurrentie Gerichte Dialoog

Mr. M.M.A. van den Berg
Mr. D.M. Stelling

19 januari 2007

Waarom CGD?

- Juridisch kader:
EU richtlijn 2004/18/EG
BAO
- Wijziging strategie RWS:
“markt tenzij”
- Aanpassingen in het inkoopproces
behoefte aan overleg met marktpartijen



Wat is CGD?

- Een aanbesteding volgens CGD = een aanbesteding die algemeen bekend wordt gemaakt en waaraan opdrachtnemer mogen verzoeken deel te nemen.



Doel van CGD

- De aanbesteder voert een dialoog met de toegelaten opdrachtnemers, om 1 of meer oplossingen te zoeken die aan de behoefte van de opdrachtgever beantwoordt.



Toepassingsmogelijkheden CGD

Bij bijzonder complexe projecten: Aanbesteder is objectief gezien niet in staat een project te specificeren op de volgende aspecten

- Technische middelen
of
- Juridische voorwaarden
of
- Financiële voorwaarden



Aanbestedingsprocedure

Selectiefase:

- Op basis van niet discriminerende criteria (gewogen) ranking en vangnet “loten”

Gunningsfase: Dialoog

De dialoog kan in opeenvolgende fasen verlopen



Fasen in de dialoog: bij voorbeeld

- Fase 1:** uitnodiging tot dialoog toezenden beschrijvend document
Einde fase 1: ontvangst plan van aanpak;
- Fase 2:** uitnodiging tot consultatie nadere uitdieping/fine tuning van voorgestelde oplossingen;
Bijv. van varianten ontwerp
- Fase 3:** uitnodiging tot inschrijving gebaseerd op tijdens dialoog voorgestelde oplossingen



Gunningscriteria CGD

Gunning geschiedt op basis van EMVI
Economisch Meest Voordelige Inschrijving

Criteria zijn objectief en worden inclusief weging vooraf bekend gemaakt; doch uiterlijk bij uitnodiging tot deelname dialoog

Uitgangspunt weging = **x** prijs/**y** kwaliteit



Organisatie CGD-OG

- Front office/back office
- Kernteam aanbesteder voert dialoog woordvoerder; jurist voor verslaglegging
- Mogelijke aanvulling met technisch financieel, omgevingsexpert



Ontwerpvergoeding

Voor de geleverde inspanningen wordt een ontwerpvergoeding ter beschikking gesteld.



Trechtering en Wachtkamerproblematiek

Na beoordeling van het plan van aanpak mag OG trechteren, mits vooraf gemeld.

De afvallende partijen kunnen tijdelijk in de wachtkamer geplaatst worden.



Geheimhouding

OG is verplicht aangeleverde info door deelnemers aan de dialoog vertrouwelijk te behandelen ter bescherming van commerciële belangen.



CGD in de praktijk, mini simulatiespel

- Opdrachtgever
- Opdrachtnemer

Project AAM:

Aanleg en onderhoud van een brug tussen Almere, vanwege het feit dat Almere zich steeds meer uitbreidt, en Amsterdam van ca. 30 km met twee rijstroken en een vluchtstrook per rijrichting. Contractvorm DBFM



Gunningscriteria

- Aan de gunningscriteria moet een wegingsfactor worden verbonden. Voor de verhouding prijs / kwaliteit geldt een project specifieke (af)weging. Kwaliteitsaandeel bestaat vaak uit meerdere (sub)criteria.
- De onderlinge weging moet nog nader door de Opdrachtgever worden ingevuld. De criteria met weging moeten worden verstrekt aan de opdrachtnemers voor de uitnodiging tot dialoog.



De gunningscriteria in casu zijn:

- Visie op de samenwerking;
- Verkeersmanagement;
- Projectbeheersing;
- Projectfasering;
- Risicoverdeling;
- Organisatiestructuur;
- Logistiek;
- Totstandkoming prijs.



Toelichting

Rollen Opdrachtgever:

1. Tendermanager/ Contractmanager
2. Jurist
3. Technisch manager
4. Projectsecretaris
5. Kostendeskundige

Rollen Opdrachtnemer:

1. Tendermanager
2. Jurist
3. Secretaris
4. Technisch manager
5. Kostendeskundige



- Opdrachtgever
- Opdrachtnemers

Acties:

1. Advertentie aanbesteding plaatsen (og)
2. Aanmeldingsformulier versturen (on)
3. Beoordeling inschrijvers (og)
4. Voorselectie (og)



- Resultaat voorselectie versturen naar opdrachtnemers **(og)**
- Gezamenlijke kick off CGD **(og en on)**
- Antwoorden na kick off **(og)**
- Opdrachtgever nodigt opdrachtnemers uit voor dialoogronden **(og)**



Eerste dialoogronde; agendapunten zijn:

- Plan van aanpak (on)
- Visie op de samenwerking (on)
- Verkeersmanagement (on)
- Projectbeheersing (on)

Verslag te maken door opdrachtgever



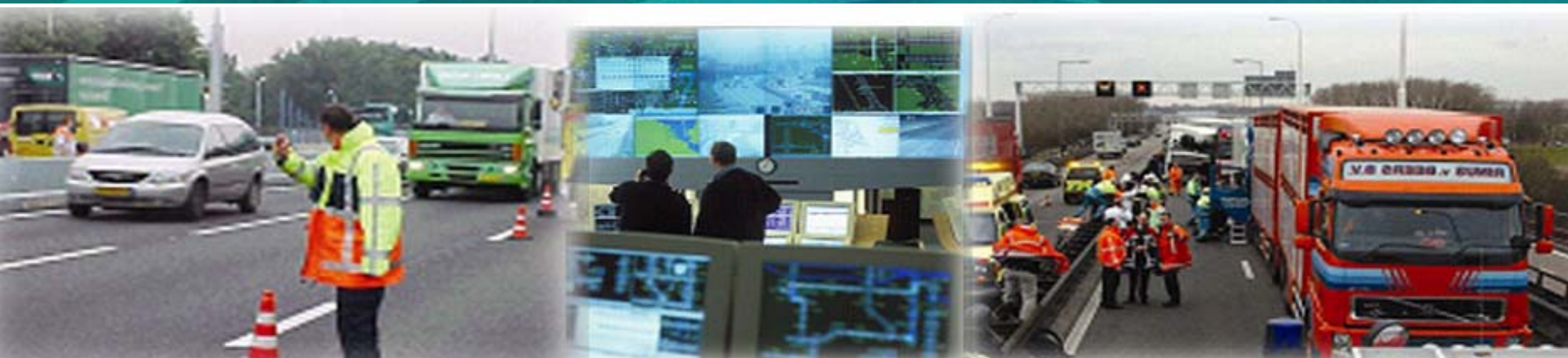
Tweede dialoogronde; agendapunten zijn:

- Projectfasering (on)
- Risicoverdeling (on)
- Organisatiestructuur (on)
- Logistiek (on)
- Totstandkoming prijs (on)

Verslag te maken door opdrachtgever



- Uitnodiging voor definitieve inschrijving versturen **(og)**
- Schrijven inschrijvingsbiljet **(on)**
- Plan van aanpak **(on)**
- Prijsvorming **(on)**
- Beoordelen inschrijvingsbiljetten **(og)**



- Bepalen gunningskandidaat (og)
- Gunningsbrief versturen (og)
- Afwijzingsbrief versturen (og)
- Aan de slag (og en on)



Voordelen CGD

1. Inzicht wordt verworven in de aangedragen oplossingsrichtingen van marktpartijen
2. Gezamenlijk wordt gekozen voor een financieel en contractueel arrangement
3. Risicoverdeling onderwerp van discussie
4. Maximalisatie van meerwaarde



Nadelen CGD

1. Arbeidsintensief
2. Bijzonder strikte procedure
3. Tijdsintensief



Conclusies

1. Goed instrument?
2. Vertrouwen in elkaar?



- Evaluatie
- Tips ter verbetering

