

PROGRAMMA

NATIONAAL CONGRES AANBESTEDEN EN CONTRACTEREN 2018

Woensdag 16 mei 2018, 1931 Congrescentrum Den Bosch

08.15 **SESSIE VOOR VROEGE VOGELS - "BETER AANBESTEDEN: MENSENWERK!"**

09.00 Ontvangst met koffie

10.00 **HARTELIJK WELKOM**

Iman Koster, Algemeen directeur CROW

10.15 **AANBESTEDEN EN CONTRACTEREN IN DE PRAKTIJK**

De actuele praktijk besproken, met het oog op morgen. Over vertrouwen en transparantie, elkaar de maat nemen en vakmanschap, over goed opdrachtgeverschap in politiek-bestuurlijke context, over duurzame relaties en juridische kaders. En meer.

Rens de Jong in gesprek met de deelnemers in de zaal en met:

- **Jan-Paul Boutkan**, Afdelingshoofd Stadsingenieurs & Ontwerp Gemeente Enschede
- **René Fronik**, Algemeen directeur Fronik Infra, bestuurslid MKB INFRA

Met bijdragen van:

- **Marco Berkhout**, Sectormanager Dagelijks Beheer Provincie Noord-Holland
- **Madeline Buijs**, Sectoreconoom Bouw, Transport & Logistiek ABN AMRO
- **Frederique Haslinghuis**, Contractmanager Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard
- **Michel Hoppenbrouwers**, Financieel directeur Infram
- **Gerben Quirijns**, Projectmanager Arcadis
- **Peter de Visser**, Hoofd Stadsbeheer Gemeente Zoetermeer
- **Adelbert de Vreese**, Directeur BAM Infra Regio West

11.30 **COMPETITIE, CONCURRENTIE, INNOVATIE & KENNIS**

Wat brengt je op voorsprong?

Ben van der Burg, Commercieel directeur Triple, voormalig topschaatser kan het weten; hij spreekt uit ervaring en deelt zijn visie op gaan voor goud in concurrentie.

12.00 Lunch

13.15 **EERSTE RONDE PARALLELPROGRAMMA**

14.15 Wisselpauze

14.30 **TWEEDE RONDE PARALLELPROGRAMMA**

15.30 Pauze

16.00 **DERDE RONDE PARALLELPROGRAMMA**

17.00 Borrel

VROEGE-VOGEL-SESSIE (08.15 – 09.15 uur)

Beter Aanbesteden: mensenwerk!

De Actieagenda Beter Aanbesteden richt zich op het samen met opdrachtgevers en opdrachtnemers, aanbesteders en inschrijvers werken aan verbetering van de aanbestedingspraktijk. Beter benutten van bestaand instrumentarium blijkt de crux. Waar liggen kennishiaten? Welke drempels moeten er geslecht? Wat zijn de bevindingen en aanbevelingen? En hoe kijkt de nieuwe generatie professionals naar de praktijk? Wat is hun analyse, waar zien zij kansen voor verbetering?

Francien Bouwmeister, Adviseur Inkoop Fysiek Gemeente Amsterdam

Matthijs Huizing, Aanjager Beter Aanbesteden

Albert Martinus, Lid Taskforce Bouw namens MKB INFRA, DGA Lindeloof

Arnoud Spit, Adviseur Risico- en Contractmanagement Tauw

Moderator: Koen Bekking (CROW)

PARALLELPGRAMMA

EERSTE RONDE (13.15 – 14.15 uur)

Praktijkvoorbeeld

1.1 MKB Convenant: taai proces mét resultaat

Met het Open MKB Convenant Rotterdam is de toon gezet: het kan slimmer, sneller, goedkoper en kwalitatiever. Regionale MKB-bedrijven en de gemeente werken sinds enkele jaren op een nieuwe manier samen. Vanuit vertrouwen gezamenlijk aan de voorkant de uitvraag scherp formuleren levert een beter projectresultaat. Kennis en waardecreatie uit de markt worden optimaal benut.

Uitgesloten worden van de competitie en tóch kennis en expertise delen? Het werkt! Steeds meer bedrijven en gemeenten ontdekken dit 'nieuwe normaal', onder het motto werkend leren worden zij partners. Leer mee! Hoe verloopt zo'n proces, welke tegenstand kom je tegen, hoe zit het met de juridische kaders? En weet: volhouden en doorzetten worden beloond. De resultaten spreken voor zich.

Rinie Barendregt, Directeur Jac. Barendregt, secretaris Stichting rondom GWW

Stan Vermeulen, Convenantmanager MKB Convenant Rotterdam, directeur Stichting Roges

Moderator: Klaas Taselaar

Praktijkvoorbeeld

1.2 Duurzaamheid: van ambities naar realiseren

Duurzaamheid hoog op de agenda is één. Duurzaamheid integreren in het werk, vanaf de planfase tot aan onderhoud en beheer is een uitdaging die waterschappen, provincies en gemeenten dagelijks aangaan. Samen met hun opdrachtnemers. Hoe pakken zij dat aan, hoe komen zij tot een aanbesteding met duurzaamheidsmaatregelen die er werkelijk toe doen? Welke rol kan de markt spelen bij het komen tot de optimale uitvraag? Alles over de toepassing van de Aanpak Duurzaam GWW in de praktijk van waterschappen. Stimulerende voorbeelden laten zien dat duurzaamheid niet staat voor duur, maar voor kansen en voor beter.

Jeroen Gijzen, QHSE-S manager de Vries & van de Wiel

Meinke Schouten, Coördinator Duurzaam GWW Unie van Waterschappen

Moderator: Jacqueline Bodingius (CROW)

Mini-college

1.3 Bouwteam

Bouwteam als ultieme oplossing voor goed samenwerken: hype of kansrijk perspectief? De toenemende belangstelling voor bouwteamovereenkomsten brengt de nodige praktijkvragen met zich mee. Wat is eigenlijk een bouwteam, welke vormen zijn er en welke aanbestedingsprocedure hoort daar bij? Hoe ga je als aanbesteder om met het contracteren van de uitvoering terwijl er nog geen ontwerp is? Hoe schrijf je als aannemer in op een werk zonder specificaties? Een verkenning van de praktijk, en van mogelijke oplossingen voor knelpunten. Goed aanbesteden en contracteren van een bouwteam: op naar goed teamwork!

Hans Boes, Universitair docent Construction Management & Engineering Universiteit Twente

Andrea Chao, Advocaat Simmons & Simmons LLP

Ad van Leest, Programmamanager CROW

Discussie

1.4 Asfalt: samen beter, beter samen

Hoe kunnen bedrijven en overheden elkaar versterken in de zoektocht naar meer kwaliteit en duurzaamheid in prestaties van asfaltmengsels? Goede uitvraag, passend ontwerp, SMART contract, maatwerk in uitvoering, deskundige controle: optimaal benutten van elkaars expertise is essentieel om dit alles in sterke samenhang te realiseren. Evenals ruimte voor innovatiekracht, vanuit wederzijds vertrouwen én heldere afspraken over onder meer validatie. Hoe komen we daar? Hoe werken we gezamenlijk aan verbetering van de samenwerking? Denk mee.

Harco Kersten, Specialist Verhardingen Provincie Gelderland

Wim Rollfs of Roelofs, Adviseur Assetmanagement Gemeente Amsterdam

Jan Stigter, Voorzitter CROW-werkgroep Asfaltverhardingen en adviseur Wegen Boskalis

CROW-actualiteit

1.5 Kan het Provinciaal Contractenbuffet uw honger naar meer samenwerking stillen?

In het Provinciaal Contractenbuffet werken provincies samen met ingenieursbureaus en CROW aan een contractsystematiek die aansluit op de UAV-GC. Doel is om door uniformiteit efficiency te verhogen en (faal)kosten te verlagen. Een basisovereenkomst, aanbestedingsdocumenten en een model vraagspecificatie zijn al beschikbaar. Op dit moment bestaat er veel behoefte aan het delen van eisen. Uniforme eisen die zich in het verleden bewezen hebben en helpen bij het opstellen van een goede vraagspecificatie. Hoe houd je de systematiek flexibel genoeg voor maatwerk en specifieke eisen zonder de kracht van de uniformiteit geweld aan te doen? Leer via een demonstratie het PCB kennen: hoe werkt het, wat zijn de ervaringen van gebruikers en wat zijn de volgende stappen in de verdere ontwikkeling van de systematiek? Leerzame kost voor provincies en ingenieursbureaus die nog niet aangesloten zijn bij het PCB, maar zeker ook voor waterschappen en gemeenten!

Mark Hofstede, Projectmanager team UAV-GC CROW

Edwin Koevoets, Seniorprojectleider Realisatie Provincie Utrecht

Toon van Oerle, Teamleider Expertisecentrum directie Economie & Mobiliteit Provincie Noord-Brabant

Mini-college

1.6 UAV-GC fit for Best Value

Hoe kan de Best Value-aanpak succesvol worden toegepast in een project onder de UAV-GC 2005? Ze lijken immers op onderdelen conflicterend te zijn. Denk hierbij aan het toepassen van een bonusmalusregeling, of aan de wijze waarop de contractbeheersing wordt uitgevoerd (toetsing en acceptatie). Herkenbare worsteling? Maak kennis met een aantal knelpunten tussen UAV-GC en Best Value: hoe ga je er mee om en hoe voorkom je ze? Breng eigen praktijksituaties in en verken oplossingsrichtingen. Ontdek hoe je met kennis van de voorwaarden en met juiste toepassingen problemen voorkomt en samenwerking optimaliseert.

Chantal Schrijver en Arnoud Spit, beiden adviseur Risico- en Contractmanagement Tauw

Moderator: Rob Luiten (CROW)

TWEEDE RONDE (14.30 – 15.30 uur)

Praktijkvoorbeeld

2.1 Beelddbestek, een effectieve manier om integraal onderhoud uit te besteden?

Om je assets op het juiste kwaliteitsniveau te beheren, zijn er diverse contractvormen mogelijk voor het uitbesteden van taken. Hoe maak je de optimale keuze? In de afgelopen jaren heeft Provincie Gelderland het onderhoud in verschillende vormen aanbesteed. Op basis van de ervaringen wordt nu gekozen voor de 'gulden middenweg': met beelddbestek. Welke afwegingen hebben bij deze keuze een rol gespeeld? Hoe heeft het contract vorm en inhoud gekregen? Een kijkje in de Gelderse aanbestedingskeuken, met aandacht voor kwaliteitsbeheersing, risicomangement, informatie-uitwisseling, duurzaamheid en kosten.

John Havekes en **Richard Liebeek**, beiden projectleider Beheer & Onderhoud Provincie Gelderland
Moderator: Roy Voorend (CROW)

Praktijkvoorbeeld

2.2 BIM-ambitie in de aanbesteding

De rwzi Weesp is aan vervanging toe. Waternet heeft de ambitie de nieuwe rwzi met inzet van 3D en BIM te ontwikkelen. Met als doel: met optimale asset informatie tijdens ontwerp-, bouw-, productie- én onderhoudsfase tot betere samenwerking te komen. Uitwisseling van eenduidige en volledige informatie is essentieel. Het UAV-GC-contract, aanbesteed op basis van Best Value, bevat de contractvoorwaarden voor BIM. Bovendien is bepaald dat het een leerproces betreft: hoe werkt het, wat is de meerwaarde. De nadruk ligt op het samen met de aannemer ontwikkelen van BIM binnen de realisatiefase en het voorzien in de informatiebehoefte voor de beheerfase. Hoe verloopt de samenwerking, hoe ziet het BIM-proces eruit?

Rutger van den Noort, Informatiemanager Mobilis
Nico van der Ploeg, BIM-manager / coördinator Waternet
Niels Vosseveld, BIM-regisseur Tauw
Moderator: Jan-Pieter Eelants (CROW)

Mini-college

2.3 Clusteren

De Europese Aanbestedingsrichtlijnen en de Aanbestedingswet verbieden het onnodig samenvoegen van opdrachten, afwijken van dit clusterverbod vereist een goede motivering. Tot zo ver de letter van de wet. Hoe gaat het er in de praktijk aan toe? Wat is onnodig? De aanbesteder ziet logisch samenhangende, onlosmakelijk met elkaar verbonden onderdelen, en zet deze als één opdracht op de markt. Wel zo efficiënt. Een deel van de markt ervaart dit als MKB-onvriendelijk tenderbeleid: de toegang tot overheidsopdrachten voor het MKB wordt belemmerd. Praktijkvoorbeelden en relevante rechtspraak maken de geest van de wet en de stand in de praktijk inzichtelijk.

Joost Haest, Advocaat Severijn Hulshof Advocaten
Moderator: Rob Luiten (CROW)

Discussie

2.4 Werken aan vertrouwen

Effectief en efficiënt samenwerken en zo de ideale projectrealisatie neerzetten: de droom van elke opdrachtgever en opdrachtnemer. De gemeente Zaanstad laat het niet bij dromen en wil het echt anders. Samen met MKB-bedrijven uit de regio wordt gewerkt aan concrete oplossingen voor de thema's risicomangement, SROI en duurzaamheid. Hoe komen we tot beter samenwerken, hoe bouwen we aan vertrouwen? De aanpak wordt getoetst in een aantal pilotprojecten. Wat zijn de bevindingen, werkt het echt? En wat is de volgende stap? Discussieer en bouw mee!

Jaap Boes, Afdelingshoofd Ingenieursbureau Gemeente Zaanstad
Rob Konijn, Directeur Aannemings- en Hoveniersbedrijf Germieco
Henberto Remmerts, Consultant / Businessleader Contract- en Risicomangement Tauw
Moderator: Koen Bekking (CROW)

CROW-actualiteit

2.5 Op naar UAV-GC 2018

In de CROW pre-adviescommissie Actualisering UAV-GC 2005 wordt de contractpraktijk kritisch tegen het licht gehouden om in het najaar te kunnen beschikken over de UAV-GC 2018. Het effect van de Marktvisie is merkbaar: opdrachtgevers en opdrachtnemers in de commissie komen vanuit wederzijds begrip gezamenlijk tot werkbare oplossingen. Wat nadrukkelijk blijft, is de flexibiliteit dat in één contract meerdere niveaus van specificeren kunnen worden toegepast: op hoofdlijnen in functionele eisen, maar ook geheel uitgewerkt in technische details (of niveaus daartussenin). Enkele stakeholders (leden van de pre-adviescommissie) bieden bij wijze van tussenstand een blik achter de schermen. Informatieverstrekking, hoe om te gaan met wijzigingen en kwaliteitsborging in relatie tot houding en gedrag: welke dilemma's liggen op tafel, welke richting gaat het op?

Paul Feitz, Senior adviseur Contractzaken Rijkswaterstaat

Meriam de Koning, Juridisch adviseur namens MKB INFRA

Ad van Leest, Voorzitter CROW pre-adviescommissie Actualisering UAV-GC 2005

Jeroen Oehler, Senior adviseur Inkopen en Aanbesteden Rijksvastgoedbedrijf

Dick van Werven, Beleidsadviseur Bouwend Nederland

CROW-actualiteit

2.6 Duurzaamheid in projecten; zo doen gemeenten dat

Ruim 30 gemeenten hebben de afgelopen maanden samen met CROW en Royal HaskoningDHV een handreiking ontwikkeld die handvatten biedt om projecten te verduurzamen. De gemeenten hebben hun kennis en kunde gedeeld: hoe kan duurzaamheid op een laagdrempelige manier een plek krijgen in projecten? Wat zijn de valkuilen en hoe ga je daar mee om? Wat is de relatie met de Aanpak Duurzaam GWW? De handreiking belicht elke projectfase: welk instrument zet je wanneer in? Welke informatie is waar te vinden? Welke beslissingen moet je als gemeente wanneer nemen? Vanaf het idee tot en met het beheer en onderhoud: van mooie ambities naar duurzame daden.

Robin Boelsums, Projectleider Ingenieursbureau Den Haag

Mark Hofstede, Projectmanager team Aanbesteden CROW

Frans Mooy, Coördinerend medewerker Ingenieursbureau Súdwest-Fryslân

Jos Schild, Adviseur Duurzaam ontwikkelen & Gezonde steden Royal HaskoningDHV

Bart Steman, Adviseur Duurzaamheid Royal HaskoningDHV

DERDE RONDE (16.00 – 17.00 uur)

Praktijkvoorbeeld

3.1 Ervarend leren in leertraject UAV-GC

Zelf voorbereiden, aanbesteden en beheersen van UAV-GC-contracten: het Ingenieursbureau van de provincie Flevoland zette een leertraject op voor het professionaliseren van de eigen organisatie. Een projectteam deed intensieve praktijkervaring op over alle aspecten van de toepassing van UAV-GC. Wat was de aanpak? Wat zijn de resultaten en de geleerde lessen? Zijn de ambities waargemaakt? En hoe is de opgedane kennis geborgd zodat ook de andere projectteams van het Ingenieursbureau in staat zijn UAV-GC-contracten zelf op te stellen of de contractering optimaal uit te besteden?

Herald van Heerde, Omgevingsmanager Provincie Flevoland

Simon Kolkman, Leercoach UAV-GC PRO6 managers

Moderator: Ilona Sikkink (CROW)

Praktijkvoorbeeld

3.2 Zo werkt de Marktvisie in de waterpraktijk!

Maximale maatschappelijke waarde, mens centraal, gezonde bouwkolom: mooie woorden, maar wat kun je er mee? Een uniek project draaien! In de authentieke dorpskern van het historische Spakenburg staan waterschap en markt voor de uitdaging een nieuwe waterkering te realiseren. Resultaat: langste zelfsluitende waterkering ter wereld, binnen budget en tijd. Hoe? Via Best Value Procurement-aanbesteding het beste uit de markt halen, innovatie voorop. Expertise van alle betrokkenen ten volle benutten, in transparante samenwerking op basis van vertrouwen en gelijkwaardigheid. Oplossingsvrij aanbesteden, selectie op expertise, van focus op contract naar focus op contact, omgevingsrisico's worden kansen voor lokale onderaannemers, direct betrekken van alle stakeholders: succesfactoren die dit project tot inspirerend voorbeeld maken.

Bart Bokseveld, Projectleider Bouwcombinatie Van Heteren-Jansen Venneboer

Jan Welling, Projectmanager Waterschap Vallei en Veluwe

Moderator: **Koen Bekking** (CROW)

Mini-college

3.3 Kostenoverschrijdingen: onvermijdelijk?

Risico's afdekken, risico's beheersen: hoe neem je risico's op in het contract? Hoe maak je de risico's concreet en hoe neem je deze op in de kostenopstelling? En zijn het alleen de risico's die tot kostenoverschrijdingen leiden? Weerbarstig als de praktijk soms is: misgaan kan, en dan? Onvoorzien risico's laten zich niet in een contract of budget vangen, of toch? Reserveringen en buffers: ook hier speelt de vraag hoe een en ander te calculeren.

Mini-college over rekenen aan risico's: zó doe je dat.

Joep van der Meer, Kostenmanager Rijkswaterstaat en trainer/docent vdMeer Kosten&Kennis

Moderator: **Jacqueline Bodingius** (CROW)

Discussie

3.4 Het handhavingsdilemma

Sanctioneren of laten passeren? Dat is de vraag als beloofde kwaliteit niet geleverd wordt, als niet aan de normen of technische eisen wordt voldaan. Een duivels dilemma voor de opdrachtgever. Zonder strenge handhaving kan er echter geen sprake zijn van een level playing field voor aannemers. Sterker nog: "opdrachtgevers die niet goed handhaven, verzieken de markt". Durft u deze stelling aan? Houdt handhaving prijsduikers weg bij aanbestedingen? Discussieer mee over eerlijke prijsvorming, heldere normen, het organiseren van goed toezicht, en competenties en kennis die hiervoor vereist zijn. Naar gezonde marktverhoudingen door strengere handhaving: wat vinden aannemers?

Sjak Arts, Afdelingsmanager Uitvoering Werken Provincie Gelderland

Bas Drijvers, Projectleider Contracten Gemeente Eindhoven

Huub de Lange, Hoofd Werkwijze Directie Inkoop- en Contractmanagement Rijkswaterstaat

Ad van Leest, Programmamanager CROW

Eric Vugs, Directeur KWS Infra Eindhoven

CROW-actualiteit

3.5 Past Performance, de vragenlijst voorbij!

Van Appingedam tot Weststellingwerf, van provincie Flevoland tot waterschap Scheldestromen: ruim 85 decentrale overheden werken met Past Performance. Uniform, transparant, objectief en periodiek; dat is de kern van deze beoordelingssystematiek, gericht op het professionaliseren van de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Houding en gedrag, en de kwaliteit van de samenwerking staan centraal. Bovendien krijgt de opdrachtnemer inzicht in de mogelijkheden voor interne kwaliteitsverbetering en verdere professionalisering van het opdrachtnemerschap.

En de opdrachtgever kan in aanbestedingen gericht selecteren. Overheid en markt aan het woord: wat hebben ze er aan, wat kunnen ze er mee? En hoe zit het met de doorontwikkeling van eenzijdig naar wederzijds? Wie durft?

Henk Brouwer, *Commercieel directeur Aannemingsmaatschappij Van Gelder*

Martijn Romijn, *Hoofd Ingenieursbureau Gemeente Leiden*

Roy Voorend, *Projectmanager Aanbesteden en Contracteren CROW*

Praktijkvoorbeeld

3.6 Marktconsultatie maakt je tender beter!

Niet alleen bij grote werken, maar ook bij kleinere aanbestedingen op lokaal niveau is vroegtijdige informatie-uitwisseling essentieel om tot een goed resultaat te komen. Echt luisteren naar elkaar, elkaar leren kennen en begrijpen, profiteren van elkaars kennis en de risico's logisch verdelen zijn belangrijke voorwaarden voor een succesvol project. En dat begint al voordat de tender start! Hoe werkt het in de praktijk? Wat leren we van geslaagde en minder geslaagde voorbeelden? Welke varianten zijn er en hoe organiseer je het?

Annette Biesboer, *Manager Contractmanagement VolkerInfra*

Stan van Veenendaal, *Contractmanager Ring Utrecht Rijkswaterstaat*

Moderator: Klaas Taselaar