



Bestuurder Marla Venderink en manager bedrijfsvoering Math Moens van Mosae Zorggroep. (foto: Bert Janssen)

door



Loek Kusiak

BEST VALUE NIEUWBOUW VOOR MOSAE ZORGGROEP

Modern tenderen in Maastricht

Best Value Procurement is een vorm van aanbesteding of inkoop, waarbij niet de prijs, maar de kwaliteit van de prestatie van marktpartijen centraal staat. De Mosae Zorggroep in Maastricht hanteert de methodiek voor de aanbesteding van de nieuwe locatie Campagne, huisvesting voor dementerende cliënten. 'Verras ons met oplossingen die slim en duurzaam zijn.'



Best Value in de combinatie van ontwerp, bouw en onderhoud

natuurlijk ook'. Omdat bij Best Value de nadruk sterk op de kwaliteit komt te liggen is er voor de opdrachtnemer – de partij die er immers het meeste verstand van heeft - alle ruimte om maximale waarde aan een gebouw toe te voegen en risico's te minimaliseren. Math Moens, manager bedrijfsvoering bij Mosae, formuleert het als volgt: 'Vertel als opdrachtgever wat je hebben wilt, laat het vervolgens outputgericht specificeren en leg de uitwerking die nodig is in handen van een partij die het gebouw oplevert.'

Gebruiksgemak

De nieuwbouwlocatie Campagne, gelegen in de gelijknamige, parkachtige wijk in Maastricht-West, voorziet vanaf voorjaar 2017 in 144 intramurale verpleeghuisplaatsen voor dementerende cliënten, met daarnaast 9 zorgappartementen en 57 aanleunwoningen. Het gebouw krijgt drie units, met elk drie verdiepingen voor telkens twee woongroepen, en sluit aan op een bestaand en te renoveren wooncomplex voor extramurale cliënten. Rekening houdende met demografische ontwikkelingen telt het nieuwe Campagne 57 intramurale plaatsen minder dan momenteel in de wijk beschikbaar zijn. Het nieuwe Campagne herbergt nog uitsluitend verpleeghuisplaatsen. 'De psycho-geriatrische cliënten in de nieuwbouw,' vertelt Venderink, 'krijgen een éénpersoonskamer, met meer ruimte om hun eigen leven te leiden, meer vrijheid om veilig in de buitenruimte te lopen. Het gebruiksgemak en het comfort van het gebouw moet afgestemd zijn op het levensritme, op de

'Een nieuw zorgconcept in een nieuw gebouw waarbij ook een niet-klassieke, innovatieve manier van aanbesteden past. We gaan voor de beste kwaliteit vastgoed voor de juiste prijs. Niet wij zijn de experts in bouwen, maar de aannemer en zijn architect. De bouwers moeten ons verrassen met kansen en oplossingen die onderscheidend, slim en duurzaam zijn, tot aan het onderhoud van het gebouw toe.'

Kernachtig verwoordt bestuurder Marla Venderink van Mosae Zorggroep in Maastricht de keuze voor Best Value Procurement bij de aanbesteding van de nieuwbouw voor de zorglocatie 'Campagne'. Best Value is een relatief nieuwe kijk op inkopen, waarbij de kwaliteit van de prestatie van de bouwbedrijven die aan de aanbesteding meedoen centraal staat. Partijen krijgen de gelegenheid om op basis van dominante prestatie-informatie te laten zien wie de expert is. 'Ofwel,' zegt Venderink, 'de hoogste waarde binnen een plafondbudget, dat voor de nieuwbouw voor Campagne 21 miljoen euro bedraagt. Voor minder geld bouwen mag

MANAGEMENT SUMMARY

- _ Niet op prijs maar op toegevoegde waarde aanbesteden.
- _ Want liever als zorginstelling zelf bouwen dan in zee gaan met een corporatie.
- _ De te vinden partij moet niet alleen bouwen, maar ook meedenken in ontwerp en onderhoud.
- _ Juridisch advies leverde tijdwinst in de (gemeentelijke) besluitvorming op.
- _ Beste Value methodiek moet ook innovatie en duurzaamheid bevorderen.

Het plafondbudget bedraagt 21 miljoen euro. (foto: Bert Janssen)



mogelijkheden en beperkingen van de individuele cliënt. Geen gebouw meer met lange stenen gangen zonder ramen, maar routes die uitkijken en aansluiten op de groene omgeving. We huisvesten cliënten met blijvende aanspraak op zorg die voldoen aan criteria van de wet Langdurige Zorg. Het Zorgkantoor heeft ons daarin bevestigd.'

Advisering

Bij de onderbouwing van de businesscase om Campagne volgens Best Value aan te besteden, is Mosae geholpen door het NIC (Nederlands Inkoopcentrum) en de juridisch dienstverlener Boekel in Amsterdam. 'In een vorige baan als leidinggevende,' zegt Venderink,

'Je vraagt een partij om boven zichzelf uit te stijgen'

'had ik al ervaring opgedaan met bouwprojecten op de klassieke manier, inclusief Europese aanbestedingen. Maar het Best Value-model voor de zorgsector kende ik nog niet. We hebben ons enkele vormen van aanbesteding laten uitleggen en zijn daarop in zee gegaan met het NIC als adviseur om optimaal de expertise van de markt te kunnen benutten. Met Boekel (lees ook het kader bij dit artikel, -red.) hebben we een sessie gedaan over alle juridische aspecten rond Best Value. Boekel kijkt door een onafhankelijke bril, wat belangrijk is wanneer je bouwt met maatschappelijk geld. Ook is voor de businesscase een second opinion op de stichtingskosten gevraagd. Dat was wel essentieel in de informatievoorziening naar en de goedkeuring door de raad van toezicht.'

Moens: 'De consultaties bij Boekel en het NIC sterkten ons in het voornemen om niet voor de klassieke insteek te kiezen waarbij je als opdrachtgever van begin tot eind aan het roer zit. De methodiek Best Value lijkt ons ideaal omdat je daarbij kunt opteren voor een contract dat ontwerp, bouw en onderhoud combineert. Met als extra voordeel dat het NIC namens ons de bouwende partij door het hele traject leidt en monitort.'

Prestatieonderbouwing

Een woningstichting benaderen om de bouw voor haar rekening te nemen en het gebouw vervolgens te huren van de corporatie, was voor Mosae geen optie. 'Woningcorporaties hebben andere zorgen en trekken zich te-

rug op hun kerntaken voor de sociale woningbouw,' zegt Venderink.

Op basis van een ruw schetsontwerp met een functioneel programma van eisen voor Campagne werd in het najaar van 2014 een zestal partijen - consortia van bouwers, architecten, installateurs en andere leveranciers – door Mosae uitgenodigd voor inschrijving van de aanbesteding volgens de Best Value-methodiek. Om partijen die meedingen naar de aanbesteding voor Campagne wegwijs te maken in de Best Value-methodiek organiseerde het NIC een voorlichtings/trainingsdag. 'We hadden er alle belang bij dat partijen de methodiek snapten, want dan krijgen we betere inschrijvingen,' aldus Moens. 'Bij die voorlichting zagen we trouwens een groeiend enthousiasme.'

Het kansendossier is, zegt Venderink, 'een leeg velletje waarop de expert alle vrijheid heeft om te definiëren welke verbeteringen ten opzichte van de huidige opdrachtomschrijving mogelijk interessant zijn en wat de extra's zijn die de expert wil toevoegen. Je vraagt een partij om boven zichzelf uit te stijgen. Partijen hebben zich ook kunnen inlezen in onze visiedocumenten op de zorg. Er liggen hier dus uitgelezen kansen en uitdagingen om van dit project iets bijzonders te maken, dat over 40 jaar ook nog waarde heeft. Met substantieel toegevoegde kwaliteit kan een partij ons verrassen en zich van anderen onderscheiden. Denk daarbij aan slimmer werken, toepassing van domotica, onderhoudskosten over een termijn van 15 jaar, een warmwatervoorziening met ondergrondse opslag van restwarmte of andere duurzaamheidsaspecten. Wellicht vergt dit extra investeringen, maar is de kostenbesparing voor de toekomst juist zeer aantrekkelijk. Belangrijk is dat het kansendossier ook opgedane ervaringen met een voorgestelde techniek of voorziening beschrijft.'

Bestemmingsplan

In het risicodossier beschrijft de inschrijver de belangrijkste 'risico's van buiten' die kunnen optreden. Risico's waarop de opdrachtgever geen invloed heeft, maar die wel de doelstellingen van het project in gevaar kunnen brengen. De inschrijver beschrijft ook de beheersmaatregelen die het effect van het risico kunnen beperken. Moens geeft een voorbeeld van een mogelijk risico: 'Het initiatiefplan Campagne ligt nu ter beoordeling bij de gemeente Maastricht. Voor de bouw is namelijk een wijziging van het bestemmingsplan nodig. We hebben omwonenden ook over onze plannen geïnformeerd. Maar een eventuele bezwaarprocedure zou de bouw kunnen vertragen. De vraag is dan hoe je dat moet managen, wat de vervolgstappen zijn.'

JURIDISCH VERSNELLEN

'Bijzonder in onze begeleiding van Mosae Zorggroep is dat we de wijziging die nodig is voor het bestemmingsplan om 'Campagne' te mogen bouwen, vervlechten met de vergunningen en de aanbesteding. In een vroeg stadium met de gemeente in gesprek gaan, levert tijdwinst in de besluitvorming op,' zegt Fleur Spijker, partner bij advocaten- en notarissenkantoor Boekel in Amsterdam. Spijker kan als juridisch adviseur bogen op ruime ervaring op het gebied van ruimtelijke ordening en projectontwikkeling. Daardoor komt ze veel in aanraking met publiekrechtelijk gerelateerde projecten, onder meer in de zorg.

'Vaak zie je dat er wel een ambitieus bouwplan ligt, maar dat de juridische planning ontbreekt. Daarmee creëer je risico op vertraging en kapitaalverlies. Bij de aanbesteding door Mosae is afgetast welke procedures het beste zijn en waar de obstakels in ruimtelijke ordening zich voordoen wanneer je de nieuwbouw toetst aan relevante omgevingsaspecten. Er is voor gekozen om parallel aan de partijen die Best Value-inschrijven te starten met de aanvraag tot bestemmingsplanwijziging. Een integrale benadering door middel van de gemeentelijk coördinatieprocedure uit de Wet ruimtelijke ordening, dus. Binnen zes tot twaalf maanden kunnen dan zowel de bestemmingsplankwestie als de goedkeuring van de bouwvergunningen zijn afgehandeld.'

In april 2015 nodigde Mosae Zorggroep partijen uit waarin twee sleutelfunctionarissen van iedere potentiële opdrachtnemer in interviews de prestatieonderbouwing van hun kansen- en risicodossier toelichtten. 'Deze interviews,' zegt Moens, 'zijn belangrijk voor de beoordeling van de vraag of de functionarissen genoeg kwaliteiten hebben om het project te managen en zich eraan te committeren. Als de uitvoering eenmaal gestart is, volgt er voor de opdrachtgever nog een periodieke toetsing.'

De interviews zijn tevens de laatste filters in de Best Value-procedure. In mei dit jaar (na sluiting van dit nummer, -red.) beslist Mosae wie de gunning krijgt om in 2016 te beginnen met de bouw van het nieuwe Campagne. De 'verliezende' partij(en) krijgen voor de moeite die in de inschrijving is geïnvesteerd, zegt Venderink, in ieder geval 'een passende vergoeding'. En ook dat is niet klassiek. |