

vvg

Verenigingsnieuws

Secretariaat Vvg

Nassaulaan 12, Postbus 30435, 2500 GK, Den Haag

Telefoon (070) 373 86 69, Fax (070) 363 56 82

E-mail: info@vvg.n, Website: www.vvg.nl

Deze pagina komt tot stand onder verantwoordelijkheid van de VvG



Nieuwe manieren van aanbesteden

Op donderdag 12 november 2009 organiseerde het bestuur van de Vereniging van Grondbedrijven, afdeling Noord-Holland, weer een regiobijeenkomst.

Deze keer ontvingen voorzitter Nel Hazendonk en secretaris Maurice Kessels zo'n vijftig medewerkers van diverse gemeenten uit de regio in het AZ-stadion te Alkmaar; een toepasselijke locatie omdat zich hier destijds ook het aanbestedingsvraagstuk voordeed.

Na een kort welkomstwoord van de voorzitter in de persruimte van het stadion, was het tijd voor de eerste workshop.

De heer Ralph Ploeger van OGA Amsterdam vertelde aan de hand van een aantal sheets wat meer over de bouwvelop. De bouwvelop bevat de ruimtelijke en programmatische randvoorwaarden voor de ontwikkeling van een bouwproject. De bedoeling van de bouwvelop is om op een relatief vroeg moment een grondprijs te kunnen vaststellen op basis van globale ruimtelijke planproducten. De gemeente krijgt zo eerder zekerheid over de grondopbrengsten op termijn. Aan de ontwikkelaar geeft de globaliteit van de planproducten mogelijkheden tot optimalisering van programma en ontwerp en daarmee van de opbrengsten. Hoe de bouwvelop in de praktijk werkt, werd hierna uitgelegd door André Vermeer, senior projectleider Amstelkwartier in Amsterdam.

Dit leidde tot een levendige discussie over (de mogelijke risico's van) staatssteun.

Na een korte pauze stond de concurrentiegerichte dialoog op de agenda.

Bij de concurrentiegerichte dialoog bedenken aanbesteders en marktpartijen samen oplossingen, aldus Wouter van den Wildenberg (Fakton). Bij deze aanbestedingsvorm is er meer ruimte in het begin van het proces. De aanbesteder heeft een bepaalde behoefte waarvoor zij de mogelijke oplossingen niet goed in beeld heeft. Het idee is dat marktpartijen door het aangaan van de dialoog met de aanbesteder beter inzicht krijgen in de behoefte en de problematiek. De aanbesteder maakt zo beter gebruik van de innovatiekracht, creativiteit en efficiëntie van de markt bij het zoeken naar oplossingen.

Loes Wedding van de gemeente Alkmaar vertaalde vervolgens de theorie naar de praktijk. Zij liet de aanwezigen delen in de ervaringen bij de aanbesteding van Overstad, een (winkel)wijk in de gemeente Alkmaar, en de problemen die zich daarbij hebben voorgedaan.

Tussentijds en na afloop was er alle gelegenheid tot het stellen van vragen, waarvan volop gebruik werd gemaakt.

Na een korte inleidende film, was het tijd voor een rondleiding door het AZ-stadion.

Twee enthousiaste rondleidsters lieten de aanwezigen een kijkje achter de schermen nemen, van de luxe uitgevoerde skyboxes tot de ruimte waarin de voetbaltenues worden gewassen.

Met een hapje en een drankje in het restaurant van het stadion werd de bijeenkomst afgesloten.