

# **Handleiding Aanbestedingsleidraad DBFM Infrastructuur [2012]**

Behorende bij de

**Rijksbreed model Aanbestedingsleidraad DBFM Infrastructuur [2012]**

**2 januari 2012**

## Inhoudsopgave

<b>Inhoudsopgave</b> .....	<b>2</b>
<b>1 Inleiding</b> .....	<b>4</b>
RWS Aanbestedingsleidraad .....	4
Structuur van het Model .....	4
Aanbestedingsleidraad is rode draad .....	4
Varianten en Opties.....	4
Nummering leidraad bij vervallen van Opties.....	4
Comply or explain .....	5
Opbouw handleiding.....	5
<b>2 Beknopte beschrijving aanbestedingsprocedure</b> .....	<b>6</b>
Fasen van de procedure .....	8
Selectiefase.....	8
Eerste fase Dialoog.....	8
Tweede fase Dialoog .....	9
Derde fase Dialoog .....	9
Fase Definitieve Inschrijving.....	9
Contract Close en Financial Close.....	10
<b>3 Enkele meer beleidsmatige keuzen</b> .....	<b>10</b>
Keuze 1: Terugbrengen aantal Gegadigden.....	10
Keuze 2: Verdeling van Lijstrisico's Optie: mogelijk laten vervallen van de lijstrisicosystematiek .....	12
<b>4 Toelichting Model</b> .....	<b>12</b>
Hoofdstuk 1: Inleiding.....	12
Paragraaf 1.1 Aanbestedingsleidraad.....	12
Paragraaf 1.2 Definities .....	13
Paragraaf 1.3 Aanbesteder.....	13
Paragraaf 1.4 Project.....	13
Paragraaf 1.5 DBFM(O)-Overeenkomst.....	14
Paragraaf 1.6 Betalingsregime en Projectfinanciering .....	14
Paragraaf 1.7 Beknopte beschrijving aanbestedingsprocedure .....	14
Paragraaf 1.8 Planologische procedure(s).....	15
Paragraaf 1.9 Bestuursovereenkomst(en) .....	15
Hoofdstuk 2: Algemene informatie .....	15
Paragraaf 2.3 Rechtsbescherming - forumkeuze.....	15
Paragraaf 2.5 Aankondiging en Bekendmaking .....	16
Paragraaf 2.6 Taal.....	16
Paragraaf 2.7 Plafondprijs .....	16
Paragraaf 2.8.1 Website.....	17
Paragraaf 2.8.2 Dataroom - Gegevensverstrekking.....	17
Paragraaf 2.8.3 Elektronische communicatie.....	17
[Optie voor toepassing vanaf 2013 2.9.3 Uitvindingen .....	18

Paragraaf 2.11 Adviescommissies .....	18
Paragraaf 2.12 Tenderboard .....	19
Paragraaf 2.13 Probiteitsfunctionaris .....	19
Paragraaf 2.15 Belangenverstremgeling .....	19
Paragraaf 2.16 Aansprakelijkheid documenten Gegadigde/Inschrijver .....	19
Hoofdstuk 3: Selectiefase .....	20
Paragraaf 3.4 Eenmalige betrokkenheid (rechts)personen .....	20
Paragraaf 3.6 Gegadigden: SPV's, SPV's i.o. ....	20
Paragraaf 3.11.3 Eigen verklaring en VOG .....	20
Paragrafen 3.12 en 3.13 Financieel-economische draagkracht en Technische en organisatorische bekwaamheid .....	21
Paragraaf 3.16 Nadere selectie procedure .....	22
Hoofdstuk 4: Eerste fase Dialoog .....	23
Algemeen .....	23
Paragraaf 4.1 Doel .....	23
Paragraaf 4.8 Uitnodiging Tweede fase Dialoog .....	24
Paragraaf 4.9 Tegemoetkoming (ontwerp)kosten .....	24
Hoofdstuk 5: Tweede fase Dialoog .....	25
Algemeen .....	25
Hoofdstuk 6: Derde fase Dialoog .....	26
Algemeen .....	26
Paragraaf 6.7 (Lijst)risico 's .....	26
Hoofdstuk 7: Definitieve Inschrijving .....	27
Paragraaf 7.2 Inhoud Definitieve Inschrijving .....	27
Paragraaf 7.5 Indiening van de Definitieve Inschrijving .....	27
Paragraaf 7.6 Contante waarde Definitieve Inschrijving .....	28
Paragraaf 7.7.2 Gunningscriterium .....	28
Paragraaf 7.10 Tegemoetkoming (ontwerp)kosten .....	28
Hoofdstuk 8: Definitieve Gunning / Contract Close en Financial Close .....	29
Paragraaf 8.2 Gestanddoeningstermijn .....	29
Bijlagen .....	29
Bijlage 6: Lijstrisico's .....	29
Bijlage 7: EMVI-tabel en rekenblad .....	30
<b>Bijlage 1 bij de handleiding .....</b>	<b>31</b>
<b>Rekenblad Trechtering Eerste fase Dialoog .....</b>	<b>31</b>

# 1 Inleiding

## RWS Aanbestedingsleidraad

Dit is de handleiding behorende bij de Aanbestedingsleidraad Rijkswaterstaat d.d. 2 januari 2012 (hierna: het Model) voor Projecten volgens de DBFM-Overeenkomst Rijkswaterstaat Standaard 3.0.

### *Structuur van het Model*

#### **Aanbestedingsleidraad is rode draad**

Bij de opzet van het Model is gekozen voor één Aanbestedingsleidraad waarin de uitgangspunten vastliggen en die de gehele aanbesteding op hoofdlijnen beschrijft. Per dialoof fase wordt dan nog een aanvulling uitgebracht die de gang van zaken in die dialoof fase omschrijft. In de Aanbestedingsleidraad zijn alle uitgangspunten van de aanbesteding, inclusief de EMVI-criteria, volledig uitgewerkt, zodat de Aanbestedingsleidraad als rode draad voor de hele aanbestedingsprocedure dient. In de aanvullingen per dialoof fase wordt aangegeven wat in die specifieke dialoof fase de procedure zal zijn en wat van de gegadigden in die fase verwacht wordt. Voor een nadere uitwerking wordt verwezen naar de toelichting op paragraaf 1.1 in hoofdstuk 4 van deze handleiding. Een optie (projectspecifiek te bepalen) is om aan de Aanbestedingsleidraad nog een aparte Selectieleidraad vooraf te laten gaan.

#### **Varianten en Opties**

Het Model bevat een fundamentele keuzemogelijkheid voor de inrichting van de aanbesteding. Bepalend daarbij is of in de Eerste fase dialoog getrechterd wordt. Hier is sprake van twee "varianten". Daarnaast zijn er nog een aantal minder fundamentele keuzemogelijkheden. Deze worden in het Model aangeduid met de term "optie". De keuzemogelijkheden worden chronologisch – dat wil zeggen: in de volgorde waarin zij in het Model voorkomen - besproken in hoofdstuk 4 van deze handleiding.

De opties zijn in het Model gemarkeerd met de vetgedrukte vermelding "**optie**" en een kader om de tekst. De overige tussen [vierkante blokhaken] geplaatste zinsdelen behoeven slechts projectspecifiek worden ingevuld door de Aanbesteder en spreken voor zich (bijvoorbeeld data, adressen en aantallen).

#### **Nummering leidraad bij vervallen van Opties**

Voor alle opties in de tekst van de leidraad die *genummerd* zijn geldt dat de nummering niet gewijzigd wordt doch het woord "vervallen" achter het nummer wordt opgenomen, zulks om het systeem van verwijzingen niet te verstoren.

### **Comply or explain**

Het DT-RWS acht een uniformering van de werkwijze van RWS dringend gewenst. Dit betekent dat projecten uit de opties vrij kunnen kiezen, doch als zij op andere wijze van het model willen afwijken, eerst advies bij IMG zullen moeten inwinnen.

### **Opbouw handleiding**

Deze handleiding is bedoeld als hulpmiddel voor Aanbesteders bij het inrichten van hun projectspecifieke Aanbestedingsleidraden. Derden kunnen er dus – evenals aan het Model – geen rechten aan ontleen. Projectmedewerkers van Aanbesteder die betrokken zijn bij het opstellen van een projectspecifieke Aanbestedingsleidraad zullen in deze handleiding de noodzakelijke achtergrondinformatie vinden. Evenwel blijft het complexe materie waarbij met name de juridische component niet moet worden onderschat.

Na de inleiding (hoofdstuk 1) zal in hoofdstuk 2 een beknopte beschrijving van de verschillende fasen van de aanbestedingsprocedure volgens de concurrentiegerichte dialoog worden gegeven.

In hoofdstuk 3 van deze handleiding worden de hiervoor bedoelde meer beleidsmatige keuzen toegelicht.

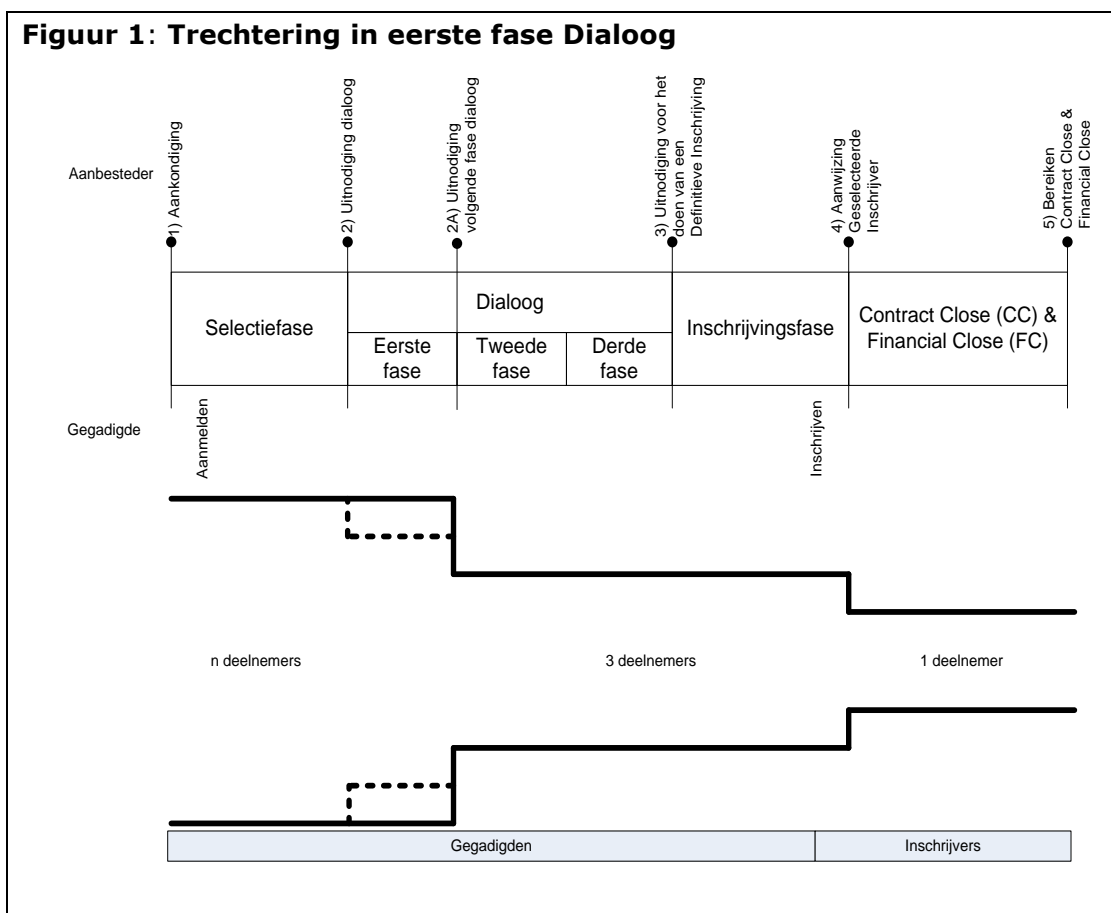
Ten slotte wordt in hoofdstuk 4 een chronologisch toelichting gegeven op de meest wezenlijke onderwerpen van het Model. Deze onderwerpen worden dus behandeld in de volgorde waarin zij in het Model voorkomen, steeds onder verwijzing naar het betreffende paragraafnummer.

Begrippen geschreven met een hoofdletter zijn gedefinieerd in Bijlage 1 van het Model.

## 2 Beknopte beschrijving aanbestedingsprocedure

Het Model beschrijft het proces vanaf de Selectiefase tot en met (definitieve) gunning. De aanbestedingsprocedure wordt gevoerd als concurrentiegerichte dialoog en verloopt (dus) in een aantal fasen. Deze zijn weergegeven in onderstaande figuren en worden hierna kort toegelicht om een snel begrip te krijgen van de inrichting van de procedure.

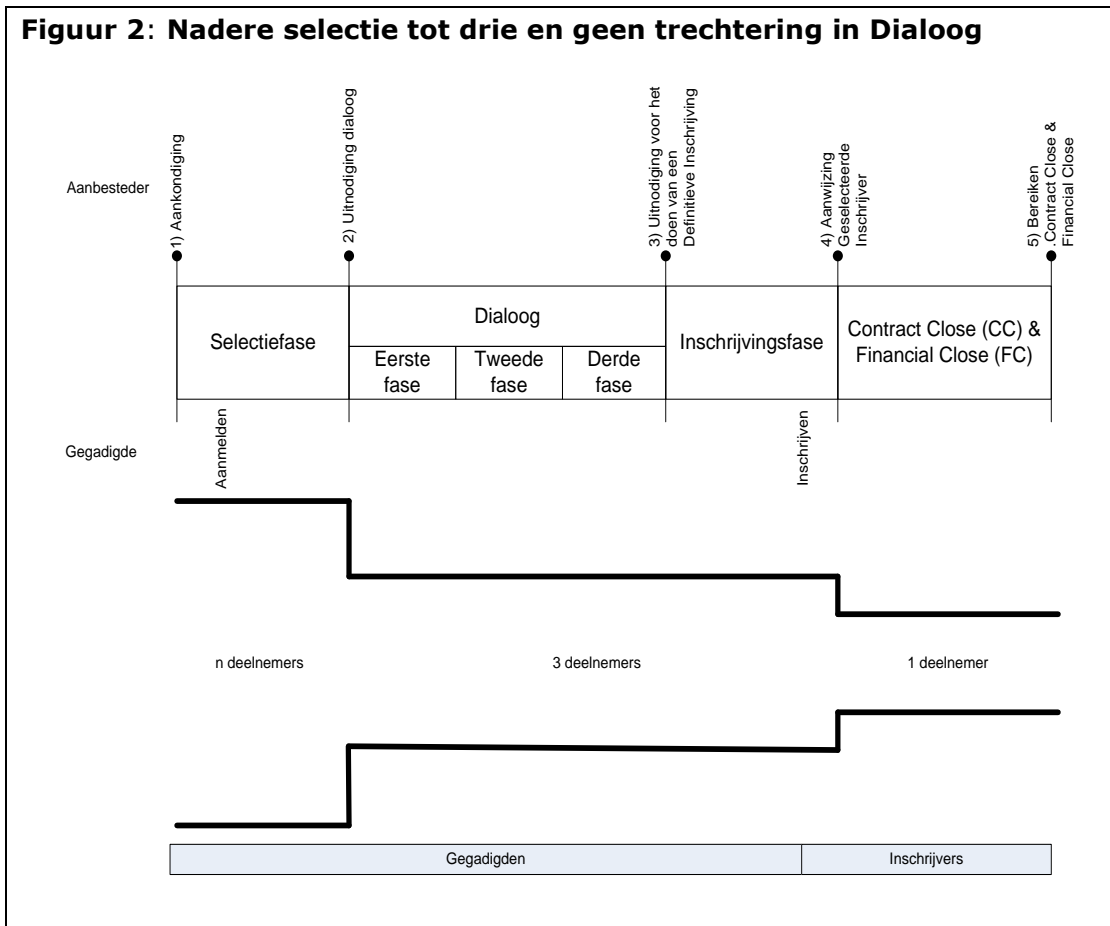
Er zijn twee varianten mogelijk. In de eerste variant worden meer dan drie partijen toegelaten tot de eerste fase van de dialoog en wordt in de eerste fase van de dialoog getrechterd naar drie partijen. Deze variant is weergegeven in Figuur 1.



### Toelichting figuur 1

Vooraf bepaalt de Aanbesteder hoeveel partijen hij toe wil laten tot de eerste fase van de dialoog. In de figuur is dit aangegeven met "n deelnemers". In deze variant kunnen dat alle gegadigden zijn die aan de selectie-eisen voldoen (aangegeven met een doorgetrokken lijn), doch ook is mogelijk dat de Aanbesteder door middel van nadere selectie de gegadigden selecteert die hij het meest geschikt acht (aangegeven met de inspringende stippellijn). In deze variant gaan – mits er voldoende gegadigden zijn - in ieder geval meer dan drie partijen naar de eerste fase van de dialoog, omdat in de eerste fase van de dialoog getrechterd wordt naar drie partijen.

In de tweede variant worden slechts drie partijen toegelaten tot de eerste fase van de dialoog. Indien er meer dan drie gegadigden zijn, selecteert de Aanbesteder door middel van nadere selectie (*shortlisten*) de gegadigden die hij het meest geschikt acht. In de eerste fase van de dialoog wordt dan niet meer getrechterd. Deze variant is weergegeven in figuur 2.



*Toelichting figuur 2*

Vooraf bepaalt de Aanbesteder dat hij slechts drie partijen toe wil laten tot de eerste fase van de dialoog. In de figuur is het aantal Gegadigden dat zich aangemeld heeft aangegeven met "n deelnemers". De Aanbesteder kiest uit die Gegadigden door middel van "nadere selectie" de drie Gegadigden die hij het meest geschikt acht. In deze variant gaan deze drie partijen naar de eerste fase van de dialoog, en wordt in die fase niet meer getrechterd. Indien van deze variant gebruik gemaakt wordt, zou de dialoog eventueel uit twee fasen kunnen bestaan.

## *Fasen van de procedure*

### **Selectiefase**

De aanbestedingsprocedure start met aankondiging van de opdracht en de daaropvolgende Selectiefase. Doel van de Selectiefase is het selecteren van geschikte Gegadigden. De Selectie vindt plaats op basis van een beoordeling van de zich aangemeld hebbende Gegadigden op uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen. Eventueel kan reeds in de Selectiefase het aantal (geschikte) Gegadigden dat zal worden uitgenodigd voor de Eerste fase Dialoog worden teruggebracht tot het vooraf beschreven gewenste aantal. In dat geval wordt gebruik gemaakt van "nadere selectie". Dit proces is nader toegelicht in deze handleiding onder paragraaf 3.16.

De Aanbesteder kan ervoor kiezen een aparte Selectieleidraad uit te brengen of om de Selectiefase onderdeel te laten zijn van de Aanbestedingsleidraad.

De Selectiefase is nader beschreven in hoofdstuk 3 van het Model.

Na selectie van Gegadigden zal de dialoogprocedure worden doorlopen. Deze bestaat uit drie fasen:

### **Eerste fase Dialoog**

Doel van de Eerste fase Dialoog is om de Gegadigden (op hoofdlijnen) te informeren over de Aanbestedingsdocumenten. Bij de eerste variant (figuur 1) komt daar nog een tweede doel bij: De tot de Dialoog uitgenodigde Gegadigden dienen in deze fase een Plan van Aanpak of een ander Trechteringproduct in. Dit Plan van Aanpak of Trechteringproduct wordt getoetst aan de kwalitatieve EMVI-criteria en de drie gegadigden met de beste score worden uitgenodigd voor deelname aan de Tweede fase Dialoog.

Gegadigden kunnen gedurende de Dialoog worden verzocht ook andere Dialoogproducten in te dienen.

Als de eerste fase van de Dialoog niet nodig is om te trechteren omdat de Dialoog is gestart met drie partijen, schuiven de fasen op (wordt de eerste fase eigenlijk de consultatiefase, en de tweede fase de dialoofase en laatste fase).

De Eerste fase Dialoog is nader beschreven in hoofdstuk 4 van het Model.



## **Tweede fase Dialoog**

Doel van de Tweede fase Dialoog is voor alle Gegadigden op gelijke wijze optimalisaties in de Aanbestedingsdocumenten door te voeren. Bij de eerste variant (figuur 1) komt daar nog een tweede doel bij: de Plannen van Aanpak of de voor de trechtering ingediende Dialoogproducten met de Gegadigden te bespreken.

Het lijkt niet verstandig om in de Tweede fase Dialoog al Dialoogproducten in te laten dienen: eerst moeten partijen het in deze consultatiefase eens worden over de belangrijkste uitgangspunten van de DBFM(O)-overeenkomst. Als de uitgangspunten nog niet zijn vastgesteld, kan eigenlijk ook geen zinvol Dialoogproduct uitgevraagd worden.

Tijdens de Tweede fase Dialoog vindt in principe geen trechtering meer plaats. Dit betekent dat in beginsel alle Gegadigden die zijn uitgenodigd voor de Tweede fase Dialoog doorgaan naar de Derde fase. Dit wordt slechts anders indien Gegadigden zich eigener beweging terugtrekken.

De Tweede fase Dialoog is nader beschreven in hoofdstuk 5 van het Model.

## **Derde fase Dialoog**

Tijdens de Derde fase Dialoog zal de Aanbesteder met de Gegadigden de DBFM(O)-Overeenkomst zodanig voorbereiden dat zij daar een Definitieve Inschrijving op kunnen doen.

Bij (complexe) projecten en een nog niet volledig ontwikkelde markt, kunnen in deze fase Dialoogproducten met betrekking tot kritische EMVI-criteria worden uitgevraagd zodat Aanbesteder en Gegadigden hun verwachtingen ten aanzien van de Definitieve Inschrijving op elkaar af kunnen stemmen. Alvorens dergelijke Dialoogproducten kunnen worden uitgevraagd, is dan wel noodzakelijk dat de (belangrijkste) uitgangspunten (o.a. het programma van eisen) zijn vastgesteld. Als uitgangspunten nog wijzigen, heeft het Dialoogproduct niet of nauwelijks waarde.

De Derde fase Dialoog is nader beschreven in hoofdstuk 6 van het Model.

## **Fase Definitieve Inschrijving**

Na het beëindigen van de Dialoog door de Aanbesteder volgt de fase Definitieve Inschrijving.

In deze fase zullen de Gegadigden een Definitieve Inschrijving moeten indienen. Vanaf dit moment worden zij in de leidraad aangeduid met "Inschrijvers". De inschrijvingen moeten voldoen aan alle in het Model gestelde eisen zoals beschreven in paragraaf 7.3 van het Model.

De Definitieve Inschrijvingen worden beoordeeld en gerangschikt op basis van het gunningscriterium van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI).

Dit betekent dat de opdracht op basis van prijs- en kwaliteitsgerelateerde criteria wordt gegund. Deze criteria zijn voor aanvang van de aanbesteding in de Aanbestedingsleidraad uitgewerkt waarbij tevens het relatief gewicht van de criteria is bepaald. Ook de scoresystematiek is in de Aanbestedingsleidraad vooraf uitputtend beschreven.

De fase Definitieve Inschrijving is beschreven in hoofdstuk 7 van het Model.

### **Contract Close en Financial Close**

Na het aanwijzen van een Geselecteerde Inschrijver en (definitieve) gunning zal Contract Close plaatsvinden. Op Contractdatum zullen de verplichtingen zoals vastgelegd in de Overeenkomst ingaan. Uitgangspunt is dat tussen Definitieve Inschrijving en Contract Close geen wijzigingen in de DBFM(O)-Overeenkomst mogelijk zijn.

Deze fase is beschreven in hoofdstuk 8 van het Model.

Na Contract Close zal Financial Close moeten plaatsvinden. Financial Close is het door de Opdrachtnemer sluiten van de financieringsovereenkomsten binnen de in de Overeenkomst vastgelegde termijn.

Deze fase is beschreven in hoofdstuk 8 van het Model alsmede in hoofdstuk 3.1 en bijlage 4 annex 1 van de Overeenkomst.

## **3 Enkele meer beleidsmatige keuzen**

Zoals hiervoor aangegeven, dient er tijdens de voorbereiding van de aanbesteding eerst een aantal meer beleidsmatige keuzen te worden gemaakt. Het gaat hier kort gezegd om de volgende keuzen:

1. Terugbrengen aantal Gegadigden (door middel van nadere selectie of door trechtering in de Eerste fase Dialoog);  
Indien gekozen wordt voor de eerste optie zijn de mogelijkheden om nader te selecteren: Ranken of een combiantie van ranken en loten.
2. Verdeling van Lijstrisico's;  
Optie: laten vervallen van de lijstrisico systematiek

Bovengenoemde keuzen worden hierna op hoofdlijnen toegelicht. Waar nodig zullen deze verderop in de handleiding van een nadere toelichting worden voorzien.

### ***Keuze 1: Terugbrengen aantal Gegadigden***

Doel van iedere aanbesteding is te komen tot het sluiten van de DBFM(O)-Overeenkomst met één Geselecteerde Inschrijver. Dit betekent dat andere Gegadigden in de loop van de aanbesteding zullen moeten afvallen. Het

terugbrengen van het aantal Gegadigden kan op verschillende wijzen en op verschillende momenten in de aanbesteding gebeuren.

**Selectie** van Gegadigden op basis van uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen is als standaard opgenomen in het Model. Na deze eerste selectie kunnen er nog meer dan drie gegadigden zijn. Uit het oogpunt van de transactiekosten is het echter wenselijk om fase 2 en 3 van de Dialoog met niet meer dan drie partijen te doorlopen. Bij drie partijen is er voldoende concurrentie en blijft ook nog concurrentie over indien één van de partijen onverhoopt mocht afvallen.

De eerste keuze die de Aanbesteder moet maken is hoeveel partijen hij toe wil laten tot de Eerste fase Dialoog:

- a) meer dan drie, of
- b) drie

In het eerste geval kiest hij voor de eerste variant zoals hierboven weergegeven in *figuur 1*. Dan zal hij tevens moeten beslissen hoeveel partijen hij tot de Eerste fase Dialoog wil toelaten. Daarbij kan de Aanbesteder ervoor kiezen om alle Gegadigden die zich gekwalificeerd hebben toe te laten, doch hij kan ook besluiten daar een maximum aan te verbinden. Indien het gewenste aantal lager is dan het aantal gekwalificeerde Gegadigden, zal een nadere selectie procedure moeten plaatsvinden. In de Eerste fase Dialoog kan dan vervolgens nog een verdere trechtering tot drie partijen plaatsvinden op basis van een Plan van Aanpak of een ander Trechteringproduct.

In het tweede geval, als slechts drie partijen tot de Eerste fase Dialoog worden toegelaten (zoals hierboven weergegeven in *figuur 2*) zal de Aanbesteder nader moeten selecteren (*shortlisten*) tot drie partijen (indien zich meer dan drie Gegadigden gekwalificeerd hebben).

**Nader selecteren** houdt in dat het aantal geschikte Gegadigden dat wordt uitgenodigd tot deelneming aan de Dialoog al in de Selectiefase wordt teruggebracht. Nader selecteren vindt daarbij plaats op basis van een projectspecifiek in te vullen procedure. Het beleid van Rijkswaterstaat is om alleen nader te selecteren door middel van ranking, danwel een combinatie van ranken en loten. Overigens verplicht de aanbestedingsrichtlijn (2004/18/EG) om bij voldoende geschikte Gegadigden er tenminste drie uit te nodigen tot (de Eerste fase van) de Dialoog.

Tenzij een gegadigde zich tijdens de Dialoog terugtrekt, of de dialoog aanvangt met minder dan drie gegadigden, worden aan het eind van de dialoog altijd drie Gegadigden uitgenodigd tot het doen van een Definitieve Inschrijving.

Ten overvloede zij opgemerkt dat het begrip 'nadere selectie' geen vastomlijnde juridische betekenis heeft.

## **Keuze 2: Verdeling van Lijstrisico's**

### **Optie: mogelijk laten vervallen van de lijstrisicosystematiek**

Bij de voorbereiding van een Project zullen er risico's geïdentificeerd worden waarvan op voorhand nog niet duidelijk is of deze het beste bij Opdrachtnemer of Opdrachtgever verblijven. Deze risico's worden in deze handleiding steeds aangeduid als "Lijstrisico's".

Het is een **optie** om al dan niet met Lijstrisico's te werken. Indien ervoor gekozen wordt om met Lijstrisico's te werken, zijn er de onderstaande mogelijkheden.

De verdeling van deze Lijstrisico's tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever – de zogenaamde allocatie – vindt in de aanbesteding plaats. Uitgangspunt bij de allocatie zou moeten zijn dat een risico gedragen wordt door de partij die het risico het best kan beheersen; vertaald naar prijs is dit de partij die de laagste kosten maakt voor (het beheersen van) het desbetreffende risico.

De verdeling van Lijstrisico's kan op twee verschillende wijzen gebeuren:

- Aanbesteder laat de Inschrijver kiezen welke Lijstrisico's hij voor zijn rekening wil nemen en waardeert het overnemen van Lijstrisico's door de Inschrijver met een fictieve vermindering van de inschrijfprijs. De fictieve vermindering die met het overnemen van een Lijstrisico verkregen kan worden, wordt specifiek per Lijstrisico tijdens de Dialoog vastgesteld en vermeld in bijlage 6 bij het Model.
- Aanbesteder stelt de verdeling van Lijstrisico's **uniform** vast voor alle Gegadigden.

Een inschrijverspecifieke Lijstrisicoverdeling heeft invloed op de voor de Inschrijver geldende Plafondprijs. De Plafondprijs is gebaseerd op het uitgangspunt dat de Inschrijver geen Lijstrisico's overneemt. Naarmate de Inschrijver meer Lijstrisico's voor zijn rekening neemt, wordt de Plafondprijs meer naar boven bijgesteld. De bedragen waarmee de Plafondprijs naar boven wordt bijgesteld, worden specifiek per Lijstrisico tijdens de Dialoog vastgesteld en vermeld in bijlage 6 bij het Model..

## **4 Toelichting Model**

### **Hoofdstuk 1: Inleiding**

#### **Paragraaf 1.1 Aanbestedingsleidraad**

Bij de opzet van het Model is gekozen voor een Aanbestedingsleidraad die als rode draad fungeert, met aanvullingen daarop voor de dialoofasen. Dat wil zeggen dat per dialoofase een aanvulling op de Aanbestedingsleidraad wordt uitgebracht die de betreffende dialoofase beschrijft. De Aanbestedingsleidraad

beschrijft de "rode draad" van de procedure en blijft – behoudens het herstel van fouten (voorzover aanbestedingsrechtelijk toegestaan) – gedurende de gehele aanbesteding ongewijzigd. De selectiefase kan worden opgenomen in de Aanbestedingsleidraad.

Als **optie** is de mogelijkheid opgenomen om voorafgaand aan de Aanbestedingsleidraad een aparte Selectieleidraad uit te brengen die dan alleen de Selectiefase beschrijft. Indien hiervoor gekozen wordt verdient het aandacht om ook in de Selectieleidraad:

- Het systeem met de definities consequent toe te passen en gedefinieerde begrippen met een hoofdletter te schrijven;
- Te zorgen dat alle relevante definities bij de Selectieleidraad worden gevoegd;
- Te verifiëren dat in de Selectieleidraad geen begrippen worden gehanteerd die in de Overeenkomst gedefinieerd worden. Is dat wel het geval, dan verdient aanbeveling om óf die definities toe te voegen aan de lijst, óf (als de definities niet op zichzelf staan) een (leeg) exemplaar van de Overeenkomst bij de selectieleidraad te voegen.

Voor elke dialoofase wordt een aanvulling op de aanbestedingsleidraad uitgebracht, specifiek per fase, onder de naam "Aanvulling aanbestedingsleidraad Dialoofase n". Dubbelingen met de leidraad zelf dienen daarbij vermeden te worden en de uitgangspunten van de leidraad mogen niet wijzigen. Onjuistheden kunnen wel gecorrigeerd worden voor zover dat aanbestedingsrechtelijk is toegestaan.

### **Paragraaf 1.2 Definities**

Omdat een aantal definities in de DBFM(O)-overeenkomst staat, dient de DBFM(O)-overeenkomst (eventueel een niet-ingevuld exemplaar) altijd te worden bijgevoegd. Een lijst met wijzigingen in de definities ten opzichte van de vorige model-leidraad wordt nog opgesteld.

### **Paragraaf 1.3 Aanbesteder**

Indien Aanbesteder het Project mede namens andere medeopdrachtgevende overheden aanbesteedt, kan Aanbesteder dat aangeven in paragraaf 1.3 van de aanbestedingsleidraad.

### **Paragraaf 1.4 Project**

In paragraaf 1.4 van de aanbestedingsleidraad zal Aanbesteder een beknopte omschrijving van het Project en de bijbehorende Projectplanning moeten geven. Ter beschrijving van de Projectplanning kan er – met name indien het een langjarig danwel zeer complex Project betreft – voor gekozen worden om de planning op hoofdlijnen weer te geven in tabelvorm. In die tabel kunnen onder meer de data en perioden worden opgenomen die verband houden met de aanbesteding, de start van de bouw, definitieve ingebruikname en de, onderhoudsperiode. Ook kunnen (eventueel) nog te nemen besluiten hierin worden verwerkt.

### **Paragraaf 1.5 DBFM(O)-Overeenkomst**

De concept DBFM(O)-Overeenkomst wordt (al dan niet nader ingevuld) altijd bij de Aanbestedingsleidraad verstrekt aan Gegadigden. De Aanbestedingsleidraad verwijst namelijk naar definities die in de DBFM(O)-Overeenkomst worden uitgelegd. Op die wijze kunnen alle geïnteresseerde marktpartijen tevens kennis nemen van de voorgenomen Overeenkomst. Het is niet erg als de DBFM(O)-Overeenkomst in deze fase nog niet is ingevuld; nadere invulling kan voorafgaand aan of gedurende de dialoog plaatsvinden. Het ligt voor de hand om aan het eind van de consultatiefase (meestal Tweede fase Dialoog) te proberen de *uitvraag* (o.a. programma van eisen) zoveel mogelijk definitief te maken, zodat in de dialoogfase (meestal Derde fase Dialoog) de overige aspecten van de DBFM(O)-overeenkomst besproken kunnen worden aan de hand van de uitvraag. Indien Aanbesteder voornemens is om Dialoogproducten uit te vragen om de verwachtingen ten aanzien van de definitieve inschrijving op elkaar af te stemmen, is min of meer een voorwaarde dat de voor dat Dialoogproduct relevante uitgangspunten vast staan. Als de uitgangspunten niet vast staan wordt ernstig afbreuk gedaan aan de waarde van het Dialoogproduct en kan beter geen Dialoogproduct gevraagd worden.

### **Paragraaf 1.6 Betalingsregime en Projectfinanciering**

Afhankelijk van het gekozen betalingsregime in de DBFM(O)-Overeenkomst, kan Aanbesteder opnemen dat de Opdrachtnemer bij voltooiing een eenmalige betaling zal ontvangen.

In 2011 waren de eisen inzake de Projectfinanciering:

Ten minste 70% van door financiële instellingen ter beschikking gesteld vreemd vermogen moet ter beschikking zijn gesteld door financiële instellingen die beschikken over een Long-Term Issue Credit Rating afgegeven door Standard & Poor's van tenminste A- of door Moody's van A3 of door Fitch van A-. Maximaal 30% van door financiële instellingen ter beschikking gesteld vreemd vermogen mag ter beschikking zijn gesteld door financiële instellingen die beschikken over een Long-Term Issue Credit Rating afgegeven door Standard & Poor's van tenminste BBB of door Moody's van Baa2 of door Fitch van BBB. Voornoemde eis geldt bij Financial Close. In afwijking hiervan geldt voor Financiers waarvoor Gegadigde een steunverklaring (bijlage 9.4) heeft overgelegd voornoemde eis bij Definitieve Inschrijving in plaats van bij Financial Close.

Voor 2012 is besloten deze eisen voorlopig te handhaven.

De financieringseisen dienen altijd aan de projectspecifieke financieringsstructuur te worden aangepast.

### **Paragraaf 1.7 Beknopte beschrijving aanbestedingsprocedure**

Indien besloten wordt om nadere selectie (shortlisten) toe te passen, zijn er conform het RWS-beleid twee opties:

- Ranken, of
- Combinatie van ranken en loten

Uitsluitend loten is niet toegestaan op grond van het besluit van het DT-RWS dat is medegedeeld bij brief van de DG van 19 oktober 2006.

Het is niet verplicht maar verdient wel aanbeveling om bij nadere selectie een rechtsbeschermingstermijn van toepassing te verklaren.

Indien in de eerste fase van de dialoog getrechterd wordt is ook een rechtsbeschermingstermijn van toepassing (termijn van 15 dagen waarbinnen de afgewezen Gegadigde een procedure kan starten indien hij het niet eens is met de trechteringsbeslissing). Gedurende deze rechtsbeschermingstermijn en de periode dat een eventueel kort-geding loopt, zijn er drie opties:

- a) De procedure loopt gewoon door en een partij die afvalt en een kort geding aanspant blijft meedoen totdat in het kort geding is beslist;
- b) De procedure loopt gewoon door en een partij die afvalt doet NIET meer mee totdat in kort geding anders is beslist;
- c) Zo lang de rechtsbeschermingstermijn loopt staat de procedure stil.

Tenzij er gegronde redenen zijn om daarvan af te wijken, dient in principe gekozen te worden voor optie a), omdat het tijdverlies dan minimaal is en deze regeling tevens een *incentive* voor de gegadigde is om niet "zomaar" te protesteren, aangezien van de protesterende partij wordt verwacht dat hij aan de procedure blijft deelnemen terwijl hij eventuele tegemoetkomingen voor (ontwerp-)kosten misloopt indien blijkt dat zijn klacht niet terecht is.

### **Paragraaf 1.8 Planologische procedure(s)**

Met name indien sprake is van 'vervlechting' van het aanbestedingsproces met bestuursrechtelijke planologische procedure(s), doet Aanbesteder er goed aan om de planning, stand en de voortgang van die planologische procedure(s) te beschrijven in paragraaf 1.8 van de aanbestedingsleidraad, waarbij ook het verband tussen de planologische procedure(s) en de aanbesteding toegelicht wordt.

### **Paragraaf 1.9 Bestuursovereenkomst(en)**

Indien Aanbesteder ter voorbereiding op de aanbesteding een bestuursovereenkomst heeft gesloten, verdient het aanbeveling dat Aanbesteder dit opneemt in paragraaf 1.9 van het Model. Daarbij wordt opgemerkt dat – voor zover uit de bestuursovereenkomst eisen aan het Project voortvloeien – deze in de DBFM(O)-Overeenkomst verwerkt moeten zijn. Tijdens de aanbestedingsprocedure zullen de Gegadigden op de hoogte moeten worden gehouden en deze gegevens actueel. Ook kunnen hier andere relevante omgevingsafspraken worden vermeld.

## ***Hoofdstuk 2: Algemene informatie***

### **Paragraaf 2.3 Rechtsbescherming - forumkeuze**

Gegadigden kunnen een kort geding aanhangig maken tegen op rechtsgevolg gerichte besluiten van Aanbesteder binnen een termijn van 15 kalenderdagen na verzending van dat besluit. Deze termijn is een vervaltermijn. Dit in overeenstemming met de gewijzigde rechtbeschermingsrichtlijn 89/666/EG en met de Wet implementatie richtlijn rechtsbescherming aanbesteden (Wira).

Voor zover het besluit van Aanbesteder – kort gezegd – het voornemen tot gunning betreft (paragraaf 7.9 Model) heeft de termijn van 15 kalenderdagen een standstillkarakter; Aanbesteder mag niet tot gunning overgaan totdat deze termijn is verstreken en uitspraak is gedaan in een eventueel aangespannen kort geding in eerste aanleg. Strikte eerbiediging van de standstilltermijn is geboden, nu in strijd met de standstilltermijn gesloten overeenkomsten in rechte kunnen worden vernietigd.

Op grond van de rechtsbeschermingsrichtlijn en de Wira, moet de gunningsbeslissing de relevante redenen voor dat besluit bevatten alsmede een nauwkeurige omschrijving van de hierboven genoemde termijn. Blijkens de memorie van toelichting op de Wira (Tweede Kamer, vergaderjaar 2008–2009, 32 027, nr. 3, p. 18) moet de Inschrijver helderheid krijgen over op welke dag de opschortende termijn verloopt en hoeveel tijd hij heeft om een kort geding aanhangig te maken. Ook moet de gunningsbeslissing in ieder geval elektronisch of per fax aan de betreffende Inschrijver(s) worden gezonden.

### **Paragraaf 2.5 Aankondiging en Bekendmaking**

Het Model is van toepassing op opdrachten die Europees worden aanbesteed door middel van de concurrentie gerichte dialoog. Dit brengt mee dat een aankondiging van de opdracht zal moeten worden verzonden aan het Bureau Publicaties van de Europese Gemeenschappen. Ook kan de Aanbesteder ervoor kiezen om de opdracht op andere wijze aan te kondigen, bijvoorbeeld door deze bekend te maken op de internetsite [www.aanbestedingskalender.nl](http://www.aanbestedingskalender.nl) en de eigen internetsite van Aanbesteder. Voorts is het mogelijk om een vooraankondiging van de opdracht te publiceren. In paragraaf 2.5 van het Model kan Aanbesteder de wijze van (voor-)aankondiging van de opdracht projectspecifiek invullen.

### **Paragraaf 2.6 Taal**

In beginsel is de taal van de aanbesteding Nederlands. Voor een aantal in deze paragraaf genoemde documenten geldt echter dat deze ook in het Engels, Duits of Frans mogen worden ingediend. Afhankelijk van de aard van het Project – maar ook van bijvoorbeeld de nationaliteit van Gegadigden en de beschikbaarheid van vertalingen van (technische) documenten – kan er voor gekozen worden om delen van de aanbesteding in de Engelse taal toe te staan. Daarbij kan onderscheid worden gemaakt tussen het (mondelinge) taalgebruik tijdens de gesprekken in de Dialoog en de door Gegadigden in te dienen documenten. Ook kan Aanbesteder er voor kiezen om zelf documenten in de Engelse taal beschikbaar te stellen.

### **Paragraaf 2.7 Plafondprijs**

De Plafondprijs is de maximum inschrijfsom. De (contante) waarde van de Definitieve Inschrijving moet dus onder de Plafondprijs blijven. Een Inschrijving boven de Plafondprijs is ongeldig en leidt tot uitsluiting van de Inschrijver. Aanbesteder kan van Gegadigden vergen dat zij gedurende iedere fase van de Dialoog – door middel van een ondertekende verklaring – er voor in staan dat hun Definitieve Inschrijving onder de Plafondprijs zal liggen.



De plafondprijs dient uiterlijk bij aanvang van de Dialoog bekend gemaakt te worden. Eerder is beter omdat Gegadigden zich bij hun oriëntatie en planvorming op deze Plafondprijs zullen richten.

De Plafondprijs kan – voorzover het aanbestedingsrecht dat toelaat - onder bepaalde omstandigheden tijdens de aanbesteding nog worden bijgesteld, bijvoorbeeld in verband met - niet wezenlijke! - scopewijzigingen of alsnog ontstane extra budgettaire ruimte en de wens deze in te zetten voor 'extra' kwaliteit. Hierbij moet wel gewaakt worden voor mogelijke (onrechtmatige) benadeling van eerder afgevallen Gegadigden. Denkbaar is immers dat zij een wezenlijk ander (beter) plan hadden kunnen indienen als ook zij gelegenheid zouden hebben gehad om dit extra budget te benutten.

De Plafondprijs kan per Inschrijver naar boven worden bijgesteld in verband met door de Inschrijver overgenomen Lijstrisico's. Uitgangspunt voor de Plafondprijs is dat de Lijstrisico's bij de Opdrachtgever blijven. Naarmate een Inschrijver meer Lijstrisico's overneemt, zal de plafondprijs meer naar boven worden bijgesteld. Welke waardering aan een bepaald Lijstrisico wordt gegeven, blijkt uit bijlage 6 bij het Model.

### **Paragraaf 2.8.1 Website**

Indien Aanbesteder ten behoeve van de aanbesteding een website heeft ingericht, kan een verwijzing naar die website worden opgenomen in paragraaf 2.8.1 van de aanbestedingsleidraad.

### **Paragraaf 2.8.2 Dataroom - Gegevensverstrekking**

Indien Aanbesteder een virtuele dataroom op een extranet heeft ingericht ten behoeve van een aanbesteding, kan paragraaf 2.8.2 in de aanbestedingsleidraad worden opgenomen.

Veelal zal een separate dataroom-overeenkomst worden gesloten tussen Aanbesteder en de individuele Gegadigden, waarin men zich committeert aan een bepaalde wijze van gebruik. Specifieke voorschriften omtrent het gebruik van de dataroom zijn veelal vastgelegd in een zogenaamd dataroomreglement. Een model dataroom-overeenkomst en het dataroomreglement kunnen als bijlage bij de aanbestedingsleidraad worden gevoegd.

### **Paragraaf 2.8.3 Elektronische communicatie**

In het Model is als uitgangspunt genomen dat communicatie tussen Gegadigden en Aanbesteder langs elektronische weg verloopt, tenzij expliciet anders aangegeven. Hiertoe kan gebruik gemaakt worden van een speciaal daartoe ingesteld e-mailadres bij Aanbesteder en de bovenvermelde dataroom.

Documenten worden zowel in pdf-bestandsformat als in Word-format aangeleverd omdat Gegadigden behoefte hebben aan een Word-versie. Om te voorkomen dat verwarring ontstaat over door Gegadigden aangepaste documenten, is bepaald dat de pdf-versie leidend is. Bij modelformulieren is het de verantwoordelijkheid van Gegadigde om te zorgen dat de voorgeschreven teksten in stand blijven. Anders loopt Gegadigde het risico dat de inschrijving ongeldig wordt verklaard.

## **[Optie voor toepassing vanaf 2013**

### **2.9.3 Uitvindingen**

*(Dit artikel is nog niet opgenomen in de leidraad. In 2012 zal bij D&C contracten ervaring opgedaan worden met een nieuwe regeling voor uitvindingen. Indien dit goed verloopt, kan vanaf 2013 onderstaande bepaling aan de leidraad worden toegevoegd. In het contract dient dan tevens de bijpassende contractbepaling (zie bijlage modelcontract) te worden ingevoegd.)*

Indien een Inschrijver de toepassing van een Uitvinding in zijn Definitieve Inschrijving opneemt, verkrijgt de Aanbesteder met de totstandkoming van een DBFM-overeenkomst met deze Inschrijver:

- a) ten aanzien van de Uitvinding de rechten als omschreven in artikel 17.1 tot en met 17.4 van de DBFM-overeenkomst, en
- b) het recht de Uitvinding in bestaande of nieuwe werken van de Aanbesteder om niet te herhalen, tenzij met betrekking tot de voorwaarden van de licentieovereenkomst vóór de uitnodiging tot Definitieve Inschrijving andersluidende afspraken zijn gemaakt die voor de desbetreffende Inschrijver in Bijlage 16 (*Licentieovereenkomsten Uitvindingen aanbesteding*) bij de DBFM-overeenkomst zijn vastgelegd.

Indien de Inschrijver zijn voornemen tot toepassing van de Uitvinding vóór de uitnodiging Definitieve Inschrijving uitdrukkelijk aan de Aanbesteder heeft medegedeeld, en partijen het resultaat van de daarop volgende onderhandelingen over betaling door de Aanbesteder van een eventuele royalty – met betrekking tot de hierboven sub b) bedoelde herhaling - vóór de uitnodiging Definitieve Inschrijving voor de desbetreffende Inschrijver hebben vastgelegd in Bijlage 16 (*Licentieovereenkomsten Uitvindingen aanbesteding*) bij de DBFM-overeenkomst, komt de bedoelde licentieovereenkomst tot stand door de totstandkoming van de DBFM-overeenkomst.

Indien een Uitvinding onderdeel vormt van de Definitieve Inschrijving zonder dat vóór de uitnodiging tot Definitieve Inschrijving overeenstemming is bereikt over de inhoud van de licentieovereenkomst, verkrijgt de Aanbesteder door het tot stand komen van de DBFM-overeenkomst het recht om de Uitvinding in bestaande of nieuwe werken van de Opdrachtgever om niet te herhalen. De Aanbesteder mag een daartoe strekkende licentieovereenkomst in Bijlage 16 opnemen.

Voor Uitvindingen die geen onderdeel vormen van de Definitieve Inschrijving en waarvan toepassing eerst na het sluiten van de DBFM-overeenkomst wordt overwogen, geldt de regeling zoals opgenomen in artikel 17.6 lid (c) en verder van de DBFM-overeenkomst.]

### **Paragraaf 2.11 Adviescommissies**

Aanbesteder kan Adviescommissies instellen om de beoordeling van het Plan van Aanpak en de kwalitatieve EMVI-criteria uit te voeren. Zie hiervoor paragrafen 2.11 en 4.6.2 van het Model.

Voor de Eerste fase Dialoog zal de samenstelling van Adviescommissies via de Aanvulling aanbestedingsleidraad Eerste fase Dialoog bekend gemaakt moeten worden aan de Gegadigden. Dit met vermelding van naam en functie(s) in het kader van het bieden van volledige transparantie.

### **Paragraaf 2.12 Tenderboard**

Aanbesteder kan zich laten adviseren en ondersteunen door een Tenderboard. De Tenderboard is adviserend aan de interne opdrachtgever van het Project. Zie hiervoor paragraaf 2.12 van het Model.

Voor de Eerste fase Dialoog zal de samenstelling van de Tenderboard via de Aanvulling aanbestedingsleidraad Eerste fase Dialoog bekend gemaakt moeten worden aan de Gegadigden. Dit met vermelding van naam en functie(s) in het kader van het bieden van volledige transparantie.

### **Paragraaf 2.13 Probiteitsfunctionaris**

Naar aanleiding van de marktconsultatie van het DBFM model aanbestedingsleidraad (Rijkswaterstaat), is de functie van Probiteitsfunctionaris als optie opgenomen in het Model. Zie hiervoor paragraaf 2.13 van het Model. De Probiteitsfunctionaris – in de praktijk ook wel aangeduid als 'compliance officer' – is aanwezig bij de bilaterale overleggen tussen Gegadigden en Aanbesteder. De Probiteitsfunctionaris bewaakt daarbij het proces van aanbesteding en houdt toezicht op het beoordelingsproces. Aanbesteder kan er voor kiezen de functie van de Probiteitsfunctionaris verder uit te breiden, dan wel te beperken.

### **Paragraaf 2.15 Belangenverstrengeling**

Verscheidene Aanbesteders kennen een eigen beleid inzake het vaststellen van en omgaan met (mogelijke) belangenverstrengeling met betrekking tot aanbestedingen. Hierin wordt veelal ook aandacht geschonken aan het voorkomen van onaanvaardbare kennisvoorsprongen van Gegadigden die zich (wensen te) bedienen van partijen die (bijvoorbeeld) als adviseur van de Aanbesteder betrokken zijn geweest bij de voorbereiding van de aanbesteding. Het van toepassing zijnde beleidsdocument wordt als bijlage bij de aanbestedingsleidraad gevoegd; voor Rijkswaterstaat is dit de nota 'Scheiding van Belang'.

### **Paragraaf 2.16 Aansprakelijkheid documenten Gegadigde/Inschrijver**

Hier is vastgelegd dat het voldoen aan de eisen van de overeenkomst de verantwoordelijkheid van Opdrachtnemer blijft, ongeacht of de Aanbesteder – tijdens de dialoog - kennis heeft genomen van documenten van de Gegadigde of deze documenten heeft getoetst.

## **Hoofdstuk 3: Selectiefase**

### **Paragraaf 3.4 Eenmalige betrokkenheid (rechts)personen**

De bepaling dat rechtspersonen slechts éénmaal mogen deelnemen blijft voorlopig staan. Het RWS-beleid is om bij procedures met nadere selectie een rechtspersoon slechts éénmaal toe te laten omdat evident is dat bij een dialoogprocedure die doorlopen wordt met slechts drie Gegadigden, het toelaten van twee Gegadigden van hetzelfde concern de mededinging beperkt. Dit is niet per definitie in strijd met het Assitur-arrest aangezien het daar een openbare procedure betrof en een dergelijke beperking bij een openbare procedure niet logisch is. In het artikel van mr T.H. Chen "Inschrijving door zustervenootschappen bij aanbestedingen" (Tijdschrift voor Aanbestedingsrecht, februari 2011) wordt ook uitdrukkelijk geadviseerd om te verbieden dat meerdere vennootschappen uit één concern kunnen inschrijven.

### **Paragraaf 3.6 Gegadigden: SPV's, SPV's i.o.**

Gegadigden zullen zich in de Selectiefase kenbaar maken aan de Aanbesteder. De Gegadigde kan zich aanmelden als een Speciale Project Vennootschap (SPV) indien deze al is opgericht of - indien dit niet het geval is - als een combinatie van (rechts)personen die gezamenlijk handelen namens de SPV i.o. In het laatste geval zal er een penvoerder moeten worden aangewezen.

De DBFM-Overeenkomst zal met de SPV worden gesloten. De SPV moet uiterlijk de dag voor de Contractdatum zijn opgericht. Dit staat ook beschreven in paragraaf 3.6 van het Model.

### **Paragraaf 3.11.3 Eigen verklaring en VOG**

Op grond van de Wet bevordering integriteitsbeoordelingen door het openbaar bestuur (Wet BIBOB) zijn Aanbesteders verplicht een zogenaamde eigen verklaring uit te vragen. Deze eigen verklaring moet bij de concurrentiegerichte dialoog bij het verzoek tot deelneming worden ingediend. De eigen verklaring bestaat nu uit twee delen. Sinds 1 oktober 2011 werkt de Rijksoverheid namelijk, op grond van een afspraak tussen de directeuren inkoop, met de Uniforme eigen verklaring aanbestedingen. In aanvulling daarop wordt de Aanvullende eigen verklaring gevraagd die in bijlage 2.3 van het Model is opgenomen. De eigen verklaringen moet door de Gegadigde, door iedere Aandeelhouder en iedere Belangrijke Onderopdrachtnemer volledig worden ingevuld en ondertekend. Indien sprake is van een SPV i.o. dienen alle (rechts)personen (combinanten) die verzoeken tot deelneming namens de SPV i.o. ingevulde en ondertekende eigen verklaringen in te dienen.

De bewijsstukken die genoemd worden in de eigen verklaringen hoeven pas te worden overgelegd wanneer daar door de Aanbesteder om wordt verzocht. Slechts de in bijlage 2.1 onder Tabblad C vermelde documenten moeten bij het verzoek tot deelneming worden ingediend.

Gezien de hoge transactiekosten bij DBFM-contracten dient de Gegadigde zowel bij aanmelding als bij definitieve inschrijving een actuele VOG over te leggen. Voor de aanmelding geldt dat de VOG standaard gevraagd moet worden en in ieder geval moet zijn overgelegd voordat een Gegadigde gaat deelnemen aan de Dialoog. De reden daarvoor is dat aan de Dialoogfase hoge transactiekosten verbonden zijn en het afbreukrisico derhalve groot is als bij inschrijving pas blijkt dat een inschrijver geen VOG kan krijgen. Bij aanmelding kan de VOG beperkt blijven tot de partijen in het SPV, en hoeft niet gevraagd te worden naar een VOG inzake onderaannemers. Indien een verklaring vergelijkbaar met de VOG niet wordt afgegeven in het land van herkomst, kan worden volstaan met een verklaring onder ede of een plechtige verklaring die ten overstaan van een bevoegde rechterlijke of administratieve instantie, een notaris of een bevoegde beroepsorganisatie van het land van herkomst wordt afgelegd.

### **Paragrafen 3.12 en 3.13 Financieel-economische draagkracht en Technische en organisatorische bekwaamheid**

In afwijking van wat in aanbestedingsprocedures zonder projectfinanciering gebruikelijk is, wordt in een door middel van de concurrentiegerichte dialoog aanbesteed DBFM(O)-project veelal niet geselecteerd aan de hand van de traditionele ervarings- en omzeteisen. In het Model zijn evenwel – met name ten behoeve van middelgrote/kleine DBFM(O)-aanbestedingen – traditionele ervaringseisen op het gebied van technische en organisatorische bekwaamheid als optie opgenomen in paragraaf 3.13. Kern van deze traditionele ervaringseisen is – kort gezegd – dat ervaring moet worden aangetoond op één of meer kerndisciplines van het aanbestede werk. Wat betreft de financieel-economische draagkracht wordt doorgaans geselecteerd op bepaalde minimale gemiddelde historische omzetten.

Uitgangspunt van het Model is dat wordt afgeweken van bovengenoemde traditionele aanpak vanwege de bijzondere (financierings-) structuur van een DBFM(O)-project. Kern van die structuur is dat de Gegadigde zelf zorg moet dragen voor de financiering van het project. Financiële instellingen moeten dus bereid zijn om het vereiste (vreemd) vermogen aan de Gegadigde ter beschikking te stellen op basis van de Overeenkomst. Voor meer bijzonderheden wordt verwezen naar paragraaf 1.6 van het Model.

Noodzakelijke voorwaarde voor die bereidheid is dat de Gegadigde zelf in staat is om een bedrag ter grootte van circa 10% van de totale investering als eigen vermogen te investeren in het project. Dit zal bovendien een eis zijn van de financiers van het resterende vreemd vermogen. Om dit te borgen wordt wat betreft de eisen ten aanzien van financieel economische draagkracht volstaan met de eis dat de Gegadigden kunnen aantonen dat zij in staat zijn dit bedrag als eigen vermogen op te kunnen brengen. Bij hun verzoek tot deelneming moeten Gegadigden Verklaring financieel-economische draagkracht overleggen (conform het model in Bijlage 2.4), ondertekend door een bevoegde vertegenwoordiger van de betreffende financiële instelling(en).

Naast de hiervoor bedoelde financieringsstructuur wordt ook op het gebied van de technische bekwaamheid een afwijkende aanpak gevolgd. Gegeven het grote belang dat de toekomstige Opdrachtnemer, na zijn eventuele aanwijzing als Geselecteerde Inschrijver, daadwerkelijk en tijdig de financiering rond krijgt,

wordt de eis gesteld dat de Gegadigden ervaring aantonen op het gebied van (het verkrijgen van) Projectfinanciering. Wat betreft de technische bekwaamheidseisen wordt bovendien een eis gesteld die ziet op het opgedaan hebben van projectmanagementervaring. Gegadigde dient aan te tonen dat hij het projectmanagement heeft gevoerd op één of meer infrastructurele projecten die aan een aantal in paragraaf 3.13.1 van in het Model omschreven nadere vereisten dienen te voldoen. Onder projectmanagement wordt verstaan het op het niveau waarop de ontwerp- en bouwwerkzaamheden waren geïntegreerd aantoonbaar verantwoordelijk zijn geweest voor of in een leidinggevende rol betrokken te zijn geweest bij een aantal met name genoemde taken. Zie hiervoor paragraaf 3.13.2 van het Model.

Als gezegd kan als optie worden gekozen voor meer traditionele ervaringseisen op het gebied van technische en organisatorische bekwaamheid, deze kunnen in voorkomend geval projectspecifiek worden ingevuld in paragraaf 3.13. Ook zou overwogen kunnen worden om ervaring met specifiek onderhoud in de geschiktheidseisen te betrekken.

Afhankelijk van het verwachte aantal Gegadigden dat in aanmerking komt voor deelname aan de Dialoog kan nadere selectie plaatsvinden. De keuze voor nadere selectie kan met zich brengen dat de aard van de uitgevraagde referentieprojecten afwijkt van de voor DBFM(O)-aanbestedingen gebruikelijke referentieprojecten, ten einde nadere selectie te faciliteren. Het nader selecteren dient bij voorkeur te geschieden aan de hand van voor het project relevante technische ervaringseisen (en dus niet alleen op omvang van de projecten), een en ander om marktvershraling op langere duur te voorkomen. Nader selecteren op omvang of ervaring zou immers telkens dezelfde partijen naar voren halen.

Zie de onderstaande toelichting op paragraaf 3.16 van het Model.

### **Paragraaf 3.16 Nadere selectie procedure**

Voorafgaand aan de aanbesteding zal Aanbesteder een (globaal) beeld hebben van het aantal Gegadigden dat kan voldoen aan de selectie-eisen en daarmee in aanmerking zou kunnen komen voor deelname aan de Dialoog.

Indien Aanbesteder verwacht dat meer dan vijf Gegadigden – in beginsel – in aanmerking komen voor deelname aan de Dialoog, zal hij kunnen kiezen voor het terugbrengen van het aantal geschikte Gegadigden aan het einde van de Selectiefase. Deze optie is opgenomen in paragraaf 3.15 en 3.16 van het Model. Daarbij zal Aanbesteder in voorkomend geval projectspecifiek uitwerking moeten geven aan de nadere selectie procedure. Het beleid van Rijkswaterstaat is dat nadere selectie plaatsvindt door te ranken, danwel door een combinatie van ranken en loten. In dat laatste geval zouden bijvoorbeeld (bij terugbrengen naar vijf partijen) drie partijen gerankt kunnen worden en twee erbij geloot, of (bij terugbrengen naar drie partijen) twee partijen ranken en één erbij loten). De keuze voor nadere selectie kan met zich brengen dat de aard van de uitgevraagde referentieprojecten afwijkt van de voor DBFM(O)-aanbestedingen gebruikelijke referentieprojecten. Zie de toelichting op paragraaf 3.13 van het Model.

## **Hoofdstuk 4: Eerste fase Dialoog**

### **Algemeen**

Voor deze dialoofase kan een aanvulling op de aanbestedingsleidraad worden uitgebracht onder de naam "Aanvulling aanbestedingsleidraad Eerste fase Dialoog". Dubbelingen met de leidraad zelf dienen daarbij vermeden te worden en de uitgangspunten van de leidraad mogen niet wijzigen. Onjuistheden kunnen wel gecorrigeerd worden voor zover dat aanbestedingsrechtelijk is toegestaan.

Het project kan zelf bepalen uit hoeveel fasen de dialoog zal bestaan en wat in die fasen gebeurt. Indien de eerste fase niet nodig is om te trechteren, zou de dialoog wellicht uit minder fasen kunnen bestaan. De leidraad voorziet in twee varianten voor deze fase (zie hieronder onder paragraaf 4.1).

### **Paragraaf 4.1 Doel**

#### *Variant 1*

In de Eerste fase Dialoog van variant 1 wordt voorzien in het uitvragen van een Plan van Aanpak of een Trechteringproduct ten behoeve van de trechtering. Het Plan van Aanpak of het Trechteringproduct zal uitgewerkte voorstellen voor de door de Aanbesteder gestelde kwalitatieve EMVI-criteria moeten bevatten. Bij de trechtering zijn de kwalitatieve EMVI-criteria immers maatgevend; Gegadigden die in de eerste ronde van de dialoog met hun plan of product het beste scoren op de kwalitatieve EMVI-criteria zullen naar verwachting ook de beste kansen hebben om bij Definitieve Inschrijving hoge ogen te gooien. Zaken die niet relevant zijn voor de kwalitatieve EMVI-criteria dienen achterwege gelaten te worden, aangezien deze bij de trechtering geen functie hebben.

Het beleid is om maximaal drie kwalitatieve EMVI-criteria te hanteren. De kwalitatieve EMVI-criteria zijn het "stuur" op de aanbesteding en bij meer dan drie criteria wordt de sturing diffuus. Bij voorkeur zijn de kwalitatieve EMVI-criteria direct gerelateerd aan de risico's of de specifieke doelstellingen van het project. Daarbij is het prettig als criteria direct "meetbaar" zijn, maar dit is niet verplicht.

#### *Variant 2*

Bij variant 2 is trechtering niet aan de orde. In deze variant zou deze dialoofase gebruikt kunnen worden om met de consultatie te beginnen. Indien de Aanbesteder bij variant 2 de dialoog slechts uit twee fasen wil laten bestaan, is de bedoeling dat aan het eind van de consultatiefase de belangrijkste uitgangspunten van de DBFM-overeenkomst worden gefixeerd zodat een stabiele basis ontstaat aan de hand waarvan Gegadigden eventueel in de volgende fase (dialoofase) met voorstellen (in de vorm van Dialoogproducten) kunnen komen met betrekking tot kritische kwalitatieve EMVI-criteria.

## **Paragraaf 4.8 Uitnodiging Tweede fase Dialoog**

### *Variant 1*

Bij variant 1 gaan niet alle partijen door naar de tweede ronde van de dialoog, maar vindt in de eerste ronde een trechtering plaats. Bij deze trechtering zal het Plan van Aanpak/Trechteringproduct getoetst dienen te worden aan de kwalitatieve EMVI-criteria, althans voor zover de aspecten die aan de orde komen in het Plan van Aanpak/Trechteringproduct voldoende houvast geven om op basis van de EMVI-criteria te oordelen. Omdat er in deze fase nog geen sprake is van een inschrijving en de prijs dus nog geen rol speelt, verdient aanbeveling om de score op de EMVI-criteria in deze fase uit te drukken in punten in plaats van in euro's. De waardering van de criteria dient daarbij in principe in dezelfde verhouding plaats te vinden als vermeld op het rekenblad EMVI (bijlage 7 bij de Aanbestedingsleidraad). De criteria die volgens het rekenblad het zwaarst zullen wegen bij de Definitieve Inschrijving, zullen dus ook het zwaarst moeten wegen bij de trechtering. De aanbesteder kan niet afwijken van de in het rekenblad EMVI aangeven verdeling, tenzij hij daarvoor een logische en steekhoudende verklaring heeft (bijvoorbeeld een verschil in betrouwbaarheid van de te beoordelen gegevens). Mocht een ander gewicht aan de criteria toegekend worden dan bij de definitieve beoordeling, dan zal dit dus vooraf (!) goed gemotiveerd moeten worden.

Als **bijlage 1** is bij deze handleiding gevoegd een rekenblad ten behoeve van de trechtering conform bovengenoemde uitgangspunten.

## **Paragraaf 4.9 Tegemoetkoming (ontwerp)kosten**

Als tegemoetkoming in de kosten van het indienen van een Plan van Aanpak of Trechteringproduct kan aan Gegadigden een tegemoetkoming (ontwerp)kostenvergoeding worden betaald. Het beleid van RWS is dat de vergoeding niet hoger is dan 50% van de gemaakte kosten door de Gegadigde.

Voor deelname aan de Selectiefase ontvangen Gegadigden geen vergoeding.

Aanbesteder kan ervoor kiezen om een tegemoetkoming (ontwerp)kostenvergoeding uitsluitend te betalen na indiening van een geldige Definitieve Inschrijving. Aanbesteder kan er echter ook voor kiezen om reeds na het indienen van een geldig Plan van Aanpak of Trechteringproduct, een vergoeding te geven. Op deze wijze ontvangen de Gegadigden die een Plan van Aanpak of Trechteringproduct hebben ingediend, maar die niet zijn uitgenodigd tot verdere deelname aan de aanbesteding, toch een vergoeding voor de door hen gedane moeite.

Gegadigden die niet aan de voorwaarden voor het Plan van Aanpak of Trechteringproduct hebben voldaan c.q. die geen geldige Definitieve Inschrijving hebben gedaan ontvangen geen vergoeding. Gegadigden die worden uitgesloten op grond van paragraaf 3.15 Model ('uitsluiting') ontvangen evenmin een vergoeding.



Aanbesteder kan bepalen dat Gegadigden die zijn uitgenodigd tot deelname aan de volgende fase van de aanbestedingsprocedure, maar die zich niettemin terugtrekken, geen aanspraak hebben op enige tegemoetkoming in de (ontwerp)kosten (zie paragraaf 2.4 Model).

Wanneer Aanbesteder de aanbesteding – om hem moverende redenen – tussentijds afbreekt, zal de Aanbesteder de Gegadigden afhankelijk van het stadium waarin de aanbestedingsprocedure zich bevindt en afhankelijk van de tot dan toe door de Gegadigden gepleegde inspanningen, een door de Aanbesteder vast te stellen redelijke vergoeding betalen voor de door de Gegadigde gemaakte kosten, met dien verstande dat deze vergoeding niet hoger zal zijn dan de vergoeding die Gegadigden zouden hebben ontvangen na indiening van een Plan van Aanpak/Trechteringproduct of Dialoogproduct dat aan de voorwaarden voldoet, dan wel na indiening van een geldige Definitieve Inschrijving. (zie paragraaf 2.4 Model)

In de praktijk ziet men een onderscheid met betrekking tot de aan de Geselecteerde Inschrijver te betalen tegemoetkoming in de (ontwerp)kosten. In sommige gevallen ontvangen alle Inschrijvers – inclusief de Geselecteerde Inschrijver – een vergoeding. In andere gevallen ontvangt de Geselecteerde Inschrijver geen vergoeding. In dat laatste geval zullen Inschrijvers de kosten van de aanbesteding verdisconteren in hun Inschrijfsom. RWS kiest ervoor om aan alle Inschrijvers die een geldige Definitieve inschrijving hebben gedaan (dus ook aan de winnaar) een vergoeding te betalen.

De tegemoetkoming (ontwerp)kosten wordt niet betaald voor het verstrijken van minimaal de rechtbeschermingstermijn van 15 kalenderdagen als bedoeld in paragraaf 2.3 van het Model. Vaak wordt pas na Financial Close tot vergoeding overgegaan.

## ***Hoofdstuk 5: Tweede fase Dialoog***

### **Algemeen**

Voor deze dialoofase kan een aanvulling op de aanbestedingsleidraad worden uitgebracht onder de naam "Aanvulling aanbestedingsleidraad Tweede fase Dialoog". Dubbelingen met de leidraad zelf dienen daarbij vermeden te worden en de uitgangspunten van de leidraad mogen niet wijzigen. Onjuistheden kunnen wel gecorrigeerd worden voor zover dat aanbestedingsrechtelijk is toegestaan.

Het project kan zelf bepalen uit hoeveel fasen de dialoog zal bestaan en wat in die fasen gebeurt. Indien de eerste fase niet nodig is om te trechteren, zou de dialoog wellicht uit minder fasen kunnen bestaan. Ook is denkbaar dat tijdens de dialoog besloten wordt een extra fase toe te voegen.

Bij variant 1 kan de Aanbesteder tijdens de Tweede fase Dialoog de consultatie starten en tevens een terugkoppeling geven op het door de Gegadigden in de eerste fase ingediende Plan van Aanpak of Trechteringproduct. Bedoeling is bij

deze variant tevens dat aan het eind van deze fase de belangrijkste uitgangspunten van de DBFM-overeenkomst worden gefixeerd zodat een stabiele basis ontstaat aan de hand waarvan Gegadigden eventueel in de volgende fase met voorstellen (in de vorm van Dialoogproducten) kunnen komen met betrekking tot kritische kwalitatieve EMVI-criteria.

Bij variant 2 kan, indien in de Eerste fase Dialoog de consultatie reeds heeft plaatsgevonden, eventueel reeds in deze fase de DBFM(O)-overeenkomst met de Gegadigden definitief worden vastgesteld, zodat de Gegadigden na afsluiting van de Dialoog een Definitieve Inschrijving kunnen doen. Bij (complexe) projecten en een nog niet volledig ontwikkelde markt, zou deze fase bij variant 2 kunnen aanvangen met het uitvragen van Dialoogproducten met betrekking tot kritische kwalitatieve EMVI-criteria zodat Aanbesteder en Gegadigden hun verwachtingen op elkaar af kunnen stemmen.

## ***Hoofdstuk 6: Derde fase Dialoog***

### **Algemeen**

Voor deze dialoof fase kan een aanvulling op de aanbestedingsleidraad worden uitgebracht onder de naam "Aanvulling aanbestedingsleidraad Derde fase Dialoog". Dubbelingen met de leidraad zelf dienen daarbij vermeden te worden en de uitgangspunten van de leidraad mogen niet wijzigen. Onjuistheden kunnen wel gecorrigeerd worden voor zover dat aanbestedingsrechtelijk is toegestaan.

Voor variant 1 geldt dat in deze fase de dialoog gevoerd zal worden over de wijze waarop de Gegadigden aan de in de vorige fase vastgestelde uitvraag zouden kunnen voldoen. Bij (complexe) projecten en/of een nog niet volledig ontwikkelde markt, zouden in deze fase Dialoogproducten uitgevraagd kunnen worden met betrekking tot kritische kwalitatieve EMVI-criteria zodat Aanbesteder en Gegadigden hun verwachtingen op elkaar af kunnen stemmen. Daarna kan in deze fase de DBFM(O)-overeenkomst met de Gegadigden definitief worden vastgesteld, zodat de Gegadigden na afsluiting van de Dialoog een Definitieve Inschrijving kunnen doen.

Voor variant 2 zal deze fase waarschijnlijk niet meer nodig zijn.

### **Paragraaf 6.7 (Lijst)risico's (Optie)**

Bij variant 1 vindt, nadat in de Tweede fase van de Dialoog de definitieve beschrijvingen van de Lijstrisico's zijn vastgesteld, in de Derde fase Dialoog de Lijstrisicoverdeling plaats. De wijze waarop verdeling van Lijstrisico's kan plaatsvinden is hiervoor beschreven onder 'Keuze 2'.

Bij variant 2 zou eventueel de lijstrisicoverdeling al in de Tweede fase Dialoog kunnen plaatsvinden.

In het systeem van de DBFM(O)-Overeenkomst kan een risico liggen bij:

- a. de Opdrachtnemer (Risico Opdrachtnemer); of
- b. de Opdrachtgever (Geval van Vergoeding); of
- c. het risico wordt gedeeld: als een (i) Geval van Uitstel en een Geval van Uitgestelde Voltooiing, of als een (ii) Geval van Overmacht.

De Gevallen van Overmacht zijn vastgesteld door de Opdrachtgever en zijn limitatief opgenomen in de DBFM(O)-Overeenkomst. Deze maken geen deel uit van het proces van Lijstrisicoverdeling in de Dialoog.

Uitgangspunt in de DBFM(O)-Overeenkomst is dat alle Lijstrisico's bij Opdrachtgever liggen en dus een Geval van Vergoeding zijn (sub b).

Door een Lijstrisico van Opdrachtgever over te nemen als een Risico Opdrachtnemer (sub a) of Geval van Uitstel en Geval van Uitgestelde Voltooiing (sub c) verkleint de Gegadigde de risicobelasting van Opdrachtgever. Hiervoor wordt de Gegadigde beloond, in die zin dat de Plafondprijs wordt aangepast. Ook leidt het overnemen van Lijstrisico's in de EMVI-waadering tot een lagere fictieve inschrijfprijs voor de betreffende Gegadigde.

## ***Hoofdstuk 7: Definitieve Inschrijving***

### **Paragraaf 7.2 Inhoud Definitieve Inschrijving**

Aandachtspunt is dat de checklist definitieve inschrijving in artikel 7.2. en de bijlagen betreffende definitieve inschrijving op elkaar aan moeten sluiten (zelfde onderdelen in zelfde volgorde).

Indien het wenselijk is de projectplanning of het Dialoogproduct Format Oorspronkelijk Financieel Model tijdens de dialoog te vragen, dan verdient het aanbeveling dit op te nemen bij de omschrijving Derde fase Dialoog.

Indien financiering van de EIB wordt betrokken, zal de opgaaf van de Bruto Beschikbaarheidsvergoeding (punt 2) conform de door de EIB aan gegadigde bekend gemaakte reference rates moeten plaatsvinden.

### **Paragraaf 7.5 Indiening van de Definitieve Inschrijving**

Het is verstandig om de kwalitatieve onderdelen van de inschrijving (die beoordeeld moeten worden door een beoordelingscommissie) een aantal (drie à vier) weken eerder in te laten dienen dan het prijsdeel, de planning en eventuele (direct meetbare) prestatiecriteria. Zowel voor de Aanbesteder als voor de Inschrijver levert dit een efficiënt proces op. De Aanbesteder kan dan alvast starten met de beoordeling, zodat bij het indienen van de overige onderdelen van de inschrijving de beoordeling al grotendeels zal zijn afgerond en kort na het indienen van de overige onderdelen de volledige uitslag van de aanbesteding bekend zal kunnen worden gemaakt. De Inschrijver kan in deze

periode de technische *due diligence* doen, zodat deze is afgerond als de prijs moet worden ingediend, waardoor de Inschrijver scherper kan inschrijven.

### **Paragraaf 7.6 Contante waarde Definitieve Inschrijving**

Bij grote, langdurige Projecten is het van belang dat de Contante Waarde (CW) van de Definitieve Inschrijving wordt 'geneutraliseerd' om te voorkomen dat de CW van een Definitieve Inschrijving met een korte oplevertijd hoger uitpakt dan de CW van een Definitieve Inschrijving met een langere oplevertijd. Dat laatste zou immers een *incentive* voor Inschrijvers kunnen zijn om pas later op te leveren.

Door middel van neutraliseren wordt op rekenkundige wijze bewerkstelligd dat een snellere oplevering tot een gunstige waardering van de Definitieve Inschrijving leidt op het onderdeel prijs. Het Model neemt als uitgangspunt dat de contante waarde van de Inschrijving geneutraliseerd wordt.

Indien de beschikbaarheidsdatum van het Project wordt voorgeschreven, voegt het neutraliseren van de contante waarde van de Definitieve Inschrijving niets toe aan de beoordeling op prijs. Aanbesteder kan er in dat geval voor kiezen om het neutraliseren van de Definitieve Inschrijving achterwege te laten.

### **Paragraaf 7.7.2 Gunningscriterium**

Afhankelijk van de waarde die de Aanbesteder toekent aan de kwaliteit van het project in relatie tot de prijs, zal een verhouding tussen prijs en kwaliteit moeten worden gekozen. Gebruikelijk is om voor kwaliteit een bedrag tussen 30 en 60% van de raming ter beschikking te stellen.

Indien met Lijstrisico's wordt gewerkt zal, indien de Gegadigde Lijstrisico's overneemt, sprake zijn van een fictieve vermindering van de inschrijfsom en aanpassing van de Plafondprijs naar boven. Hoewel de Aanbesteder hier een vrij grote beoordelingsvrijheid heeft mogen deze fictieve vermindering op de contante waarde van de Definitieve Inschrijving en de aanpassing van de Plafondprijs niet disproportioneel zijn. Belangrijk is bovendien dat een Gegadigde vooraf moet weten op welke waarde de Aanbesteder een risico heeft ingeschat. Dat is mogelijk omdat Aanbesteder vooraf de fictieve verminderingen en aanpassingen bekend maakt voor elk Lijstrisico dat geheel of gedeeltelijk door Opdrachtnemer wordt overgenomen. Op die manier kunnen de Gegadigden zelf hun risicoprofiel optimaliseren met de wetenschap hoe dit uitwerkt in de uiteindelijke beoordeling van de Definitieve Inschrijving.

### **Paragraaf 7.10 Tegemoetkoming (ontwerp)kosten**

Zie de toelichting bij paragraaf 4.9 van het Model.

## **Hoofdstuk 8: Definitieve Gunning / Contract Close en Financial Close**

### **Paragraaf 8.2 Gestanddoeningstermijn**

In paragraaf 8.2 van het Model wordt de gestanddoeningstermijn geregeld, gedurende welke termijn de Inschrijver zijn Definitieve Inschrijving gestand met doen. Aanbesteder kan hier – wederom afhankelijk van onder meer de aard en omvang van de opdracht en de omstandigheden in de markt – zelf een keuze maken voor de duur van de gestanddoeningstermijn. Bij aanbestedingen volgens de concurrentiegerichte dialoog die resulteren in een DBFM(O)-Overeenkomst is het niet ongebruikelijk om een relatief lange gestanddoeningstermijn uit te vragen. De marktomstandigheden moeten dit echter wel toelaten. In verband met het feit dat in de nieuwe werkwijze eerst de dialoog wordt afgesloten en dan achtereenvolgens het kwalitatief deel en het prijsdeel met planning worden ingediend (zie de toelichting hierboven bij paragraaf 7.5), zal de gestanddoeningstermijn toereikend moeten zijn voor:

- a) Beoordeling restant kwalitatief deel (planning en prestatiecriteria) en prijsdeel
- b) Alcateltermijn (15 dagen)
- c) Het bereiken van Financial close

Ten einde Inschrijvers te beschermen tegen prijsstijgingen van bouw- en inrichtingskosten gedurende de gestanddoeningstermijn kan Aanbesteder (optioneel) kiezen om de kosten vanaf de verwachte datum Contract Close tot de werkelijke datum Contract Close te indexeren, waarbij het niet-geïndexeerde deel van de beschikbaarheidsvergoeding de grondslag voor indexering vormt. Deze optie ziet dus niet op de periode tussen Contract Close en Financial Close.

### **Bijlagen**

Indien niet met bepaalde opties gewerkt wordt dient de nummering van de bijlagen niet gewijzigd te worden maar dient te worden opgenomen: **“Bijlage [n]: vervallen”**.

(Ook voor alle opties in de tekst van de leidraad die *genummerd* zijn geldt dat de nummering niet gewijzigd wordt doch het woord “vervallen” achter het nummer wordt opgenomen. )

### **Bijlage 6: Lijstrisico's**

De systematiek van de lijstrisico's is gewijzigd in die zin dat in de vorige leidraad met “opslagen” werd gewerkt voor een risico dat de Opdrachtnemer niet wilde overnemen, en nu met een “fictieve vermindering” voor een risico dat de Opdrachtnemer wel overneemt. Dit werkt door in het rekenblad EMVI (zie bijlage 7). In het rekenblad EMVI worden de lijstrisico's die de Opdrachtnemer overneemt, als een fictieve vermindering van de inschrijfprijs verwerkt.

**Bijlage 7: EMVI-tabel en rekenblad**

In de EMVI-tabel worden de aandachtspunten puntsgewijs vermeld, zodat deze in één oogopslag helder zijn. Desgewenst kunnen deze aandachtspunten nog aanvullend in een tekst omschreven worden.

Verder zijn de lijstrisico's optioneel in het rekenblad EMVI opgenomen. Punt van aandacht is dat, als gevolg daarvan, het overnemen van lijstrisico's nu leidt tot een vermindering van de inschrijfprijs, terwijl bij de vorige leidraad het niet overnemen leidde tot een opslag. (zie commentaar hierboven bij bijlage 6).

## Bijlage 1 bij de handleiding

### Rekenblad Trechtering Eerste fase Dialoog

Trechtering in Eerste fase Dialoog op basis van EMVI-criteria

Criterion	Subcriterium	Maximale score (punten)	Beoordelings- cijfer	Behaalde score (punten)	Totalen (punten)
1. [geel gemarkeerd] (kwaliteitscriterium)	1.1 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
	1.2 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
2. [geel gemarkeerd] (kwaliteitscriterium)	2.1 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
	2.2 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
3. [geel gemarkeerd] (kwaliteitscriterium)	3.1 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
	3.2 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
	3.3 [geel gemarkeerd]	[geel gemarkeerd]			
Kwaliteitsscore kwaliteitscriterium 1 t/m 3					
Totale kwaliteitsscore					

Geel gemarkeerd: ingevuld bij de uitvraag  
 Grijs gemarkeerd: invullen nadat de beoordelingscijfers zijn vastgesteld

### Maximale kwaliteitswaarde

In het rekenblad Trechtering Eerste fase Dialoog is vermeld wat de maximaal te behalen kwaliteitsscores zijn. Deze zijn zichtbaar gemaakt op het niveau subcriterium.

### Beoordelingscijfer

Op het niveau waarop de maximale kwaliteitsscore zichtbaar gemaakt is, wordt ook een beoordelingscijfer gegeven.

De reeks beoordelingscijfers loopt van 10 tot en met 2. Een door het beoordelingsteam toegekend beoordelingscijfer betreft telkens een teamresultaat in consensus en geen gemiddelde van individuele beoordelingscijfers. Ten opzichte van de cijferreeks 10 t/m 2 mag door het team nog slechts een verdere verfijning op een half punt nauwkeurig toegekend worden, derhalve 10 - 9,5 - 9 - 8,5 enzovoort. Bij voorkeur dienen hele cijfers gegeven te worden; de halve punten worden alleen gebruikt als het beoordelingsteam dit echt nodig vindt.

### Behaalde kwaliteitsscore

Bij het beoordelingscijfer 10 wordt de maximale kwaliteitsscore toegekend. De relatie tussen 'Beoordelingscijfer' en 'Behaalde kwaliteitsscore' is verder lineair. Onderstaande tabel bevat het overzicht van de beoordelingscijfers met bijbehorende kwaliteitsscores.

<b>Beoordelingscijfer</b>	<b>Waardering</b>	<b>% van maximale kwaliteitsscore</b>
<b>10</b>	Uitmuntend	<b>100</b>
<b>9</b>	Uitstekend (veel meerwaarde)	<b>75</b>
<b>8</b>	Goed (aanzienlijke meerwaarde)	<b>50</b>
<b>7</b>	Ruim voldoende (duidelijk aanwijsbare meerwaarde)	<b>25</b>
<b>6</b>	Neutraal (geen meerwaarde)	<b>0</b>
<b>5</b>	Onvoldoende	<b>- 25</b>
<b>4</b>	Ruim onvoldoende	<b>- 50</b>
<b>3</b>	Slecht	<b>- 75</b>
<b>2</b>	Zeer slecht	<b>- 100</b>

De lineaire relatie: 'Behaalde kwaliteitsscore' = ('Beoordelingscijfer' - 6)/4 \* 'Maximale kwaliteitswaarde'.