



MEMO

Opsteller: Dagelijks Bestuur

Onderwerp: Aanbesteding en contractering van de Aannemer bij het dijkversterkingsproject
Lauwersmeerdijk-Vierhuizergat (LMD-VHG)

Zaaknummer: Bestuursstuk 1310 (Info AB 11 december 2019)

Datum: 13 januari 2020

Kennisnemen van

In deze memo zullen de keuze voor de contractvorm 'Bouwteam', alsmede de gehanteerde selectiecriteria en kerncompetenties in de lopende Europese niet-openbare aanbestedingsprocedure om te komen tot de contractering van de aannemer, nader worden toegelicht.

Inleiding

Tijdens de informatieve bijeenkomst van het Algemeen Bestuur op 11 december jl. is een presentatie gegeven over het voorlopige resultaat van de verkenningsfase van het dijkversterkingsproject Lauwersmeerdijk-Vierhuizergat en is een toelichting gegeven op de marktbenaderingsstrategie. Naar aanleiding van de presentatie zijn door de fractie van Betaalbaar Water vragen gesteld over de wijze van aanbesteden en de gekozen contractvorm ten behoeve van de planuitwerkings- en realisatiefase.

Kernboodschap

'Lessons learned' dijkversterking Eemshaven-Delfzijl en ervaringen van collega-waterschappen.

Diverse overheden, waaronder Noorderzijvest, hebben de afgelopen jaren ervaring opgedaan met het contracteren en uitvoeren van de dijkversterkingen. Voorafgaand aan het opstellen van de marktbenaderingsstrategie voor het project LMD-VHG zijn met andere ervaringsdeskundigen (o.a. collega-waterschappen, RWS, bouwbedrijven en adviesbureaus) ervaringen gedeeld.

De centrale vraag tijdens deze gesprekken was; *"Hoe kunnen we de markt het beste betrekken bij het vervolgtraject van de dijkversterking LMD-VHG"*. De ingebrachte kennis en ervaring is gebruikt om tot een weloverwogen keuze te komen over de te hanteren inkoopstrategie en contractvorm voor een optimale samenwerking met de markt. Primaire doel hierbij is tot een verantwoorde verdeling van risico's en verantwoordelijkheden tussen waterschap Noorderzijvest en uitvoerend opdrachtnemer (aannemer) te komen.

Belangrijke leerpunten die naar voren zijn gekomen tijdens de marktconsultatie zijn o.a.:

- Betrek de markt vroegtijdig bij het project om daarmee (uitvoerings)kennis in de ontwerpfase te kunnen verwerken. Hiermee kunnen onzekerheden en risico's tijdens de uitvoering worden beperkt. Tevens kunnen innovaties vanuit de markt tijdig in het ontwerp worden doorgevoerd;
- Borg voldoende kennis bij de opdrachtgever, zodat zij optimaal invulling kan geven aan haar rol als professioneel opdrachtgever en om daarmee de regie te kunnen behouden tijdens de planwerkingsfase;
- Zorg aan het begin van de planuitwerkingsfase voor een stabiele scope van het project. Daarmee worden kostenoverschrijdingen in latere fases van het project voorkomen.



Marktbenaderingsstrategie

Een belangrijk onderdeel van de verkenningsfase vormt de marktbenaderingsstrategie. Doel van de marktbenaderingsstrategie is te bepalen wat de meest geschikte aanbestedings-, contract- en samenwerkingsvorm is om te komen tot een sobere en doelmatige aanpak van de opgave, waarbij de risico's voor het waterschap zo goed mogelijk kunnen worden beheerst. Twijnstra Gudde (TG) heeft ons hierbij geadviseerd.

Op basis van de marktbenaderingsstrategie is door het Dagelijks Bestuur het volgende besloten:

- Het waterschap wordt in de planuitwerkingsfase ondersteund door een te contracteren ingenieursbureau (IB). Dit bureau zal o.a. een belangrijk deel van de werkzaamheden in de planuitwerkingsfase namens het waterschap gaan verrichten, maar het waterschap blijft verantwoordelijk voor het maken van de belangrijkste keuzes en de afstemming met de omgeving over onder meer de oplossing (ontwerp) en eventuele koppelkansen. Daarbij zal het IB het waterschap ondersteunen in zijn rol als opdrachtgever richting de aannemer.
- Om risico's in de realisatiefase te beperken en tot een beheersbaar realisatiecontract te komen wordt vroegtijdig uitvoeringskennis van de markt betrokken bij het ontwerpproces, zodat tijdens de planuitwerking samen met de gecontracteerde aannemer kan worden bepaald hoe de risico's en onzekerheden voor de uitvoering kunnen worden beperkt en beheerst.
- De definitieve prijsvorming voor de realisatie van het werk vindt plaats aan het einde van de planuitwerkingsfase, waarbij de risico's van het uitvoeren van het werk worden overgedragen aan de aannemer.

Om bovenstaande mogelijk te maken is gekozen voor een bouwteamovereenkomst met de beoogd uitvoerend aannemer. Het plan van aanpak Planuitwerkingsfase ten behoeve van de beschikkingsaanvraag wordt gezamenlijk met de aannemer en het IB opgesteld, waardoor reeds in een vroeg stadium commitment wordt verkregen van beide marktpartijen.

Werkwijze Bouwteam.

Een bouwteam is een contractvorm waarin opdrachtgever en aannemer nauw samenwerken, om uiteindelijk te komen tot een door beide partijen gedragen ontwerp en overeenkomst voor de uitvoering.

In een bouwteamproject worden vier fasen onderscheiden:

1. Aanbesteding: in de aanbestedingsfase voor een bouwteam gaat de opdrachtgever op zoek naar de ideale partner voor het bouwteam.
2. Ontwerp: in de ontwerpfase werken opdrachtgever en aannemer en/of ingenieursbureau gezamenlijk het ontwerp uit voor het project.
3. Prijsvorming: in de prijsvormingsfase wordt de prijs voor de uitvering vastgesteld en de uitvoeringsovereenkomst gesloten.
4. Uitvoering: in de uitvoeringsfase wordt het project fysiek gerealiseerd

De mate van betrokkenheid en de inzet van de aannemer tijdens de planuitwerkingsfase zal door het waterschap worden vastgelegd. In het plan van aanpak zal worden beschreven over welke onderwerpen de aannemer om advies zal worden gevraagd, welke ontwerpinspanning hij levert en welke financiële vergoeding daar tegenover staat.

Tussen de planuitwerkingsfase en de realisatiefase is er contractueel sprake van een go/no-go-moment ('2-fase contract'). Zodoende ontstaat er een 'exit'-mogelijkheid voor geval het waterschap en de aannemer niet tot overeenstemming komen over de prijs voor de realisatie van het werk. In geval er geen overeenstemming wordt bereikt, zal het werk afzonderlijk worden aanbesteed.



Geschiktheidseisen en selectiecriteria in de aanbestedingsprocedure

De inschrijving voor het werk staat open voor iedere partij die voldoet aan de in de selectieleidraad opgenomen criteria. Dit geldt voor zowel grote als kleine bedrijven, eventueel als combinatie van partijen. De omvang en het risicoprofiel van het project LMD-VHG vraagt desondanks om opdrachtnemers met een zekere omvang en ervaring. Reden waarom de aannemer wordt gecontracteerd via een Europese niet openbare aanbestedingsprocedure, gecombineerd met een uitgebreide inlichtingenprocedure. Deze aanbestedingsprocedure kent een selectie- en een inschrijvingsfase.

Vanwege de eisen aan de inschrijving en het theoretisch grote aantal geschikte partijen is een beperking van het aantal inschrijvers door middel van voorselectie noodzakelijk. Dit om de transactiekosten voor zowel de markt als Noorderzijlvest te beperken.

De geschiktheidseisen, m.a.w. de ervaring die partijen moeten hebben, zijn eisen waaraan de marktpartijen minimaal moeten voldoen om in aanmerking te komen voor het werk. Partijen die niet kunnen voldoen aan deze eisen vallen af. Voorbeelden van gehanteerde geschiktheidseisen zijn o.a.:

- Ervaring met het werken in een bouwteam in het vakgebied GWW;
- Ervaring in het ontwerpen en aanleggen van een minimale hoeveelheid zetsteen aan een primaire waterkering;
- Ervaring met het uitvoeren van een opdracht met een aanneemsom van minimaal €20 miljoen (ex. BTW), waarbij tevens sprake was van het aanleggen of versterken van een primaire waterkering;
- Ervaring met het werken aan een primaire waterkering in een getijdengebied.

Deze geschiktheidseisen ('kerncompetenties') zijn weloverwogen gekozen. Samenwerking in een project is cruciaal. Om een goede samenwerking te bereiken binnen het project is ervaring met werken in een bouwteam noodzakelijk. Het betreft tevens de aanleg/versterking van een dijk in getijdegebied. Ervaring met dergelijke werkzaamheden is van groot belang, gezien de specifieke uitdagingen die het werken in een getijdezone kent. Zo is het van belang dat de aannemers over een ervaring beschikken voor het aanleggen van een minimale hoeveelheid zetsteen aan een primaire waterkering. Op verzoek van 1 van de 3 inschrijvers is de minimumeis naar beneden bijgesteld en vastgesteld op 25.000m². Bij nader inzien biedt 25.000m² voldoende ervaring om gekwalificeerd te zijn voor deze opdracht. De hoogte van de aanneemsom binnen de geschiktheidseis is zodanig gekozen dat, in verhouding tot de contractwaarde voor de uitvoering (ca. €70-80 miljoen), niet alleen grote maar ook de middelgrote marktpartijen (al dan niet in combinatie) in aanmerking komen. Ervaring leert ook dat de hoofdaannemer veelal gebruik maken van lokale aannemers voor grondverzet, -transport en ondersteuning. Zo heeft de combinatie Ommelanderdiek bij het project Eemshaven-Delfzijl 30% van de omzet met lokale aannemers gerealiseerd.



Vervolg

Momenteel worden in ons land diverse dijkversterkingen aanbesteed en dit zal de komende jaren gaan toenemen. Voor de versterking van de Lauwersmeer dijk hebben zich 3 combinaties aangemeld. Alle drie combinaties voldoen aan de minimaal gestelde eisen.

Op dit moment bevindt de aanbestedingsprocedure zich in de laatste fase van de aanbesteding. Alle inschrijvers zijn door een team van deskundigen beoordeeld op de gunningscriteria zoals benoemd in de inschrijvingsleidraad. Na het opstellen van de schriftelijke beoordelingen zal de *voorlopige* gunning plaatsvinden op 24 januari, waarna de zogenaamde Alcatel-termijn¹ ingaat. Indien er geen bezwaren tegen de gunningsbeslissing worden ingediend zal definitieve gunning plaatsvinden nadat het AB het benodigde krediet voor de planuitwerkingsfase ter beschikking heeft gesteld. Hiertoe zal naar verwachting in mei een kredietvoorstel aan het AB worden voorgelegd.

¹ De aanbestedende dienst moet alle inschrijvers in staat stellen om bezwaar aan te tekenen tegen de gunningsbeslissing. Dit betekent dat de aanbestedende dienst eerst een mededeling met de gunningsbeslissing verstuurt aan alle inschrijvers. Na 20 dagen gaat de aanbestedende dienst tot (definitieve) gunning over en kan hij de overeenkomst sluiten, mits er geen bezwaren zijn ontvangen. Deze opschortende termijn wordt ook wel standstill-termijn of Alcatel-termijn genoemd.