



**BUITENWERK**  
SAMEN STERK!



## Publiek-private samenwerking in Buitenwerk Samen Sterk!

In januari 2011 hebben de gemeente Rotterdam en Stichting Rondom GWW een convenant gesloten met de volgende ambities:

- door publiek-private samenwerking, processen met elkaar verbeteren;
- innovaties sneller en op respectvolle wijze in projecten in te passen;
- hinder voor de burgers en bedrijven te verminderen;
- de verspilling in routinematig inkopen terug te dringen;
- het kwaliteitsniveau van geleverde diensten te verbeteren;
- het (sociaal-)maatschappelijke rendement bij de ontwikkeling, de bouw en het onderhoud van de openbare ruimte in Rotterdam te maximaliseren.

**JOSSELIN DE JONGLAAN NOORD**



# JOSSELIN DE JONGLAAN NOORD

## Wat is er aangepakt?

In de periode van maart t/m mei 2014 is er gewerkt aan de verharding en het riool van de Josselin De Jonglaan. Dit project had een omvang van € 642.424. De aanbesteding was meervoudig onderhands.

## Wat hebben we ervan geleerd?

- Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) zorgt voor het doordenken van het hele bouwproces. Dit levert winst op voor uitvoering en in doorlooptijd.
- De aard van het project bepaalt de mate van de toepasbaarheid van Social Return on Investment (SROI). Hierdoor is deze toepasbaarheid afhankelijk van het project. Het is dan ook beter de nadruk te leggen op een meer bedrijfsmatige inzet van SROI.
- De kwalificaties voor de CO2-ladder zijn bedrijfsgebonden. Daarmee zijn ze eerder te beschouwen als project-overstijgend dan als een gunningscriterium dat betrekking heeft op een project. Daarmee gaat het om de keuze voor de aanbieder en niet om die van de aanbidding.
- In het toegepaste systeem van Gunnen Op Waarde, waarin we werken met fictieve kortingen ten opzichte van de inschrijfprijs, zijn kortingen door de opdrachtgever gelimiteerd. Dit geeft beperkingen aan de mogelijkheden van aanbieders om zich in hun aanbidding te onderscheiden. De aangegeven limiet begrenst dit onderscheid.
- De fictieve korting op de inschrijfprijs is een methode om een maat te geven aan de totale kwaliteit van de aanbidding. Naast product- gaat het hier ook procesaspecten. De afweging 'wat kost het?' versus 'wat levert het op?' is niet goed te maken.
- De samenwerking is in de loop van het uitvoeringsproces steeds beter geworden.
- Pro-activiteit is van belang. De aannemer doet meer zelf en de contractpartner is alerter, wat de kans op fouten verkleint.

## Wat zijn de resultaten?

- Transparante, open samenwerking met goede onderlinge verstandhouding.
- Een goede eindkwaliteit, wat voor ons de norm is.
- Het project is veel eerder opgeleverd dan de opdrachtgever aangaf.
- Er zijn geen klachten uit de omgeving gekomen.
- Er was geen meerwerk.
- Tijdsparing door opdrachtgever tijdens de uitvoering was minimaal.
- Een substantiële onderschijding van de projectinvestering.

