

# LOL VAN EEN TENDERBOARD

FOCUS OP AANBESTEDEN

NOVEMBER 2011

A

LOL VAN EEN TENDERBOARD



---

Het OPDRACHTGEVERS  
FORUM in de bouw

---

Het Opdrachtgeversforum is een actieve kring van (semi-) publieke opdrachtgevers in de bouw en infrastructuur die vernieuwing en verdere professionalisering van het (semi-) publieke opdrachtgeverschap nastreven.

**Organisaties, zoals Rijkswaterstaat en Prorail, die een omvangrijke portfolio van projecten hebben werken met een tenderboard. In beide organisaties zijn de Tenderboards inmiddels onderdeel van het reguliere werkproces en niet meer weg te denken.**

### De voordelen!

Er zijn dan ook meerdere voordelen aan te geven die het werken met een Tenderboard bieden, zoals:

- 1 het biedt projectteams een platform waar men kan sparren over hoe een project naar de markt te brengen;
- 2 het biedt de mogelijkheid om interdisciplinair (vanuit verschillende achtergronden en disciplines) naar de wijze van inkopen te kijken;
- 3 het ondersteunt de opdrachtgever bij het nemen van beslissingen;
- 4 het biedt voor de organisatie een middel om de uniformiteit en effectiviteit te bewaken in het inkoopbeleid;
- 5 het verschaft de organisatie een beeld van de professionaliteit van de organisatie;

### Hoe te organiseren?

De uitwerking van de werkwijze van een tenderboard kan op verschillende manieren plaatsvinden, maar de kern is toch wel dat in beide organisaties een project op vaste momenten in het reguliere (inkoop/contracterings)proces naar de tenderboard moet voor een advies of een besluit.

De deelnemers van de Tenderboards bestaan dan ook uit meerdere leden die ervaring hebben op de verschillende relevante deelterreinen. Kortom een tenderboard is te karakteriseren als een overleg(plat)vorm waarin voldoende deskundigheid aanwezig is om de voorname vanuit de projectteams te kunnen beoordelen.

### En als u nu ook overweegt om een Tenderboard in te stellen?

Vanaf pagina 3 hebben we voor u een aantal onderwerpen (zoals doel, organisatie, werkwijze, frequentie etc.) ter inspiratie aangegeven hoe Rijkswaterstaat en Prorail die Tenderboards invulling hebben gegeven. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om met betrokken medewerkers van beide organisaties te sparren over hoe dit nu op te pakken en in te richten.

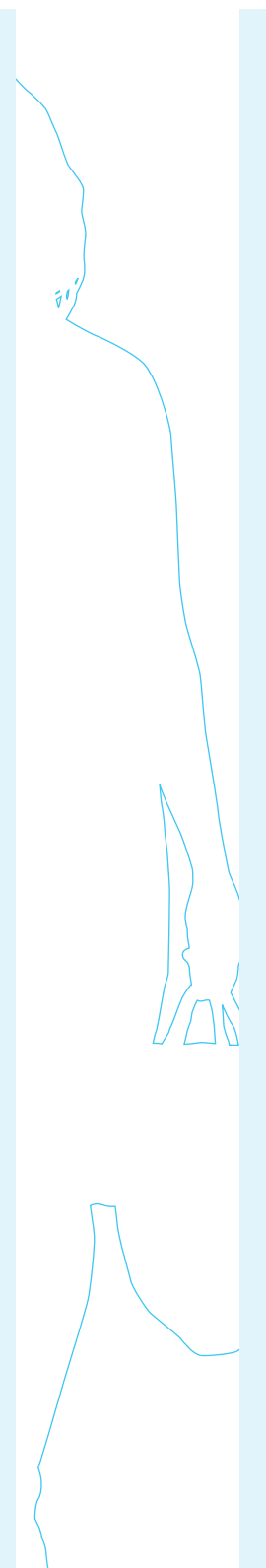
### ...en als er incidenteel projecten in de markt worden gezet?

Voor opdrachtgevers die niet geregeld grotere projecten naar de markt brengen lijkt het inrichten van een Tenderboard in hun organisatie op voorhand niet efficiënt.

Wilt u dan toch een professionele advisering als opdrachtgever dan is er op dit moment geen klankbord anders dan bijvoorbeeld externe inhuur/deskundigheid.

Het is het overwegen waard om voor die (kleinere) opdrachtgevers een aparte Tenderboard in te richten vanuit bijvoorbeeld het Opdrachtgeversforum. Dat kan de (kleinere) opdrachtgevers de mogelijkheid bieden om toch te kunnen sparren en de professionaliteit van de marktbenadering te verhogen.

ONDERWERP	ORGANISATIE ProRail	Rijkswaterstaat
<b>Definitie</b>	Een tenderboard is een intern ProRail-college dat op vaste momenten in het contracteringsproces een dwingend besluit neemt over de contracteringsvoornemens van de projectmanager en een oordeel geeft over de realisatie daarvan.	De tenderboards zijn adviesorganen die de opdrachtgever van projecten gevraagd en ongevraagd onafhankelijk, deskundig en integer advies geven over de wijze waarop RWS projecten in de markt zet.
<b>Doel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Borging van het aanbestedings- en contracteringsbeleid van ProRail.</li> <li>• Borging van de rechtmatige aanbesteding van contracten (cf. Europese en nationale aanbestedingsregels en het aanbestedingsreglement (ARN 2006)).</li> <li>• Borging van doelmatige contractering (voldoende concurrentie dmv keuze contractvorm, selectie- en gunningscriteria?).</li> <li>• Borging van consistent beleid ten aanzien van aanbestedingsgeschillen en claimbehandeling.</li> </ul>	<p>Bewaken dat RWS consistent is in de manier waarop zij projecten in de markt zet.</p> <p>Adviseren over de effectiviteit van de wijze waarop de inkoop plaatsvindt en hoe daarbij invulling kan worden gegeven aan de beleidsruimte.</p>
<b>Taken &amp; bevoegdheden</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toetsen en vaststellen contracteringsplannen.</li> <li>• Besluiten over de te volgen strategie bij escaleren de aanbestedingskwesties.</li> <li>• Besluiten over gunning (bij grotere opdrachten).</li> <li>• Bepalen beleid inzake commerciële geschillen die een precedentwerking kunnen hebben.</li> <li>• Bepalen strategie bij grotere claims.</li> <li>• Laten uitvoeren van audits op het contracteringsproces.</li> <li>• Claimcouncil.</li> </ul>	Zwaarwegend advies aan de opdrachtgever voor de inkoop en voor de vaststelling van het contract. Bij grote projecten ook in een eerdere fase.
<b>Organisatie</b>	ProRail heeft per bedrijfseenheid een tenderboard.	RWS heeft twee landelijke tenderboards: de Corporate Tenderboard (CTB) en de Interne Tenderboard (ITB). De interne tenderboard



<b>Deelnemers</b>	<p>Vast:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Directie bedrijfseenheid</li> <li>• Manager AKI (inkoopafdeling)</li> <li>• Secretaris.</li> </ul> <p>Afhankelijk van het project:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Specialistische adviseurs (ad hoc)</li> <li>• Projectmanager en Tendermanager van het project.</li> </ul>	<p>adviseert over projecten met een contractsom tussen de € 35 en de € 200 mln. De Corporate Tenderboard adviseert over de projecten met een grotere financiële omvang. Hiernaast hebben de regionale diensten voor hun projecten met een contractsom kleiner dan € 35 mln regionale tenderboards.</p> <p>In de tenderboards zijn verschillende expertises vertegenwoordigd (o.a. aanbestedingsrecht, markt, contractbeheersing, financieringsconstructies, projectbeheersing). De CTB bestaat uit leden in- en extern RWS, de ITB bestaat uitsluitend uit RWS-ers. De opdrachtgevers zijn géén lid van de tenderboard maar wonen deze wel bij wanneer hun project aan de orde is.</p>
<b>Werkwijze</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projectmanager dient benodigde documentatie 3 dagen voor vergadering in</li> <li>• Secretaris screent vergaderstukken, agendeert en verspreidt ze</li> <li>• Projectmanager en tendermanager lichten aanbestedingsstukken tijdens vergadering toe</li> <li>• Secretaris maakt verslag</li> <li>• Tenderboard parafeert bij goedkeuring de ingediende stukken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projectmanager dient benodigde documentatie 2 weken voor vergadering in</li> <li>• Secretaris agendeert en verspreidt ze</li> <li>• Projectmanager, contractmanager en eventueel inkoopmanager lichten aanbestedingsstukken tijdens vergadering toe</li> <li>• Secretaris maakt verslag</li> <li>• In de ITB schrijven steeds twee leden een advies</li> <li>• Opdrachtgever beslist over het wel of niet overnemen van adviezen</li> <li>• Opdrachtgever doet een terugmelding aan de tenderboard.</li> </ul>

**Documentatie**

- Contracteringsplan of- kennisgeving
- Contracteringsvoornemen (afhankelijk van projectgrootte)
- Gunningsvoornemen
- Memo met voorliggende casus

- Beknopte scopebeschrijving van het project
- Ingevulde vragenlijst volgens een format

En afhankelijk van de fase:

- Conclusies marktscan en/of PPC
- Concept inkoopplan
- Aanbestedingsleidraad en EMVI-criteria

**Frequentie**

Iedere 14 dagen  
Daarnaast kan via de secretaris verzocht worden om een spoed-procedure.

CTB ca 5 keer per jaar, ITB ca 8 keer per jaar. Extra overleggen indien de voortgang van het aanbestedings-proces van een project daartoe aanleiding geeft.

**Grondslag**

- Europese wet- en regelgeving (o.a. Richtlijn 2004/17/EG)
- Nationale wet- en regelgeving (o.a. BASS)
- Contracteringsbeleid ProRail
- Tenderboardprocedure van de betreffende tenderboard
- Bedrijfsprocessen ProRail
- Volmachtstructuur ProRail
- Mandateringsregeling ProRail

- Wet- en regelgeving
- Inkoopstrategie RWS
- Inkoopbeleid RWS
- Tenderboardprocedure

## Colofon

Deze brochure is samengesteld voor het Oprachtgeversforum in de bouw.

Als u meer informatie wilt of een specifieke vraag heeft naar aanleiding van de brochure, dan kunt u contact opnemen met het secretariaat van het Oprachtgeversforum in de bouw: [info@opdrachtgeversforum.nl](mailto:info@opdrachtgeversforum.nl)