

# **Handleiding Aanbestedingsleidraad DBFMO Huisvesting [2012]**

Behorende bij de  
**Rijksbreed model Aanbestedingsleidraad DBFMO Huisvesting [2012]**

**3 januari 2012**

# 1 Inleiding

## **Aanbestedingsleidraad versie Huisvesting**

Dit is de handleiding behorende bij de Aanbestedingsleidraad versie Huisvesting d.d. 3 januari 2012 (hierna: het Model) voor projecten volgens de DBFMO-Overeenkomst.

### *Structuur van het Model*

#### **Mogelijkheid meerdere versies Aanbestedingsleidraad**

Bij de opzet van het Model is gekozen voor de mogelijkheid om in iedere fase van de aanbestedingsprocedure een aangepaste versie van de Aanbestedingsleidraad te verstrekken. Op deze wijze kan Aanbesteder de Aanbestedingsleidraad actualiseren en per fase verder uitwerken wat de procedure zal zijn en wat van de gegadigden verwacht wordt.

Voor een nadere uitwerking wordt verwezen naar de toelichting op paragraaf 1.1 in hoofdstuk 4 van deze handleiding.

#### **Keuzemogelijkheden**

Het Model bevat een aantal keuzemogelijkheden voor de inrichting van de aanbesteding. Een voorbeeld daarvan is de keuze of in de Eerste fase Dialoog het aantal Gegadigden in de dialoog al dan niet wordt teruggebracht (*trechteren*). Hier is sprake van twee "varianten". Daarnaast zijn er nog een aantal andere keuzemogelijkheden. De keuzemogelijkheden worden chronologisch – dat wil zeggen: in de volgorde waarin zij in het Model voorkomen - besproken in hoofdstuk 4 van deze handleiding.

Een aantal tussen [vierkante blokhaken] geplaatste zinsdelen in het Model behoeven slechts projectspecifiek worden ingevuld door de Aanbesteder en spreken voor zich (bijvoorbeeld data, adressen en aantallen).

#### **Opbouw handleiding**

Deze handleiding is bedoeld als hulpmiddel voor Aanbesteders bij het inrichten van hun projectspecifieke Aanbestedingsleiden. 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 keuzemogelijkheden toegelicht.

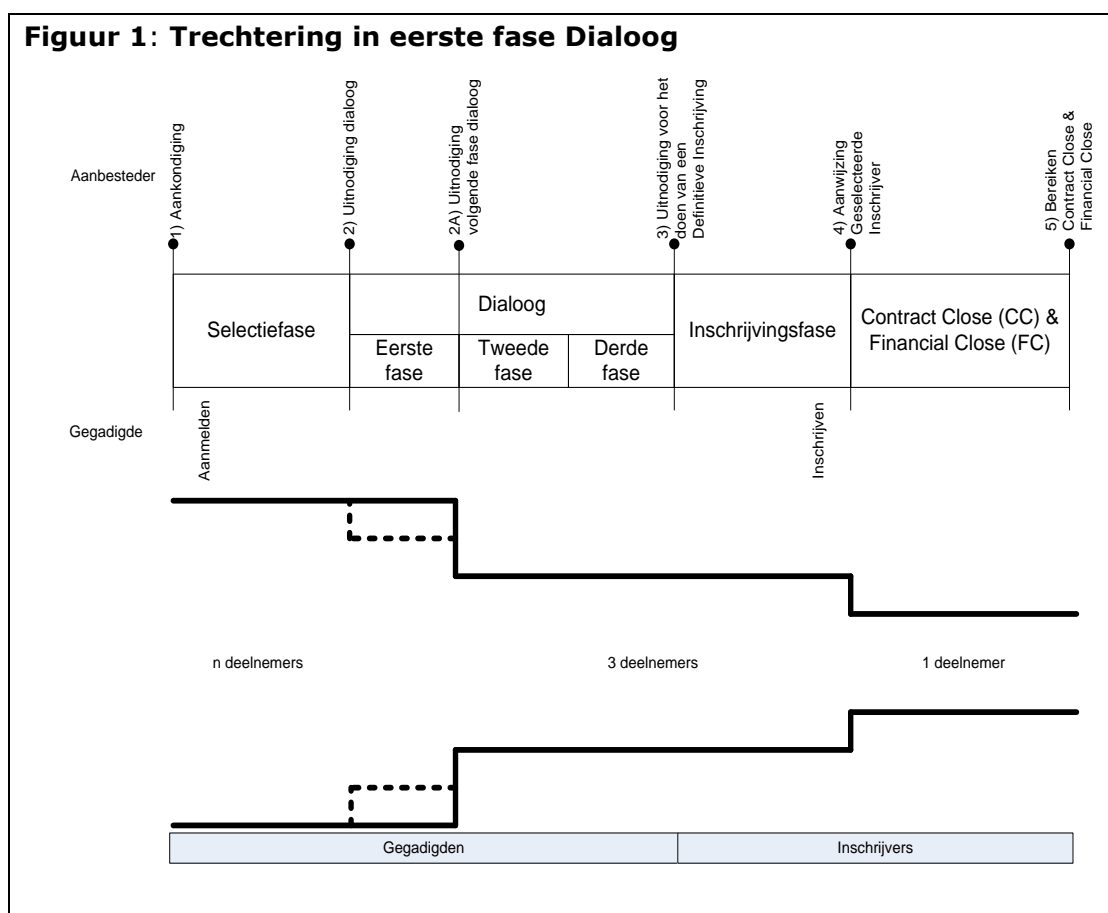
Ten slotte wordt in hoofdstuk 4 een chronologische toelichting gegeven op de meest wezenlijke onderwerpen van het Model. Deze onderwerpen worden dus behandeld in de volgorde waarin zij in het Model voorkomen, steeds onder verwijzing naar het betreffende paragraafnummer.

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.

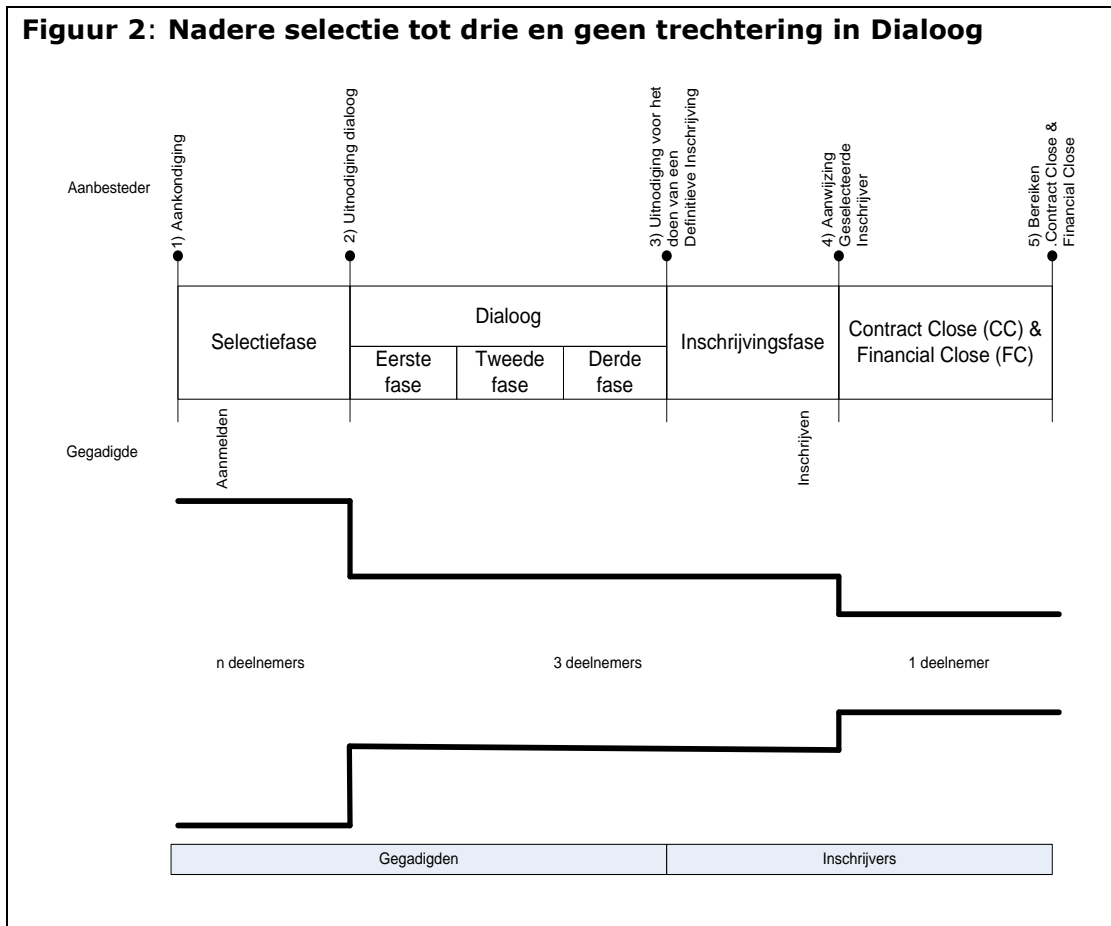
Er zijn twee varianten mogelijk. In de eerste variant worden meer dan drie partijen toegelaten tot de eerste fase van de dialoog en wordt in de eerste fase van de dialoog getrechterd naar drie partijen. Deze variant is weergegeven in Figuur 1.



### 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 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.

**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 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, waaronder de concept DBFMO-overeenkomst en de daarbij behorende bijlagen, en om deze Aanbestedingsdocumenten te optimaliseren.

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 in. Dit Plan van Aanpak wordt getoetst aan het element kwaliteit van het gunningscriterium economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). De drie gegadigden met de beste score worden uitgenodigd voor deelname aan de Tweede fase Dialoog.

Bij de tweede variant (figuur 2) nemen drie partijen deel aan de Eerste fase Dialoog. Een Plan van Aanpak is bij de tweede variant derhalve niet noodzakelijk als middel om te trechteren. Toch kan ook bij de tweede variant desgewenst een Plan van Aanpak worden uitgevraagd. In dat geval zal dat gebeuren met het doel om in de Eerste fase Dialoog te bespreken welke oplossingsrichtingen het beste voldoen aan de behoefte van de Aanbesteder.

Gegadigden kunnen bij de tweede variant ook worden verzocht om in plaats van een Plan van Aanpak een of meer andere Dialoogproducten in te dienen.

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 en de DBFMO-overeenkomst met de Gegadigden zodanig voor te bereiden dat zij daarop hun Indicatieve Aanbieding en uiteindelijk hun Inschrijving kunnen doen.

Bij de eerste variant (figuur 1) komt daar nog een tweede doel bij: de Plannen van Aanpak met de Gegadigden te bespreken.

Bij de tweede variant (figuur 2) kunnen Dialoogproducten die de Aanbesteder heeft uitgevraagd worden besproken.

Tijdens de Tweede fase Dialoog vindt geen trechtering meer plaats. Alle Gegadigden die zijn uitgenodigd voor de Tweede fase Dialoog gaan door naar de Derde fase Dialoog. 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**

Aan het begin van de Derde fase Dialoog dienen Gegadigden een Indicatieve Aanbieding in. De Aanbesteder zal de Indicatieve Aanbieding toetsen op technische en financiële passendheid en zal de verschillende onderdelen van de Indicatieve Aanbieding in hun onderlinge samenhang beoordelen. De (toetsing en beoordeling van) de Indicatieve Aanbieding zal vervolgens in de dialooggesprekken met de Gegadigden worden besproken.

Tijdens de Derde fase Dialoog zal de Aanbesteder met de Gegadigden de DBFMO-Overeenkomst verder voorbereiden zodat zij daar hun Inschrijving op kunnen doen.

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

### **Fase Inschrijving**

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

In deze fase zullen de Gegadigden een 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 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 dienen voor aanvang van de dialoog (derhalve uiterlijk in de Aanbestedingsleidraad versie Eerste fase Dialoog) uitgewerkt te zijn, waarbij tevens het relatief gewicht van de criteria is bepaald. Ook de scoresystematiek is in de Aanbestedingsleidraad die voorafgaat aan de start van de Dialoog uitputtend beschreven.

De fase 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 Inschrijving en Contract Close geen wijzigingen in de DBFMO-Overeenkomst mogelijk zijn.

Na Contract Close zal Financial Close moeten plaatsvinden. Financial Close is de datum waarop de opschortende voorwaarden die zijn opgenomen in de Financieringsovereenkomsten zijn vervuld of vervallen.

Deze fase is beschreven in hoofdstuk 8 van het Model alsmede in artikel 3.2 van de Overeenkomst.

### 3 Enkele keuzemogelijkheden

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

1. Terugbrengen aantal Gegadigden (door middel van nadere selectie in de Selectiefase of door trechtering in de Eerste fase Dialoog); Indien gekozen wordt voor de eerste optie vindt nadere selectie plaats op basis van een projectspecifiek in te vullen procedure;
2. Verdeling van de risico's.

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 DBFMO-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. Deze overweging kan overigens ook reeds aan de orde zijn bij de Eerste fase Dialoog. 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.

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 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. 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 risico's***

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.

De verdeling van deze risico's tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever – de zogenaamde allocatie – vindt in de aanbesteding plaats.

In Bijlage 1 bij het rijksbrede model voor de DBFMO-overeenkomst (versie Huisvesting) is in de definities van "Geval van Uitstel", "Geval van Uitgestelde Voltooiing" en "Geval van Vergoeding" tussen vierkante haken een aantal opties opgenomen. Aan de hand van deze opties stelt Aanbesteder de verdeling van risico's uniform vast voor alle Gegadigden. De Aanbesteder kan besluiten om aan de opgenomen opties projectspecifieke risico's toe te voegen.

## **4 Toelichting Model**

### ***Hoofdstuk 1: Inleiding***

#### **Paragraaf 1.1 Aanbestedingsleidraad**

Bij de opzet van het Model is gekozen voor een modulaire opbouw. Dat wil zeggen dat de Aanbestedingsleidraad zich leent voor opsplitsing in verschillende versies, die elk een deel (fase) van de aanbesteding beschrijven. Er hoeft echter niet altijd van deze mogelijkheid gebruik te worden gemaakt. Een in de praktijk wel gehanteerde verdeling is die in een Selectieleidraad en een Aanbestedingsleidraad versie Dialoog, waarbij die laatste leidraad de gehele aanbesteding vanaf de Selectiefase beschrijft. Met name in langdurige aanbestedingstrajecten, waarbij een intensieve dialoog tussen Aanbesteder en Gegadigden plaatsvindt, kan het zinvol zijn een verdere opdeling in versies te maken. Zelfs gedurende de aanbestedingsprocedure kan besloten worden (alsnog) tot een verdere opdeling in versies over te gaan. Vooralnog worden na de Selectieleidraad de volgende mogelijkheden voorzien:

- Aanbestedingsleidraad versie Eerste fase Dialoog;
- Aanbestedingsleidraad versie Tweede fase Dialoog;
- Aanbestedingsleidraad versie Derde fase Dialoog;
- Aanbestedingsleidraad versie Inschrijving.

#### **Paragraaf 1.2 Definities**

Omdat een aantal definities in de DBFMO-overeenkomst staat, dient de DBFMO-overeenkomst (eventueel een niet-ingevuld exemplaar) altijd te worden bijgevoegd.

#### **Paragraaf 1.3 Aanbesteder**

Indien Aanbesteder het Project namens andere (mede)opdrachtgevende 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 dan wel 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, alsook de datum van de start van de bouw, de Geplande Beschikbaarheidsdatum, de Geplande Voltooiingsdatum etc.. Ook kunnen (eventueel) nog te nemen besluiten hierin worden verwerkt.

#### **Paragraaf 1.5 DBFMO-Overeenkomst**

De concept DBFMO-Overeenkomst wordt (al dan niet nader ingevuld) altijd bij de Aanbestedingsleidraad verstrekt aan Gegadigden. De Aanbestedingsleidraad

verwijst namelijk naar definities die in de DBFMO-Overeenkomst worden uitgelegd. Op die wijze kunnen alle geïnteresseerde marktpartijen tevens kennis nemen van de voorgenomen Overeenkomst, ook de marktpartijen die weliswaar een Aanbestedingsleidraad versie Selectie aanvragen, maar vervolgens geen verzoek tot deelneming indienen. Het is niet erg als de DBFMO-Overeenkomst in deze fase nog niet is ingevuld; nadere invulling kan voorafgaand aan of gedurende de dialoog plaatsvinden.

Het ligt voor de hand om tegen het eind van de Tweede fase Dialoog de *uitvraag* (o.a. de Outputspecificatie) zoveel mogelijk definitief te maken. Er wordt aan het begin van de Derde fase Dialoog een Indicatieve Aanbieding uitgevraagd. De relevante uitgangspunten voor de door de Gegadigden in te dienen Indicatieve Aanbieding moeten vaststaan. Als de uitgangspunten niet vast staan wordt ernstig afbreuk gedaan aan de waarde van de Indicatieve Aanbieding en kan beter geen Indicatieve Aanbieding gevraagd worden.

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

De Rijksgebouwendienst werkt standaard met een Gegarandeerde Vergoeding. Deze stelt de Inschrijver in staat een goedkopere financiering te verkrijgen door middel van de zogenaamde solvabiliteitsvrije lening.

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

Indien besloten wordt om nadere selectie toe te passen, kan de procedure hiervoor projectspecifiek ingevuld worden.

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). Na het verstrijken van deze rechtsbeschermingstermijn en de periode dat een eventueel kort-geding loopt, wordt de dialoog voortgezet.

### **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 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.

### **Paragraaf 1.10 Kunstregeling**

Bij de bouw van rijksgebouwen is het handboek "Percentageregeling beeldende kunst bij rijksgebouwen" van toepassing. Dit handboek wordt als bijlage bij de Aanbestedingsleidraad opgenomen.

## **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 rechtbeschermingsrichtlijn 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 concurrentiegerichte dialoog. Dit brengt mee dat een aankondiging van de opdracht zal moeten worden verzonden aan het Bureau Publicaties van de Europese Gemeenschappen. De Aanbesteder kan ervoor kiezen om de opdracht ook 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. Ook 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.

Gegevens met betrekking tot referentieprojecten mogen in de Engelse taal 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 ook andere delen van de aanbesteding in de Engelse taal toe te staan. Daarbij kan onderscheid worden gemaakt tussen het (mondeline) 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 Richtprijs**

De Richtprijs is de verwachte (contante) waarde van het Project. Deze verwachting is gebaseerd op de zogenaamde Public Sector Comparator (PSC) minus een inschatting van de meerwaarde van de uitvoering van het Project als PPS. De (voorlopige) Richtprijs wordt bekend gemaakt bij uitnodiging tot de Eerste fase Dialoog. Gedurende de aanbesteding kan de Richtprijs worden aangepast als gevolg van veranderingen in het Project (bijvoorbeeld scope of rentestanden). Overschrijding van de Richtprijs leidt niet tot ongeldigheid van de Inschrijving. Uiteraard zal de overschrijding nadelig uitwerken in de beoordeling aan de hand van het element prijs van het gunningscriterium economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).

### **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 2.8.3 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.

Documenten worden zowel in pdf-bestandsformat als in Word-format aangeleverd. De pdf-versie is leidend. 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.

### **Paragraaf 2.11 Adviescommissies**

Aanbesteder kan Adviescommissies instellen om de beoordeling van het Plan van Aanpak en de Dialoogproducten 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 Aanbestedingsleidraad die voorafgaat aan de 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 2.15 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 de Rijksgebouwendienst is dit de code 'Zo doen we zaken'.

### **Paragraaf 2.16 Voortbouwen op Dialoogproducten**

Op Dialoogproducten dient – voor zover dit gelet op de aard daarvan passend is – te worden voortgebouwd in (de aanloop naar) de uiteindelijk in te dienen Inschrijving. 'Verrassingsinschrijvingen' moeten immers zoveel mogelijk worden voorkomen, gelet op het daaraan verbonden afbreukrisico van gekozen oplossingen die toch niet of minder goed aan de behoeften van de Aanbesteder blijken te voldoen, waarbij dit laatste tot uitdrukking zal komen in een minder goede beoordeling aan de hand van de het element kwaliteit van het gunningscriterium economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).

### **Paragraaf 2.17 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. Uitgangspunt 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 zusterervenootschappen 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 DBFMO-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**

Aanbesteder is verplicht een Uniforme Eigen Verklaring aanbestedingen uit te vragen. Deze verklaring moet bij de concurrentiegerichte dialoog door Gegadigde bij aanmelding worden ingediend. Daarnaast moet Gegadigde bij aanmelding een volledig ingevulde Aanvullende eigen verklaring die als bijlage

2.3 bij het Model is opgenomen en een actuele Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) overleggen.

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 dialoofase hoge transactiekosten verbonden zijn en het afbreukrisico derhalve groot is als bij Inschrijving pas blijkt dat geen VOG (als bewijs dat geen delict is vastgesteld dat in strijd is met de beroepsgedragsregels) verkregen kan worden.

Indien sprake is van een SPV i.o. dienen alle (rechts)personen (combinanten) bij aanmelding een ingevulde Uniforme eigen verklaring aanbesteden, een Aanvullende eigen verklaring en een actuele VOG te overleggen.

Aandeelhouders en Belangrijke Onderopdrachtnemers hoeven bij aanmelding nog geen VOG te overleggen, maar moeten bij aanmelding wel de Uniforme eigen verklaring aanbestedingen en de in bijlage 2.3 van het Model opgenomen Aanvullende eigen verklaring volledig ingevuld en ondertekend indienen.

Bij Inschrijving dient de Gegadigde/combinant nogmaals een actuele VOG te overleggen. Ook iedere Aandeelhouder en iedere Belangrijke Onderopdrachtnemer dient bij Inschrijving een actuele VOG over te leggen.

De bewijsstukken in verband met de uitsluitingsgronden 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.

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

In het Model is een aantal voorbeelden van traditionele ervaringseisen op het gebied van technische en organisatorische bekwaamheid opgenomen. Kern van deze traditionele ervaringseisen is - kort gezegd - dat ervaring moet worden aangetoond op één of meer kerndisciplines van het aan te besteden werk. De ervaringseisen kunnen projectspecifiek ingevuld worden in paragraaf 3.13.

Wat betreft de financieel-economische draagkracht wordt in aanbestedingsprocedures zonder projectfinanciering doorgaans geselecteerd op bepaalde minimale gemiddelde historische omzetten. Uitgangspunt van het Model is dat hiervan wordt afgeweken vanwege de bijzondere (financierings-) structuur van een DBFMO-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 brengen. Bij hun verzoek tot deelneming moeten Gegadigden een zogenaamde 'Verklaring financieel-economische draagkracht' overleggen (conform het model in Bijlage 2.4), ondertekend door een bevoegde vertegenwoordiger van de betreffende financiële instelling(en).

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 DBFMO-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. De keuze voor nadere selectie kan met zich brengen dat de aard van de uitgevraagde referentieprojecten afwijkt van de voor DBFMO-aanbestedingen gebruikelijke referentieprojecten. Zie de toelichting op paragraaf 3.13 van het Model.

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

### **Algemeen**

Voor deze dialoof fase kan indien nodig of gewenst een Aanbestedingsleidraad versie Eerste fase Dialoog worden uitgebracht.

Het project kan zelf bepalen in deze fase gebeurt. 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 ten behoeve van de trechtering. Dit Plan van Aanpak wordt getoetst aan de hand van (onderdelen van) het element kwaliteit van het gunningscriterium economisch meest voordelige inschrijving (EMVI). Gegadigden die in de eerste ronde van de dialoog met hun Plan van Aanpak het beste scoren op de het element kwaliteit, zullen naar verwachting ook de beste kansen hebben om bij Inschrijving hoge ogen te gooien - althans op het



betreffende kwaliteitselement. Zaken die niet relevant zijn voor de beoordeling aan de hand van (onderdelen) van het element kwaliteit dienen achterwege gelaten te worden, aangezien deze bij de trechtering geen functie hebben.

Het is raadzaam om het aantal onderdelen van het element kwaliteit dat wordt gehanteerd om het Plan van Aanpak te beoordelen te beperken met het oog op sturing. Bij het hanteren van een te groot aantal onderdelen wordt de sturing diffuus. Bij voorkeur zijn de te hanteren onderdelen van het element kwaliteit direct gerelateerd aan de specifieke doelstellingen van het project.

#### *Variant 2*

De Eerste fase Dialoog zal gebruikt worden om de Aanbestedingsdocumenten nader toe te lichten en om de Aanbestedingsdocumenten te optimaliseren. Bij variant 2 is trechtering niet aan de orde. De Aanbesteder kan er desalniettemin voor kiezen de Gegadigden te vragen om tijdens deze dialoofase een Plan van Aanpak op te stellen, ter bespreking in de Eerste fase Dialoog.

### **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 getoetst dienen te worden aan (onderdelen van) het element kwaliteit van het gunningscriterium. De waardering van de onderdelen dient daarbij in principe in dezelfde verhouding plaats te vinden als vermeld op [**nader in te vullen**]. De onderdelen die het zwaarst zullen wegen bij de Inschrijving, zullen dus ook het zwaarst moeten wegen bij de trechtering.

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

### **Algemeen**

Voor deze dialoofase kan indien nodig of gewenst een Aanbestedingsleidraad versie Tweede fase Dialoog worden uitgebracht.

Bij variant 1 zal de Aanbesteder tijdens de Tweede fase Dialoog een terugkoppeling geven op het door de Gegadigden in de eerste fase ingediende Plan van Aanpak.

In beide varianten zullen in de Tweede fase Dialoog de Aanbestedingsdocumenten worden geoptimaliseerd op een wijze die voor alle Gegadigden gelijk is. Dit gebeurt mede op basis van de door de Gegadigden in deze fase (eventueel) in te dienen Dialoogproducten.

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

### **Algemeen**

Voor deze dialoofase kan indien nodig of gewenst een Aanbestedingsleidraad versie Derde fase Dialoog worden uitgebracht.

In de Derde fase Dialoog worden de Indicatieve Aanbiedingen ingediend en vervolgens met de Gegadigden besproken. De Indicatieve Aanbieding kan worden beschouwd als een Dialoogproduct.

Aan het einde van de Derde fase Dialoog kan de DBFMO-overeenkomst met de Gegadigden definitief worden vastgesteld, zodat de Gegadigden na afsluiting van de Dialoog een Inschrijving kunnen doen.

### **Paragraaf 6.7 Toetsing van de Indicatieve Aanbieding**

De Indicatieve Aanbieding wordt getoetst op technische en financiële passendheid. De toetsing vindt plaats aan de hand van de in paragraaf 6.7 genoemde aspecten.

### **Paragraaf 6.8 Risico's**

Aan het einde van de Derde fase Dialoog wordt de verdeling van de risico's tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever – de zogenaamde allocatie – definitief vastgelegd in de concept DBFMO-Overeenkomst. Zie met betrekking tot de risicoverdeling ook Hoofdstuk 3 van deze handleiding.

In het systeem van de DBFMO-Overeenkomst kan:

- a. een risico bij de Opdrachtnemer liggen; of
- b. een risico bij de Opdrachtgever liggen (Geval van Vergoeding); of
- c. een risico worden 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 DBFMO-Overeenkomst. Deze maken geen deel uit van het proces van risicoverdeling in de Dialoog.

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

### **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 moeten worden gekozen tussen de elementen prijs en kwaliteit van het gunningscriterium economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).

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

Een tegemoetkoming (ontwerp)kostenvergoeding wordt uitsluitend betaald na indiening van een geldige Inschrijving.

Inschrijvers die geen geldige Inschrijving hebben gedaan ontvangen geen tegemoetkoming (ontwerp)kostenvergoeding. Gegadigden of Inschrijvers ten aanzien van wie zich uitsluitingsgronden als genoemd in artikel 3.11 voordoen en die om die reden worden uitgesloten, ontvangen evenmin een tegemoetkoming (ontwerp)kostenvergoeding.

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

### **Paragraaf 8.2 Gestanddoeningstermijn**

In paragraaf 8.2 van het Model wordt de termijn geregeld, gedurende welke Inschrijver zijn Inschrijving gestand moet doen. Aanbesteder kan hier – wederom afhankelijk van onder meer de aard en omvang van de opdracht en de omstandigheden in met name de financiële markten – zelf een keuze maken voor de duur van de gestanddoeningstermijn. Bij aanbestedingen volgens de concurrentiegerichte dialoog die resulteren in een DBFMO-Overeenkomst is het niet ongebruikelijk om een relatief lange gestanddoeningstermijn uit te vragen van één jaar. De gestanddoeningstermijn op de financiering van een project kan variëren van 6 weken tot 1 jaar. De maximaal haalbare termijn dient onderwerp van dialoog te zijn.

Ten einde Inschrijvers te beschermen tegen prijsstijgingen van bouw- en inrichtingskosten gedurende de gestanddoeningstermijn kan Aanbesteder 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.