

# Contractering en Aanbesteding



Bij de realisatie van ruimtelijke projecten legt de opdrachtgever meestal een deel van het werk bij marktpartijen neer. Daar komt altijd een contract en meestal een aanbesteding bij kijken. Een professionele opdrachtgever overziet het proces en maakt onderbouwde keuzes. Maar hoe zit het met al die regels en innovatieve contractvormen van tegenwoordig?

## Leerdoelen

Deelnemers begrijpen na afloop hoe ze aanbesteding en contractering aanpakken in het totale proces van een project. Ze kennen de keuzemogelijkheden en kunnen onderbouwde afwegingen maken.

## Doelgroep

De training is gericht op projectleiders, projectmanagers, inkopers en juristen die aan de zijde van de opdrachtgever te maken hebben met aanbesteden en contracteren van ruimtelijke (deel)projecten.

kwaliteitsborging PPS  
innovatieve contractvormen  
aanbesteden risico's  
concurrentiegericht dialogo  
vervlechting integratie  
gunningscriteria allianties  
contractmodel

## Mogelijkheden programma

Het programma wordt op maat samengesteld uit bijvoorbeeld de volgende onderdelen:

- **Het proces overzien.** Contractering is onderdeel van een keten. Die start met een contracteringsplan en daarna kan een aanbesteding volgen. Na sluiten van het contract volgt contractbeheer.
- **Opstellen van een contracteringsplan.** Vorm en inhoud van een contracteringsplan worden toegelicht. Deelnemers stellen hun eigen plan op.
- **Contractmodel kiezen.** Het palet van contractmodellen loopt van traditioneel, naar gedeeltelijk geïntegreerd (D&B, DMB, Bouwteam) tot volledig geïntegreerd (DBFMO). De relatie met PPS en allianties wordt toegelicht.
- **Een aanbestedingsprocedure vormgeven.** Het palet van Europese aanbestedingsprocedures wordt toegelicht, zowel de reguliere als de uitzonderingen (concurrentiegericht dialogo, onderhandelingsprocedure). Wat bepaalt de keuze? Deelnemers oefenen o.a. met het bepalen van selectie- en gunningscriteria, de mogelijkheden van vervlechting en aanbesteden in relatie tot gebiedsontwikkeling.
- **De andere kant van de tafel ervaren.** Deelnemers verplaatsen zich in de gegadigden voor een bepaald contract en doen in groepjes mee aan de aanbesteding. Ze ervaren voor welke vragen en afwegingen ze komen te staan en hoe lastig het is om het spel precies volgens de regels te spelen.
- **Een contract sluiten.** Enkele standaard contractmodellen en standaardvoorwaarden worden besproken. Welke dingen moeten altijd geregeld zijn? Wat zijn de valkuilen? Deelnemers beoordelen een contract van 200 pagina's in een kwartier.
- **Een contract beheersen.** Na het sluiten van een traditioneel contract organiseert de opdrachtgever directievoering en toezicht. Bij een geïntegreerd contract toetst de aannemer de kwaliteit van zijn producten zelf en toetst de opdrachtgever de aannemer risicogestuurd. Deelnemers leren hoe deze 'externe kwaliteitsborging' en 'systeemgerichte contractbeheersing' in de praktijk werken.