

Partnering en aanbesteden



ADVISERING BIJ AANBESTEDING

Het speelveld bij gebiedsontwikkelingen wordt mede bepaald door de geldende aanbestedingsregels, waarbinnen overheden en commerciële partijen tot een samenwerking proberen te komen. Tijdens deze ontwikkelingen hebben partijen vaak te maken met een gecompliceerde situatie waarbij veel publieke en private partijen betrokken zijn. Daarbij speelt de vraag of de ontwikkeling al dan niet aanbestedingsplichtig en/of -wenselijk is? De vele betrokkenen hebben verschillende belangen en dat vraagt om een aanpak op maat om een ontwikkeling succesvol af te ronden. Onder andere het kiezen van de juiste aanbestedingsvorm en het proces van selecteren en contracteren zijn hierbij cruciaal. Hierbij is een objectieve partij benodigd, die zich tussen partijen begeeft en de verschillende werelden en achtergronden kent.

Fakton heeft ruime ervaring in het initialiseren en operationaliseren van vraagstukken, en contracteren van partijen in complexe gebiedsontwikkelingen. Daarbij heeft Fakton reeds voor overheden, marktpartijen en PPS-combinaties opgetreden, waarmee inzicht is verkregen in de belangen van de diverse partijen. Voorbeeldprojecten zijn Alkmaar Overstad, Food Center Amsterdam, Maastricht A2 en Centrumplan Vlijmen, waar Fakton vanuit een financieel-technische basis begeleiding biedt bij het vormgeven en structureren van het ontwikkelings- en aanbestedingsproces.

‘Value capturing’ voor publiek en privaat is daarbij het doel, wat wordt bereikt door:

- Het schakelen tussen partijen
- Het stroomlijnen van het ontwikkelings- en aanbestedingstraject vanuit de financiële basis
- Het stimuleren van het traject van analyse tot deal



- Het aandragen van oplossingen voor de vorming van duurzame samenwerkingsvormen

Kortom:

“Fakton financiële vastgoedregisseurs brengt structuur, vorm en overzicht in ontwikkelings- en aanbestedingstrajecten”

MEERWAARDE REALISEREN DOOR CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG

Een opdrachtgever (c.q. aanbestedende dienst) kan voor complexe ontwikkeling van infrastructuur, vastgoed of gebied gebruik maken van de concurrentiegerichte dialoog. Voorwaarde daarbij is dat de opdrachtgever niet alléén in staat is om technische oplossingen te vinden of de juridische en/of financiële voorwaarden van een project te specificeren.

In deze procedure gaat de opdrachtgever met private partijen in dialoog voordat de ontwikkelvoorstellen worden ingediend. De vraag wordt nader gespecificeerd, waardoor marktpartijen worden uitgedaagd om oplossingen en eventuele varianten aan te dragen.

Dit leidt uiteindelijk tot een scherpere vraagstelling en innovatieve aanbiedingen door de inschrijvende partijen, waardoor waarde gecreëerd wordt. De opdrachtgever beoordeelt de aanbiedingen met als criterium dat opdracht aan de partij met de *“economisch meest voordelige inschrijving”* wordt gegund. De concurrentiegerichte dialoog biedt veelal oplossingen voor gecompliceerde projecten, terwijl de opdrachtgever de regie behoudt.

Recente praktijkvoorbeelden waarbij de concurrentiegerichte dialoog meerwaarde oplevert en waar Fakton bij betrokken is , zijn de volgende projecten:

- Operatie Hartje Vlijmen
- Food Center Amsterdam
- A2 Maastricht
- Alkmaar Overstad

CENTRUMPLAN VLIJMEN

De gemeente Heusden werkt aan de herontwikkeling van het centrum van Vlijmen: een winkelgebied dat de kern Vlijmen bedient, met de nadruk op dagelijkse koopwaar en enkele ‘plusvoorzieningen’. De gemeente zoekt samenwerking met de markt om de plannen te realiseren,



waardoor het voor de hand ligt dat het Centrumplan Vlijmen in concurrentiegerichte dialoog wordt aanbesteed. Fakton voorziet in de behoefte aan financiële expertise, die nodig is om de aanbesteding goed te kunnen organiseren en een inhoudelijke dialoog met deelnemende partijen te kunnen voeren.

In de praktijk betekent dit dat Fakton op basis van het schetsontwerp, het programma van eisen en het beeldkwaliteitsplan de business case opstelt en op haalbaarheid toetst. De uitkomst van de haalbaarheidstoets vormt de 'benchmark' waartegen de plannen van de inschrijvende partijen worden afgezet. Voor de transparantie en vergelijkbaarheid van de ingediende plannen wordt voor de 'benchmark' gebruik gemaakt van een 'financieel format'. Het ingediende format zal in combinatie met de door Fakton opgestelde business case de basis vormen voor de dialoogrondes, waarbij in overleg met de inschrijvende partijen de ingediende plannen op inhoud en financiën worden besproken. Uiteindelijk zal de inschrijver met de *'economisch meest voordelige inschrijving'* de ontwikkeling worden gegund. De door Fakton geadviseerde werkwijze heeft voor alle betrokken partijen tot *'value capturing'* geleid.

Projectwebsite: www.centrumplanvlijmen.nl

MAASTRICHT A2

Gemeente Maastricht heeft de integrale ontwikkeling van de 'ondertunneling van de A2' aanbesteed in concurrentiegerichte dialoog. De ontwikkeling betreft de aanleg van een 'dubbele tunnelbak', waarop vastgoedontwikkeling en aanleg van kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte plaatsvindt. Het winnende consortium Avenue2, dat ingeschreven heeft met het plan 'de Groene Loper', is door Fakton ondersteund bij het opstellen van de business case en analyse van de haalbaarheid. Daarbij is inzichtelijk gemaakt wat de invloed van structurering, risicoverdeling, samenwerkingsvorm, fiscaliteit en fasering op de haalbaarheid van het voorgestelde plan was, waardoor het plan voor zowel de aanbestedende dienst als Avenue2 transparant en uitvoerbaar bleek.

Publicaties: heeft Fakton gepubliceerd?

Projectwebsite: www.avenue2.nl www.a2maastricht.nl

FOOD CENTER AMSTERDAM

Food Center Amsterdam; Fakton adviseert (samen met Buck Global International) de gemeente Amsterdam om het project Food Center in de markt te zetten. Fakton ondersteunde de gemeente t.b.v. de ontwikkeling van dit plan, zoals de afweging om te kiezen voor de concurrentiegerichte dialoog t.o.v. de andere aanbestedingsvormen. Fakton begeleidt de verschillende stappen binnen



deze aanbestedingsvorm en zij inventariseert de relevante randvoorwaarden, uitgangspunten en bandbreedtes van het plan. Uiteindelijk leidt dit tot een document waarin de kwalitatieve beschrijving van de doelstellingen van het project met de randvoorwaarden en bandbreedtes waarbinnen zich acceptabele oplossingen bevinden beschreven worden. Uiteindelijk begeleid Fakton de totale aanbestedingsprocedure aan de hand van een opgesteld procesdocument.

Publicaties:

- Jaarrapportage Herstructurering FCA 2008
(<http://biodata.asp4all.nl/andreas/2009/09012f97805cf7b2/09012f97805cf7b2.pdf>)
- Ontwikkelingsstrategie Food Center Amsterdam
(<http://www.dro.amsterdam.nl/publicaties/algemeen?ActItmIdt=111738>)

Projectwebsite: www.dro.amsterdam.nl

ALKMAAR OVERSTAD

De aanbesteding van de herinrichting van Overstad te Alkmaar, waarbij een consortium is geselecteerd o.b.v. een concurrentie gerichte dialoog, is inmiddels afgerond. Fakton heeft de gemeente ondersteund in het formuleren van de opgave, en de dialoogfase financieel en procesmatig begeleid. Aanvankelijk waren ca. 70 partijen geïnteresseerd, en uiteindelijk schreven 5 partijen in. Fakton merkt dat veel gemeenten uit onbekendheid de Europese Aanbesteding mijden, wat onterecht is gezien de mogelijkheden die dit biedt. Ook in Alkmaar is gebleken dat de markt een extra prikkel krijgt om kennis en creativiteit in te brengen. De focus van deze inschrijvingen ligt op het eindresultaat en niet op de randwaarden. Echter, het afbakenen van de vraag aan de markt en het formuleren van goede gunningscriteria zijn de lastigste opgaven. Een sluitende grondexploitatie is het uitgangspunt geweest, waarbij kwaliteit van het plan voor 70% de doorslag gaf. Nu de procedure goed is afgerond en een consortium is geselecteerd, heeft de gemeente de komende 15 jaar de handen vrij bij de ontwikkeling van het gebied.

Projectwebsite:

http://www.alkmaar.nl/gemeente/webcms/site/gemeente/project/huiswaard_overstadns/Overstad.shtml

