

# Uitnodiging

## Marktdag Aanbesteden Flevoland

Woensdag 12 september 2018 in Het Waterschapshuis in Lelystad

Bent u partner van het waterschap en overheden? Bent u als aanbestedende dienst benieuwd naar de laatste ontwikkelingen bij de marktpartijen en hoe zij met MVO thema's omgaan? Komt u graag in contact met marktpartijen om de dialoog aan te gaan? En komt u graag in contact met (andere) opdrachtgevers of met (andere) opdrachtnemers?

Kom dan 12 september 2018 naar de **Marktdag Aanbesteden Flevoland**. Het kernthema van deze bijeenkomst is uiteraard aanbesteden. Maar belangrijk daarbij is dat '**meer begrip en vertrouwen leidt tot betere samenwerking**'. Betere samenwerking leidt tot een hogere klantwaarde en een goed rendement.

**Dus: kennis opdoen, kennis delen en kennismaken**

Het programma ziet er als volgt uit:

- 13.00 uur:     Ontvangst
- 13.30 uur:     Welkom door gastheer
- 13.35 uur:     Inleiding Actieagenda Beter Aanbesteden door Hans Bakker, coördinator Beter Aanbesteden MKB-Nederland
- 13.50 uur     Welke aanbestedingen worden er binnenkort op de markt gebracht?  
Toelichting door waterschap Zuiderzeeland over de opdrachten die aankomende tijd op de markt komen
- 14.30 uur:     Eerste ronde workshops
- 15.30 uur:     Pauze
- 15.45 uur:     Tweede ronde workshops
- 16.45 uur:     Sluiting en netwerkborrel

U kunt kiezen uit de onderstaande workshops. In de bijlage treft u een korte beschrijving aan. Graag aangeven welke twee workshops uw voorkeur hebben.

## WORKSHOPS

### 1. Aantrekkelijke opdrachtgever

*Inleider: Peter Bakker, Inkoopcoach gemeente Lelystad*

### 2. Circulair aanbesteden, loze term of bittere noodzaak?

*Inleider: Jim Teunizen, partner Alba Concepts*

### 3. Plek-aan-tafel-aanbestedingen

*Inleider: Jos van Alphen, Bouwend Nederland*

### 4. “Niet nakomen EMVI beloften”

*Inleiding: Joost Haest, advocaat Severijn Hulshof Advocaten*

## Kortom, een aantrekkelijk programma dat u niet wilt missen!

Datum: 12 september 2018

Locatie: Waterschap Zuiderzeeland, Lindelaan 20, Lelystad

Inloop: 13.00 uur

Aanvang: 13.30 uur

Netwerkborrel: 16.45 – 17.30 uur

### Aanmelden

Deelname is gratis. U kunt zich per e-mail aanmelden bij [hafkamp@vno-ncwmidden.nl](mailto:hafkamp@vno-ncwmidden.nl) o.v.v. organisatie, naam, e-mailadres en de voorkeur voor twee workshops. VOL=VOL

Namens de organiserende partijen:



Deelnemende partijen:



## **BIJLAGE: BESCHRIJVING WORKSHOPS**

### WORKSHOP 1: Aantrekkelijke opdrachtgever.

De opdrachtnemer heeft ruime keuze uit opdrachtgevers. Maar kent echter belemmeringen op het gebied van financiën, personeel en materiaal. De opdrachtgever heeft eigenlijk weinig manoeuvreerruimte. Hoe kan ik als opdrachtgever de opdrachtnemer toch voor mij laten kiezen?

*Inleider: Peter Bakker, Inkoopcoach gemeente Lelystad*

### WORKSHOP 2: Circulair aanbesteden, loze term of bittere noodzaak?

Circulariteit noemen we vaak in één adem met innovatie. Innovatie komt voort uit de behoefte om mee te bewegen met een veranderende wereld. Opdrachtgevers proberen deze behoefte aan innovatie in hun aanbestedingsproces tot uiting te laten komen, maar de huidige aanbestedingsvormen worden vaak als remmend ervaren. Daarom zien we steeds vaker dat andere aanbestedings- en contractvormen opduiken. Zo horen we bijvoorbeeld steeds vaker de term 'circulair aanbesteden'. Een loze term? Wat hieruit wel duidelijk wordt, is dat de focus meer en meer komt te liggen op alternatieve verdienmodellen en wat het achterliggende doel is van een organisatie.

*Inleider: Jim Teunizen, partner Alba Concepts*

### WORKSHOP 3: Plek-aan-tafel-aanbestedingen

In aanbestedingen staan meestal volledig uitgewerkte contractstukken centraal. Daarop moeten aanbiedingen – inclusief prijs – gedaan worden. Die aanbiedingen moeten heel precies aansluiten bij wat gevraagd is. Voor innovatie, optimalisaties of bijvoorbeeld duurzame alternatieven is dan geen plaats. En als achteraf blijkt dat er interpretatieverschillen zijn, komen daar vaak conflicten van. Dat kan ook anders. Door een plek aan tafel aan te besteden, in plaats van een dichtgetimmerd contract. De aanbesteding leidt dan tot de keuze van de meest geschikte partner. Na die keuze kunnen opdrachtgever en partner samen de details van het project invullen. Met alle kansen voor innovatie, optimalisatie en duurzaamheid van dien! De Bouwteam-aanbestedingen en aanbestedingen van Strategische Allianties zijn vormen waarbij een plek-aan-tafel aanbesteed wordt. Hoe werkt dit? Hoe heeft het in praktijk uitgepakt? En welke 'best practices' zouden we meer in praktijk moeten brengen?

*Inleider: Jos van Alphen, Bouwend Nederland*

### WORKSHOP 4: "Niet nakomen van EMVI beloften"

Opdrachtgevers stellen zich steeds strikter op bij het naleven van de door inschrijvers gedane EMVI beloften en verliezende inschrijvers vragen steeds vaker om controle door opdrachtgever van de EMVI beloften van de winnaar. Dat brengt mee dat het (niet) nakomen van EMVI beloften in de praktijk meer en meer tot discussie leidt. Aan de hand van recente praktijkvoorbeelden en rechtspraak wordt nader ingegaan op dit onderwerp.

*Inleider: Joost Haest, gespecialiseerd advocaat bouw- en aanbestedingsrecht bij Severijn Hulshof advocaten. Hij is advocaat van veel GWW en groenbedrijven en vaste adviseur van veel brancheverenigingen, waaronder VHG en MKB Infra.*