

Best practice # 39

Amsterdam kiest voor prestatie-inkoop

Werken met ontwerp DBM Parkeergarage Amsterdam

De gemeente Amsterdam zet een nieuwe koers in bij haar aanbestedingsbeleid. De afgelopen maanden werd een aantal geïntegreerde opdrachten volgens de Best Value Procurement methodiek, prestatie-inkoop in goed Nederlands, in de markt gezet. Bij de beoordeling van de inschrijvingen wordt zwaar ingezet op kwaliteit. Een prijsplafond voorkomt dat het gemeentelijk budget overschreden wordt. De aanbesteding van het ontwerp, realisatie en onderhoud van een nieuwbouw parkeergarage onder de Boerenwetering, aangekondigd door het Stadsdeel Zuid in maart 2013, was één van de eerste aanbestedingen volgens de nieuwe aanbestedingsformule. Het Steunpunt ging graag in op een uitnodiging van het Stadsdeel om ervaringen te delen en toog naar het Stadsdeeltkantoor. Verantwoordelijk projectleider Jan Stolk licht de aanbesteding toe.

Kunt u iets over de achtergrond van het project vertellen?

De te bouwen Boerenweteringgarage ligt in De Pijp. In deze oude, dichtbebouwde wijk is sprake van een hoge verkeersdruk, terwijl ook andere functies een claim leggen op de schaarse openbare ruimte. Mede door de komst van de Noord/Zuidlijn zal de woonwijk steeds meer transformeren naar een centrumlocatie met een toename van horeca, detailhandel en toerisme. De druk op de openbare ruimte zal dus alleen maar toenemen. Stadsdeel Zuid wil een parkeergarage met zo'n 600 parkeerplaatsen aanleggen om het blik op straat terug te dringen en ruimte te creëren voor andere functies. Nadat de parkeergarage gereed is wordt het maaiveld opnieuw ingericht. Voor iedere twee gerealiseerde parkeerplaatsen wordt één parkeerplaats op het maaiveld weggehaald. De vrijkomende ruimte wordt benut om de kwaliteit van de openbare ruimte in De Pijp en specifiek de Frans Halsbuurt te verbeteren. Daarnaast is een brug naast de beoogde projectlocatie aan vervanging toe. Vanwege de verbondenheid hebben we de vervanging van de brug ook in de scope van de aanbesteding ondergebracht.

Wat is er zo bijzonder aan deze aanbesteding?

Er zijn twee zaken opmerkelijk. Ten eerste betreft het een geïntegreerde opdracht waarbij ook het beheer en onderhoud aan de aannemer opgedragen wordt. Vanwege de complexiteit van de opgave hebben we bewust voor een geïntegreerde contractvorm gekozen. Omdat we de total costs of ownership (TCO) zo laag mogelijk willen houden, is ook het onderhoud en een deel van het beheer in het contract ondergebracht. Zo wordt de markt geprikkeld om te investeren in een optimaal ontwerp. Die investering verdient zich ruimschoots terug in de beheerfase. Daarnaast maken we gebruik van de Best Value Procurement (BVP) methodiek. Bij Rijkswaterstaat is ervaring opgedaan met deze inkoopmethodiek bij infraprojecten. Het is een inkoopbenadering waarbij op basis van een vraagformulering in plaats van een uitgebreid programma van eisen gezocht wordt naar de beste oplossing, de oplossing die binnen de financiële kaders de meeste waarde toevoegt. Voor ons is het nieuw. Daarom hebben we ondersteuning van Scenter adviseurs van de TU Delft ingeschakeld.

Onze keuzes zijn mede gebaseerd op de ervaringen met de Noord/Zuidlijn. We wilden de kosten zo laag mogelijk houden. Door het onderhoud en een gedeelte van het beheer in het contract onder te brengen stimuleer je marktpartijen om te investeren om zo tot lagere beheer- en onderhoudskosten te komen. Het prijsplafond voorkomt dat die investeringen te duur uitpakken. Bovendien ontstaat zo ruimte om te focussen op kwaliteit. Als opdrachtgever moet je

de markt niet willen voorschrijven hoe de opdracht het beste uitgevoerd kan worden. Opdrachtnemers hebben veel meer deskundigheid in huis en kunnen dat veel beter.

Opvallend genoeg zijn er geen geschiktheidseisen gesteld. Is dat geen risico?

We hebben wel de Europese uitsluitingsgronden van toepassing verklaard, maar verder inderdaad geen geschiktheidseisen gesteld. Dat past in de filosofie van BPV en brengt volgens ons geen risico's met zich mee. We dagen marktpartijen uit om te motiveren waarom juist zij de meest geschikte partij zijn voor onze opdracht. Ook moeten zij een risicodossier indienen waarin zij de voornaamste risico's van het project benoemen en aangeven hoe die beheerst kunnen worden. Op basis van de beoordeling van de inschrijvingen selecteren we één inschrijver met wie we de *pre-award fase* ingaan. In deze fase moet de partij aantonen dat hij zijn aanbieding waar kan maken en ook in staat is door de andere inschrijvers benoemde risico's afdoende te beheersen. Anders valt hij alsnog af. Wij denken dat we zo voldoende zekerheid krijgen over de uitvoering van de opdracht.

Wat moest er dan ingediend worden en hoe is dat beoordeeld? Voor de economische meest voordelige inschrijving hanteren we een prijs-kwaliteit verhouding. De inschrijvers moeten twee enveloppen indienen. De eerste enveloppe bevat de inschrijfsom en het aantal te realiseren parkeerplaatsen. De notaris toetst of de inschrijving voldoet aan het prijsplafond en het voorgeschreven aantal parkeerplaatsen (minimaal 550, maximaal 600). De tweede enveloppe bevat de kwaliteitsdocumenten van de inschrijving. De *contracting officer* controleert eerst of de documenten aan de gestelde voorwaarden voldoet. Daarna worden de documenten geanonimiseerd aangeleverd aan de beoordelingscommissie. Anonieme beoordeling zien we als een belangrijk middel om de beoordeling te objectiveren.

De kwaliteitsdocumenten bestaan uit een *scopedocument*, dat weer is opgebouwd uit 1 A4'tje waarin de inschrijver zijn oplossingsrichting presenteert en 1 A4'tje waarin de inschrijver op basis van zijn ervaring motiveert waarom hij juist de meest geschikte opdrachtnemer is voor de opdracht, een risicodossier van 2 A4 waarin de voornaamste projectrisico's benoemd en geprioriteerd worden en beheersmaatregelen voorgesteld worden, een kansendossier van 1 A4 waarin de kansen om waarde bovenop de projectscope benoemd worden en de planning van de ontwerp- en realisatiefase (1 A3) en beheerfase (1 A4) inzichtelijk gemaakt worden. Bovendien interviewt de beoordelingscommissie drie sleutelfunctionarissen voor het project van iedere inschrijver. Dit interview weegt zwaar mee in de eindbeoordeling. Alleen inschrijvers die gemiddeld een voldoende ontvangen voor de kwalitatieve beoordeling worden uitgenodigd voor de interviews.

Hoe hebt u de kwaliteit precies aan de prijs gerelateerd?

De inschrijfsom per parkeerplaats vormt de basis bij de bepaling van economisch meest voordelige inschrijving. Met de methode gunnen op meerwaarde hebben we de kwalitatieve beoordeling uitgedrukt in maximale fictieve kortingen en bijtellingen. Er waren vijf scoremogelijkheden: goede inschrijvingen ontvingen 100% of 50% fictieve aftrek, neutrale inschrijvingen kregen 0% fictieve aftrek en mindere inschrijvingen kregen 50% of 100% fictieve bijtelling. Inschrijvers die per saldo een fictieve bijtelling scoorden in de kwaliteitsdocumenten werden niet uitgenodigd voor de interviews. De inschrijver met de fictief laagste inschrijfprijs per parkeerplek heeft de economisch meest voordelige inschrijving gedaan en wordt uitgenodigd voor de *pre-award fase*.

De administratieve lasten voor de deelnemers lijken beperkt.

De lasten voor de deelnemers blijven inderdaad beperkt. Een inzending bestaat uit een paar A4-tjes en een interviewronde. Alleen de inschrijver die de *pre-award fase* ingaat, moet zijn aanbieding uitwerken tot een ontwerp. Die krijgt daar bij de uiteindelijke opdrachtverstrekking een vergoeding voor. Maar ook voor de gemeente zijn er voordelen. De aanbestedingsfase heeft een korte doorlooptijd, waarbij er intensief samengewerkt wordt. Uiteraard is een uitgebreide voorbereiding noodzakelijk, maar dat zijn ontwikkelingskosten die zich terug moeten verdienen.

De Boerenweteringgarage is een pilotproject. We willen de ontwikkelde aanbestedingsmethodiek in de toekomst vaker gaan toepassen.

Hoe reageerde de markt op de aanbesteding?

We begrijpen dat niet alle marktpartijen ervaring hebben met BVP. Daarom hebben we na aankondiging van de opdracht een aantal marktinformatie bijeenkomsten georganiseerd om de opzet van de aanbesteding toe te lichten. De aannemers reageerden overwegend positief. Uiteindelijk ontvingen we zeven inschrijvingen. Ondanks de laagdrempelige aanbesteding hebben zich uiteindelijk toch alleen gevestigde aanneembedrijven aangemeld. Dat waren overigens niet alleen Nederlandse bedrijven, er zaten ook een Duitse en een Belgische onderneming bij.

Hoe pakte de gemeentelijke organisatie de aanbesteding op?

Het gaat om een nieuwe innovatieve aanpak, waaraan de organisatie moet wennen. Met name collega's die gewend zijn met RAW bestekken te werken hadden daar aanvankelijk best moeite mee. Een traditionele aanbesteding is rechttoe, rechtaan. Nu moeten ze opeens intensief samenwerken en overleggen. Er zijn stevige discussies gevoerd in de beoordelingscommissie voordat de voorlopige winnaar eensgezind gekozen werd. Maar zo kom je wel tot goed onderbouwde keuzes. Gaandeweg de rit kregen we er steeds meer lol in. Ook collega's buiten het projectteam kregen steeds meer interesse in de aanbesteding.

Wat zijn de ervaringen tot nu toe?

De gekozen opzet van de aanbesteding geeft de gewenste zekerheid. Vooraf riepen critici dat het prijsplafond niet realistisch was, maar we hebben toch zeven serieuze inschrijvingen op of onder het plafondbedrag ontvangen. We wisten dat het kon. Uiteraard hebben we het plafondbedrag vooraf door externe deskundigen laten toetsen om er zeker van te zijn dat het bedrag realistisch was.

Uiteraard is het belangrijk om duidelijke kaders te scheppen wat betreft tijd en geld, maar juist door de intense interactie komt ook kwaliteit prominent aan bod. Ik had al vrij snel het gevoel dat we er geslaagd waren het neusje van de zalm in de markt te mobiliseren. Inmiddels is de eerste ronde afgerond en zal volgende week de partij bekend gemaakt worden die we na de zomer willen uitnodigen voor de *pre-award fase*. Dan gaan we dieper in op de bewijzen en zal de geselecteerde aannemer zijn beloften waar moeten maken. Daar hebben we alle vertrouwen in.

*Europese niet-openbare aanbesteding Parkeergarage Boerenwetering
Opdrachtgever: Gemeente Amsterdam, stadsdeel Zuid*

Juli 2013

Informatie

Het [Steunpunt Architectenopdrachten & Ontwerpwedstrijden](#) van [Architectuur Lokaal](#) is de onafhankelijke, niet-commerciële helpdesk voor uitschrijvers van aanbestedingen en prijsvragen in Nederland. Het Steunpunt draagt bij aan professionalisering van het opdrachtgeverschap en aan een gezonde bouwcultuur in Nederland. Om opdrachtgevers behulpzaam te zijn bij het opstellen van een goede (Europese) aanbestedingsprocedure voor architectuuropdrachten is [KOMPAS](#) ontwikkeld, een digitale, kosteloze standaard die voor alle partijen de nodige vereenvoudiging en transparantie biedt.

De digitale statistiekmodule [SESAM](#) biedt inzicht in de praktijk van het aanbesteden in Nederland.