



BROCHURE 4

# DBFMO: de concurrentiegerichte dialoog.

## Duurzame huisvesting voor een goede prijs

**DBFMO staat voor Design, Build, Finance, Maintain en Operate. Een DBFMO-contract sluit je met een consortium van marktpartijen dat integraal verantwoordelijk wordt voor het ontwerp, de bouw, de financiering, het onderhoud en de exploitatie van een rijkshuisvestingsproject. Dit stimuleert de marktpartijen in het consortium samen te kijken naar alles wat de gebruiker van zijn toekomstige huisvesting mag verwachten. Dat leidt tot innovatieve, duurzame en voordelige oplossingen. Het consortium levert alles: van het ontwerp van het gebouw tot en met de levering van facilitaire diensten. Het wordt voor een periode van twintig tot dertig jaar verantwoordelijk voor het hele project. Houdt u er dus rekening mee dat ook de exploitatiefase anders is dan bij gefaseerde aanbesteding. Meer gedetailleerde informatie over de exploitatiefase vindt u in brochure 6.**

### Een beter gebouw voor een betere prijs

Belangrijk voordeel van DBFMO: de markt denkt mee en we betalen voor een integraal product. Zo krijgen we huisvesting die voldoet aan de afgesproken prestatie-eisen. Huisvesting die wordt geleverd op het afgesproken tijdstip. En die voor langere tijd wordt beheerd, onderhouden en geëxploiteerd volgens duidelijke afspraken. Levert het consortium wat het heeft beloofd? Dan betaalt het Rijk de afgesproken vergoeding. Blijft het op punten in gebreke? Dan wordt een afgesproken bedrag op de vergoeding ingehouden.

De ervaringen zijn goed. De markt bedenkt slimme oplossingen, levert tijdig wat hij heeft beloofd en blijft binnen het afgesproken budget. En de nadelen? In de aanlooperperiode moet je als

toekomstig gebruiker tijd investeren in beslissingen die je in een traditioneel project pas neemt tijdens de bouw- of exploitatiefase. De aanloopkosten van DBFMO liggen hierdoor hoger. Maar gefaseerd of DBFMO: die vragen moeten uiteindelijk toch beantwoord worden. En de extra aanloopkosten verdien je meer dan terug gedurende de looptijd van het contract. DBFMO betekent meer kwaliteit voor hetzelfde geld of dezelfde kwaliteit voor minder geld.

### Doel van deze brochure

Deze brochure gaat dieper in op de concurrentiegerichte dialoog, een centraal onderdeel in de aanbestedingsprocedure, waarmee DBFMO zich onderscheidt van de traditionele ketenbenadering. Opdrachtgever en partijen gaan met elkaar om tafel, laten alle onderdelen van de huisvestingsvraag passeren, tasten bij elkaar af wat haalbaar is. De gegadigde toetst daarbij of hij de vraag van opdrachtgever goed heeft begrepen. En de opdrachtgever toetst of de gegadigde de huisvesting kan leveren waar de opdrachtgever behoefte aan heeft. Dit aftasten is het bijzondere van de dialoog en onderscheidt DBFMO van traditioneel aanbesteden. Want waar je bij traditioneel aanbesteden tegen een aannemer zegt: 'Dit is het bestek, ik wil deze deur, kom maar op met je prijs', leg je bij DBFMO een consortium een geheel aan outputspecificaties voor. En het consortium ontwikkelt vervolgens zelf een integraal pakket aan oplossingen voor ontwerp, bouw, financiering, onderhoud en exploitatie.

### Doelen van de concurrentiegerichte dialoog

De concurrentiegerichte dialoog dient verschillende doelen, zowel voor opdrachtgever als gegadigde. Doel voor de opdrachtgever is

een beeld te krijgen van de oplossingen die de verschillende partijen bieden. Op grond daarvan kan hij beoordelen of de gegadigden serieus en professioneel invulling kunnen geven aan de uitvraag. Zo nodig selecteert hij niet-serieuze of niet-professionele partijen uit. Verder toetst de opdrachtgever in deze fase of minimumeisen, gunningscriteria en prestatie-eisen eenduidig worden uitgelegd en technisch, financieel en juridisch reëel zijn. Ook de gegadigde toetst of zijn beoogde oplossingen haalbaar zijn, en of ze voldoen aan de minimumeisen. Eventuele onduidelijkheden worden weggelaten, onjuistheden worden gecorrigeerd.

De oplossingen van de gegadigden moeten minimaal voldoen aan de outputspecificaties. Gegadigden kunnen punten verdienen met oplossingen die extra bijdragen aan zaken waar de opdrachtgever expliciet waarde aan hecht. Dat kunnen zaken zijn als flexibiliteit van het gebouw, een communicatieve werkomgeving of een mooi ontwerp. Deze 'punten waar de opdrachtgever extra waarde aan hecht' worden de gunningscriteria genoemd.

### Startbijeenkomst

Voordat de dialoofasen kunnen starten, moet het doel ervan scherp worden afgebakend. Zoek je naar het beste antwoord op een huisvestingsvraag, naar de beste dienstverlener of naar een combinatie van die twee? Bij DBFMO geldt meestal het laatste. Want je wilt straks niet alleen een mooi en functioneel pand betrekken, maar ook voor een langere periode beschikken over goede beveiliging, catering en schoonmaak.

Dit centrale doel van de dialoog moet tijdens een startbijeenkomst worden vastgesteld. Tijdens deze bijeenkomst worden de gegadigden ook geïnformeerd over de scope en de dialoogproducten: welke documenten moeten de gegadigden straks indienen? Ook de conceptovereenkomst en de outputspecificaties die de gegadigden voorafgaand aan de dialoog ontvangen moeten hierover helderheid verschaffen.

Verder legt de opdrachtgever in de startbijeenkomst uit wat hij met de dialoog tot stand wil brengen en welke gespreksaanpak en agenda's daarbij horen. Dat is



#### Dialogoelken opdrachgever:

- wegnemen van onduidelijkheden en toetsen of de gegadigden de uitvraag goed begrijpen;
- correctie eventuele onjuistheden;
- inventariseren prijsopdrivers;
- oplossingen toetsen aan minimumeisen;
- sturen op prijs en kwaliteit

nodig voor een goede gespreksindeling en om prioriteiten te kunnen stellen. Het karakter van startbijeenkomst en dialoog is open en zakelijk.

#### Inhoud van de dialoog

De dialoog zelf verloopt meestal in drie fasen. Hij wordt gevoerd op basis van de conceptovereenkomst en de outputspecificatie die de aanbestedende dienst heeft verstrekt. Tijdens de dialoog komen zoveel mogelijk aspecten van de opdracht aan bod. De gegadigden mogen in afzonderlijke gesprekken vragen stellen, voorstellen doen of punten ter discussie stellen. En de documenten die op tafel liggen kunnen daaraan worden aangepast. De dialoog mag niet leiden tot een volstrekt andere opdracht. Als de aanbestedende dienst informatie verstrekt die niets te maken heeft met specifieke oplossingen, moet deze worden gedeeld met alle deelnemers aan de dialoog.

De sfeer tijdens de dialooggesprekken is er een van vertrouwen, het is geen onderhandeling met het mes op tafel. Een goede start is belangrijk en er moet voldoende tijd worden uitgetrokken voor de introductie. Het credo is 'hard op de inhoud, zacht op de relatie'. En daar hoort dus een open en constructieve communicatiestijl bij. De opdrachtgever laat de consortia weten of de gekozen richtingen aanspreken. Bij dit

#### Dialogoelken gegadigde:

- Toetsen interpretatie van de uitvraag bij de opdrachtnemer;
- Correctie eventuele onjuistheden;
- Inventariseren prijsopdrivers;
- Oplossingen toetsen aan minimumeisen;
- Sturen op prijs en kwaliteit.

alles is hij regisseur van de procedure, maar niet van de gesprekken.

*De dialoog verloopt meestal in drie fasen:*

1. Dialoofase 1: de informatiefase. Hierin legt de opdrachtgever uit waar de uitvraag zich op richt en hoe deze zal verlopen. Doel is de gegadigde een optimaal beeld te geven van de uitvraag, zodat hij aan het eind van de dialoofase een goede projectvisie kan leveren; een 'schetsplan' van de oplossingsrichtingen. De opdrachtgever toetst of hij zijn vraag goed heeft geformuleerd en of deze vragen oproept bij het consortium. Bij nieuwbouw komt het consortium veelal met een eerste ontwerp. Aan het eind van deze fase bepaalt de opdrachtgever of de gegadigde nader wordt geselecteerd om mee te doen aan de inschrijving. Het terugbrengen van het aantal deelnemers is optioneel.
2. Dialoofase 2 gaat over het terrein, de gebouwen en de diensten. De gegadigde geeft zijn visie op de opgave van het consortium. Mogelijke uitwerkingen komen aan bod. Onderscheid wordt gemaakt in algemene en vertrouwelijke inlichtingen. Vragen en antwoorden die gaan over door de gegadigde voorgestelde oplossingen kunnen vertrouwelijk worden behandeld.

3. Dialoofase 3 is de indicatieve aanbieding. In deze fase wordt een voorlopig ontwerp dienstverleningsplan, prijs en financieringsplan uitgevraagd. Waarbij gekeken wordt welke punten in de aanbestedingsdocumenten de prijs eventueel te ver opdrijven. Naar aanleiding hiervan wordt de uitvraag zonodig bijgesteld. Deze dialoofase wordt meestal afgesloten met een indicatieve inschrijving.

**Voorafgaand aan een dialooggesprek is het goed om na te gaan:**

- hoe de oplossing van een gegadigde kan bijdragen aan de doelen van het project;
- met welke aanpassingen van de aanbestedingsdocumenten de gegadigde kan worden geholpen (deze oplossingen mogen geen nadeel opleveren voor de opdrachtgever);
- welke zaken in de aanbestedingsdocumenten de prijs kunnen opdrijven; de zogenoemde prijsopdrijvers;
- wat de door gegadigden aangedragen oplossingen opleveren en welk prijskaartje eraan hangt;
- welke marges het projectteam in het gesprek zal hanteren.

**Uitnodiging inschrijving**

Na afloop van de dialoog kunnen partijen zich inschrijven. Rgd en opdrachtgever stellen deskundigenteams samen die ieder een deel van de inschrijving beoordelen. Zij leggen de inschrijvingen naast de outputspecificaties en toetsen op volledigheid en geldigheid. De deskundigenteams kijken naar de prijs van de inschrijvingen en beantwoorden de volgende vragen:

- welke meerwaarde biedt de oplossing van de inschrijver ten opzichte van de outputspecificaties?
- hoe wordt die meerwaarde gewaardeerd?
- welke gegadigde scoort het hoogst op de (gewogen) gunningcriteria?

