

Programma

08:30

Ontvangst

09:00

Juridisch kader van Aanbesteden Vastgoedprojecten



Uw docent: **Leonie Wijsman**, senior adviseur **AKRO Consult**.

We starten met een inleiding op de actuele ontwikkelingen in openbare aanbestedingen voor vastgoedprojecten: van herontwikkeling tot nieuwbouwprojecten.

Wat is een tender eigenlijk? Hebben we te maken met een prijswinnende verkoop of een heuse aanbesteding? Waarom wordt er zoveel getenderd? U krijgt een actueel overzicht van de wettelijke kaders, met onder andere de aanbestedingsplicht, het Didam-arrest en Müller-arrest.

10:45

Break

11:00

Juridische kaders: Wat kan u leren van het Didam-arrest?



Wat kan u leren van het Didam-arrest? Met welke juridische kaders moet er vanuit de gemeente rekening gehouden worden en hoe zit dat voor de markt? Welke kansen zijn er binnen deze kaders voor zowel de gemeente en de markt? **Simon Tichelaar**, advocaat bij **Straatman Koster Advocaten**, neemt u mee in deze juridische aspecten.

12:30

Lunch

13:30

Totstandkoming tender: van analyse tot samenstellen winnend team



Uw docent: **Leonie Wijsman**, senior adviseur **AKRO Consult**.

Aan het opstellen en starten van een tender gaan vaak maanden van voorbereiding vooraf. Welke overwegingen maakt een gemeente bij het opstellen van een tender? We lopen de totstandkoming van een tender van begin tot eind langs en u leert waar belangrijke overwegingen worden gemaakt.

- Analyse van de opgave
- Marktverkenning en marktconsultatie
- Keuze in tenderscope. Wanneer kiest u voor plan-, prijs-, of partnerselectie?
- Keuzes in procedure. Is er gekozen voor een voorselectie, dialoofase, rondleidingen of interviews? Wat is er allemaal nodig om een goed beeld van de opgave, de oplossingsrichtingen en de inschrijver te krijgen?
- Wanneer spreek je van een 'stapeling van ambities'? We staan stil bij actuele thema's zoals circulair, klimaatadaptatie, natuurinclusief, energie, participatie en betaalbare woningbouw.
- Hoe stelt u een winnend team samen?
- Contractering en samenwerking na gunning

14:30

Break

14:45

Voorselectie- en gunningscriteria

Prijs, kwaliteit en proces zijn vaak de grote thema's waarop wordt gegund. Hoe komen de precieze voorselectie- en gunningscriteria tot stand? Wat zit hierachter? En wat zoekt een gemeente? Door de achterliggende gedachte van de uitschrijver van een tender goed te analyseren, kunt u veel gericht en slimmer inspelen op een aanbesteding. Wij geven u handige tools en tips.

Toepassing op een praktijkcase

Aan de hand van een actueel praktijkvoorbeeld gaan we zelf aan de slag met alle aspecten die u vandaag gehoord en geleerd heeft. Dat geeft u een extra dimensie in het tenderproces, waarmee u uw voordeel kunt doen. Dit vormt de opstap naar dag 2.

16:30

Netwerkborrel

Programma

08:30

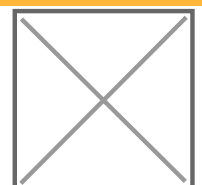
Ontvangst



SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417
Nederland: +31 (0)15 303 0670
© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/tenderen>



INSCHRIJVEN

09:00

Analyseer de uitvraag en de procedure



Uw docent: **Sven Schroots**, senior adviseur **AKRO Consult**.

Een tender kan best ingewikkeld zijn. Wat zijn precies de wensen, eisen en voorwaarden? Hoe verhouden die zich tot elkaar? We leren u een uitvraag snel te analyseren. Wat is de opgave? Hoe ziet de procedure eruit? Wat is het resultaat van de procedure? Past de opgave bij uw bedrijfsprofiel of bij uw strategische doelen? Kunt u dit zelf aan of heeft u een of meer partners nodig? Daarmee kunt u snel zien of een aanbesteding voor u interessant is of dat u die juist moet laten lopen en de focus op andere tenders moet zetten.

10:30

Break

10:45

De inschrijving

Waar liggen prioriteiten en hoe kunt u daarop scoren? Hierbij gaan we in op de volgende aspecten:

- Selectiecriteria en puntentoekenning
- Leer tussen de regels door lezen.
- Wat zijn no-go's?
- Op welke momenten kunt u zich profileren en hoe maakt u gebruik van de contactmomenten?
- Hoe presenteert u uw project en uw eventuele samenwerking met andere partners?

12:30

Lunch

13:30

Praktijkcase vanuit Gemeente: How to tender work?



Een kijkje in de keuken van de gemeente bij het uitschrijven van een tender. Welke overwegingen maakt de gemeente en welke gedachtegang zit hier achter? De nadruk ligt hierbij op de interne overwegingen bij het inrichten van de uitvraag en het beoordelen van de plannen. U hoort van **Farah Oehlers**, juridisch tender specialist bij **Gemeente Rotterdam**, hoe de gemeente een tenderproces doorloopt, wat de belangrijke speerpunten zijn om inzicht te krijgen in wat de gemeente uitvraagt en hoe de gemeente naar uw plan kijkt.

14:45

Break



12 PE



5 PE



12 PE



12 PE



4 PE

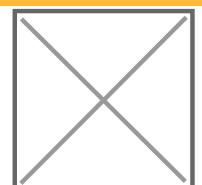
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/tenderen>



INSCHRIJVEN

16:00

Evaluatie van het Tenderproces



Uw docent: **Sven Schroots**, senior adviseur **AKRO Consult**.

De evaluatie van het tenderproces is altijd een belangrijk onderdeel: zowel bij een verloren als een gewonnen aanbesteding. Evaluatie is ook voor een deel het terugverdienen van de investering door ervan te leren en beter te begrijpen wat er goed en fout ging tijdens het proces. Zo kunt u in de toekomst de winkans van de tender verder vergroten. We bespreken de volgende onderdelen:

- Verloren? Wat ging er mis en wat ging er goed? Het belang van interne en externe evaluaties.
- Gewonnen? Ook evalueren!
- Wat doet u met lessons learned?

Integrale Praktijkcase

We besluiten deze cursus met een integrale praktijkcase. U gaat aan de slag met een tenderproject waarbij alle aspecten die u de afgelopen 2 dagen heeft gehoord ook zelf gaat doorlopen en leert toepassen. Vooral door de mix van cursisten en hun diverse achtergronden bent u verzekerd van nieuwe, interessante inzichten. Uiteraard heeft u ook gelegenheid om uw laatste, prangende vragen te stellen.

16:30

Netwerkborrel



12 PE



5 PE



12 PE



12 PE



4 PE

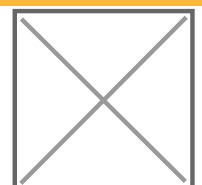
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/tenderen>



INSCHRIJVEN

Datum en Locatie

Maandag 30 mei 2022

Nederland

In 1 Dag:

- Actueel Overzicht Aanbestedingsproces & Tenderen
- Effectief inspelen op perspectief opdrachtgever: voorselectie- en gunningscriteria
- Hoe onderscheid u zich: verduurzaming en presentatie-aanpak?
- Praktijkcase vanuit gemeente: How to tender work?
- Zelf aan de slag met praktijkcases



12 PE



5 PE



12 PE



12 PE



4 PE

SPRYG Real Estate Academy

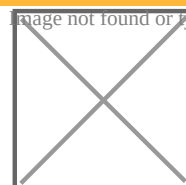
België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/tenderen>

Image not found or type unknown



INSCHRIJVEN