



## Offerte plan van aanpak en begeleiding privatisering haven Brielle

In samenwerking met Maas RBM en  
Ruimtemeesters  
8 maart 2018

### Vooraf

De gemeente Brielle is eigenaar van de haven in de binnenstad. Deze is langere tijd verhuurd geweest aan een risicodragende exploitant. Sinds enkele jaren is de gemeente zelf exploitant. Het daarbij behorende 'buitenwerk' is uitbesteed aan de havenmeester van Hellevoetsluis. De gemeente doet zelf het onderhoud, de administratie en de verdere ontwikkeling. Reden van deze (tijdelijke) situatie is dat de haven vraagt om een extra impuls, een herontwikkeling, die sterk samenhangt met de kwaliteit van de binnenstad. In de Binnenstads- en Havenvisie zijn voorstellen gepresenteerd om de haven aan te passen en anders in te delen. De gemeente is voornemens die investeringen uit te voeren. Op dit moment draagt de gemeente ook het exploitatierisico. Zij wenst toe te werken naar een externe exploitatie die een goede balans geeft tussen (voldoende) invloed op kwaliteit, functie en uitstraling en die tegelijkertijd beheer en risico overdraagt aan een marktpartij. De gemeente heeft Blue Progress BV gevraagd hiervoor een plan van aanpak en offerte te maken. Gezien de juridische en waarde-aspecten die hierbij komen kijken hebben wij samenwerking gezocht met Ruimtemeesters BV en met Maas Recreatie Bedrijfsmakelaardij.

### Uitgangspunten

De gemeente heeft in het startgesprek een aantal uitgangspunten geformuleerd:

- De visie op de haven is uitgangspunt. De haven speelt een belangrijke functie in de structuur van de stad. Deze functie prevaleert boven opbrengst of capaciteit van de haven
- De haven wordt opnieuw ingericht waardoor enkele havendelen niet meer bruikbaar zijn voor ligplaatsen maar beschikbaar worden als boodschappen / horecasteiger, ligplaats voor een veerdienst, ligplaats voor historische schepen of mogelijk ook wandelpad langs het water. Deze situatie wordt binnen dit project door de gemeente definitief gemaakt en geldt als uitgangspunt
- De haven wordt als turn key haven naar de markt gebracht. Steigers en (een deel van de) voorzieningen worden waar nodig aangepast aan de eisen van de tijd en blijven eigendom van de gemeente.
- Er dienen besluiten genomen te worden over het havenkantoor en de sanitaire voorzieningen. Deze worden nu gehuurd van de vroegere exploitant. Bij uitbesteding van de haven moet helder zijn welke mogelijkheden en voorzieningen er geboden worden
- Het is niet mogelijk om alle investeringen in één keer uit te voeren voor contractvorming van een nieuwe exploitant. Er zal een investeringsprogramma komen waarbij afspraken gelden over de investeringen en de verrekening in de exploitatievergoeding die partijen gaan betalen

### Resultaat

Het beoogde eindresultaat bestaat uit een inhoudelijk deel en een procedureel deel.

Het inhoudelijk deel bestaat feitelijk uit een programma van eisen voor de uitbesteding van de haven. Daarin wordt vastgelegd welke plek de haven heeft in de stad, welke functies daar minimaal en maximaal bij horen en welke omvang deze functies hebben. Er wordt omschreven welke voorzieningen de haven omvat en op welke manier deze worden aangeboden (aantallen, staat, niveau). Het PvE geeft inzicht in de exploitatiemogelijkheden en schetst een exploitatievorm zonder directe gemeentelijke inzet bij de dagelijkse gang van zaken. Het PvE legt de basis voor een langjarig gezonde exploitatie door derden.



Procedureel werken we toe naar 1 januari 2019, wanneer de haven als het goed is wordt overgedragen aan een extern exploitant. Daarvoor hebben we op dat moment op basis van het PvE een eerlijke en juridisch kloppende procedure doorlopen om te komen tot een kandidaat, waarmee een contract wordt gesloten dat de gemeentelijke belangen en de exploitatiebelangen goed borgt. Het lopen van deze procedure wordt wel opgenomen in dit plan van aanpak maar maakt geen onderdeel uit van deze offerte.

### Globale aanpak

We verzamelen bij aanvang van het project alle informatie over visie, cijfers, mogelijkheden en voorgenomen veranderingen. Op basis van onze ervaringen elders komen daar ook vragen uit naar voren die we de gemeente voorleggen. We bekijken tarieven, kwaliteit, marktontwikkelingen en huidige bezetting en krijgen zo een basis voor een propositie. Tegelijkertijd verkennen we welke juridische constructie wenselijk is en welke voorwaarden daarbij geborgd moeten worden. We schetsen de procedure die we gaan volgen. Dit ronden we af met een besluit door het college ('zo gaan we het doen...'). Het tweede deel bestaat uit de kandidaatselectie zelf en de contractvorming.

Dit plan van aanpak met offerte is voor het eerste deel redelijk te overzien, voor het tweede deel zijn we afhankelijk van de gemaakte keuzes rond procedure, contractvorming en onze betrokkenheid daarbij.

### Werkstappen en bouwstenen

In onderstaand overzicht zijn de werkstappen uitgewerkt die wij voor ogen hebben. Per werkstap is beschreven wat de globale aanpak en inhoud is. In de praktijk lopen een aantal werkstappen wat door elkaar heen. Niettemin geeft dit een goed overzicht van de wijze waarop we tegen de opgave aankijken.

### Projectoriëntatie

We krijgen graag een overzicht van alle relevante informatie die er is over de haven op basis van beleidsnota's, raadsbesluiten, collegebesluiten en dergelijke. Een gesprek met de portefeuillehouder maakt onderdeel uit van deze beleidsoriëntatie.

### Havensituatie

We ontvangen graag alle informatie die er is over de haven, de aantallen, boxmaten, de voorzieningen, de staat van onderhoud, ondergrondse infra, baggerkosten, ligplaatsen, bezetting, passantenplaatsen en passantennachten, opbrengst, lopende exploitatiekosten en andere specifieke informatie over de situatie nu. Ook willen we graag inzicht in verplichtingen naar derden die er zijn, bestemmingsplanmatige mogelijkheden en beperkingen, eventuele eigendommen van derden en rechten die derden hebben (of claimen) op de haven.



### Havenverandering

We krijgen graag inzicht in de voorgenomen verandering van de haven en bekijken de gevolgen daarvan op de exploitatie. Investerings die de gemeente gaat doen moeten in de tijd worden geplaatst en de hardheid van besluiten hierover moet helder zijn. Mogelijke andere veranderingen als gevolg van gemeentelijk beleid met invloed op de haven wordt door ons opgevraagd en verwerkt in de toekomstige situatie. We verkennen binnen deze werkstap op de bestaande tarieven en de eventuele ruimte die zij bieden.

### Marktontwikkeling Watersport

We maken een overzicht van de omvang en aard van de recreatievloot in de omgeving. We beschrijven trends, analyseren ontwikkelingen rond het Brielse Meer en bekijken de 'andere bestemmingen' voor recreatievaart binnen het gebied en hun karakter en aantrekkingskracht. We vergelijken de aantallen passanten met de potentie. We onderzoeken welke marktsegmenten kansrijk zouden kunnen zijn en benoemen of dit invloed heeft op de exploitatie of exploitant.

### Doelen en belangen

We formuleren welke doelen de haven dient en welke belangen er met de haven samenhangen (openbare belangen, middenstand, omwonenden, horeca, bedrijven in de haven, andere havenbedrijven in Brielle). We formuleren in deze werkstap:

- Wat wil je zekerstellen / borgen?
- Wat wil je bereiken / veranderen?
- Wat wil je voorkomen?

Deze uitgangspunten worden onderdeel van de straks te sluiten overeenkomst.

### Juridische modellen

We verkennen globaal de mogelijkheden voor een juridisch samenwerkingsmodel tussen gemeente en exploitant, op basis van geformuleerde uitgangspunten. We beschrijven de voordelen en nadelen als het gaat om 'doelen en belangen' en verkennen welke zaken je in welke contractvorm al dan niet kunt afdwingen. We maken hierbij ook een verkenning van wat je wel en wat je niet mag regelen in een overeenkomst. We analyseren de mogelijkheden op basis van de Wet Markt en Overheid en Staatssteun. Ook bekijken we de procedures die gevolgd kunnen of moeten worden voor kandidaatselectie en de eisen waaraan deze procedures moeten voldoen.

### Effect op waardes en opbrengsten

We kunnen op basis van de havensituatie, havenverandering, markt, contractvoorwaarden en contractvorm een inschatting maken van opbrengsten die door de exploitant als vergoeding aan de gemeente betaald zouden kunnen worden. In deze werkstap brengen we vooral ook de verschillen in beeld. Sommige eisen die je stelt aan een exploitant of sommige mogelijkheden die je biedt hebben een waardeverhogend of waardeverlagend effect. Dat geldt ook voor contractvorm en contractduur. We brengen zo goed mogelijk de gevolgen in beeld om een besluit over inhoud en proces ook financieel te kunnen bezien.



### Programma van eisen

Op basis van alle bovenstaande werkstappen formuleren we een concept programma van eisen. Dit is het inhoudelijk document waarin wordt vastgelegd waaraan een havenexploitatie zou moeten voldoen. Dit is ook het document dat met de gemeente in concept wordt besproken voor finetuning en aanvulling. Het PvE gaat straks onderdeel uitmaken van de procedure en contractvorming.

### Concept-contract

In deze bouwsteen vertalen we de onderdelen van het PvE binnen de geschetste juridische mogelijkheden naar een concept contract. Daarin zit ook het advies over de contractvorm die wordt voorgelegd aan marktpartijen. We bepalen wat we wel en niet zullen vastleggen en welke juridische basis dit heeft. We bepalen ook welke documenten (juridisch) onderdeel worden van het contract. Het contract wordt straks gebruikt in de selectieprocedure.

### Selectieprocedure

In deze werkstap bepalen we op elke manier we de markt gaan benaderen en welke selectiestappen we zullen zetten. De informatie die vooraf wordt geleverd, de criteria die we hanteren en de betrokkenheid van verschillende partijen leggen we in deze werkstap vast. Afhankelijk van de te kiezen procedure is uitwerking nodig van selectiecriteria. In de offerte is voor deze werkstap uitgegaan van een voorselectie na publicatie van mogelijke kandidaten en een selectie op basis gesprekken met kandidaten.

### Besluit en propositie

In deze werkstap zetten we al het voorgaande (PvE, contract en procedure) in finale vorm op een rijtje voor gemeentelijke besluitvorming. We maken hiervan ook een marktgericht dossier dat straks verzonden kan worden waarin alle informatie samenkomt, inclusief foto's, feiten, resultaten en afspraken. Er is rekening gehouden met een korte aanpassingsronde op basis van feedback van de gemeente. Vaststelling van deze formele stap door college of raad moet zorgvuldig ingepland worden en kan grote invloed hebben op de planning.

### Kandidaatselectie

Na publicatie volgt de werkelijke kandidaatselectie. Afhankelijk van te maken keuzes voor de procedure kan dit de volgende stappen bevatten:

- Publicatie in magazines en kranten (advertentie of bericht)
- Publicatie online via aanbestedingskalender
- Verzenden van stukken, bezichtigingen
- Nota van inlichtingen
- Voorselectie op basis van ervaring of andere criteria
- Voorselectie op basis van insturen globaal plan van aanpak
- Formuleren uitsluitingscriteria, selectiecriteria en beoordelingscriteria
- Beoordelen inschrijvingen (jury?)
- Gesprekken met kandidaten
- Verificatiegesprekken
- Keuze voor een kandidaat
- Sluiten contract
- Bekendmaking keuze, bezwaar en beroep

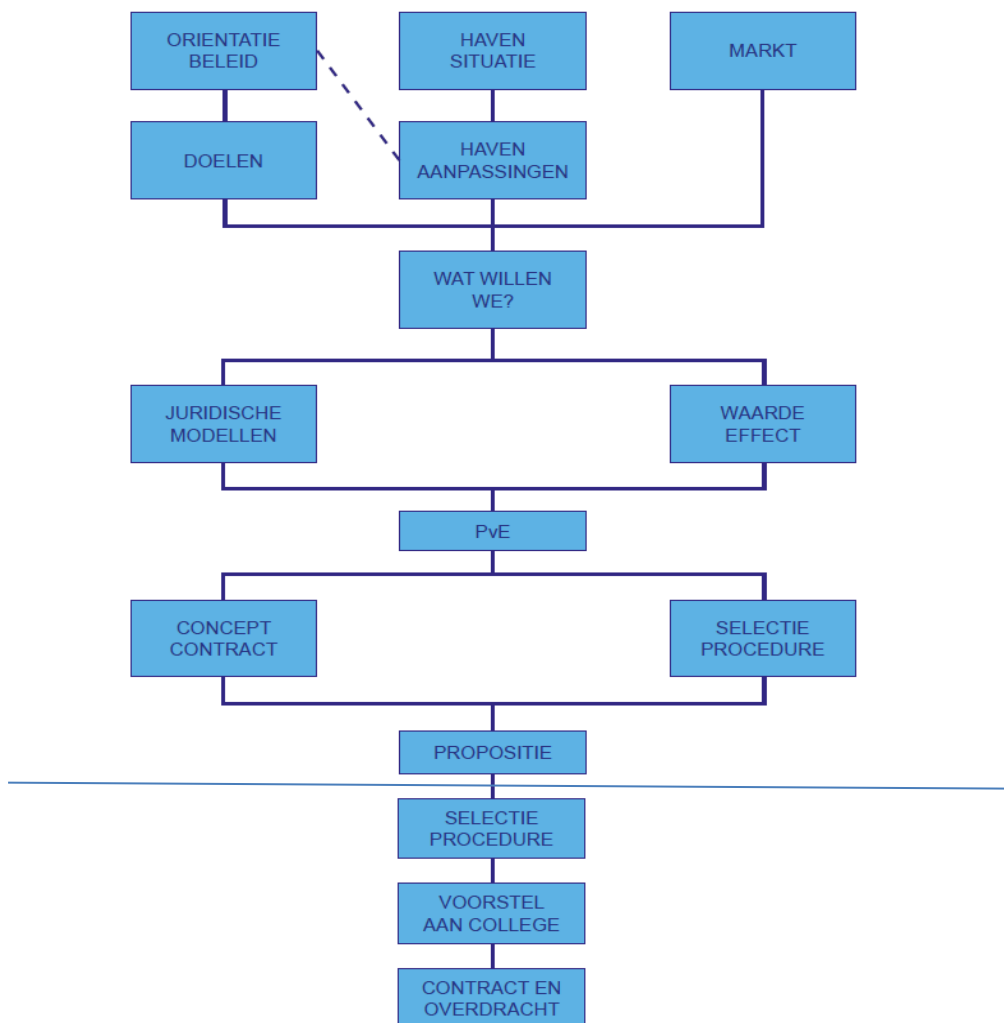


Het aantal stappen en de omvang daarvan is sterk afhankelijk van de keuze die gemaakt wordt voor de procedure. Indien gekozen wordt voor een selectie op basis van Europese aanbesteding is doorgaans een zeer tijdsintensief traject vooraf nodig om juridisch alles optimaal te verankeren. Daarom is het doorlopen van de procedure nog niet in de offerte opgenomen.

### Voorstel aan het college

Na de selectieprocedure dragen we een kandidaat voor aan het college voor goedkeuring en contractvorming. We leggen daarbij het contract, de voorwaarden en de prijs voor, inclusief een verslag van de selectieprocedure en de wijze waarop de keuze gemaakt werd. Presentatie van dit eindresultaat in een gesprek tussen college en adviesteam maakt onderdeel uit van deze werkstap.

### Schematische aanpak





## Werkschema

In onderstaand werkschema zijn de werkstappen uiteengezet, geraamd en in de tijd gezet. De donkere vlakjes zijn geplande overlegmomenten.

maandnummers	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Dag delen	Dag delen	Dag delen
Werkstappen											Blue Progress	Ruimte meesters	Maas RBM
Projectoriëntatie											2	2	0,5
Havensituatie											3,5		
Havenverandering											2,5		0,5
Marktontwikkeling											2		
Doelen en belangen											3		
Juridische modellen											0,5	(4)	0,5
Effect op waardes											0,5	2	1
Programma van Eisen											3	1	0,5
Concept contract											1	(3)	1
Uitw. selectieprocedure											2	2	0,5
Besluit en propositie											4		0,5
Dagdelen tot propositie											24	14	5
Tarief											€ 560	€ 500	€ 740
Totaal per partner											€13.440	€ 7.000	€ 3.700
Totaal tot propositie											€ 24.140		
Kandidaatselectie													
Voorstel aan college													
Tussentijds overleg													

NB:

Bovenstaande inschatting is gebaseerd op de informatie die er nu is. De partners Ruimtemeesters en Maas RBM hebben nog geen inzage gehad in het volledige dossier. Indien blijkt dat bepaalde onderwerpen daardoor in veel minder tijd gedaan kunnen worden of al gedaan zijn (juridische modellen, waardebeoordeling etc.) dan zullen deze uren in mindering worden gebracht. Wij zullen daar open en transparant mee omgaan.

NB: het inschatten van de selectiefase is sterk afhankelijk van de te kiezen procedure en de werkzaamheden die de gemeente zelf doet. Onze ervaring leert dat een sterk juridisch ingestoken procedure veel meer tijd vergt als een op inhoud gerichte dialoog (concurrentie gerichte dialoog). Wij kunnen daarom op dit moment geen inschatting geven van onze mogelijke inzet en de onderlinge verdeling daarin. Daarbij zal ook de inzet van de gemeente zelf bepalend zijn.



## Team en betrokkenheid

Voor deze opdracht hebben wij samenwerking gezocht met Ruimtemeesters BV uit 's-Hertogenbosch. Deze specialisten in het publieke domein zullen ons bij de juridische vragen omtrent procedures en contracten ondersteunen. De inzet is gekoppeld aan de dagdelen als opgenomen in de offerte. Indien door de gekozen procedure blijkt dat er een andere inzet gevraagd wordt zullen wij dit aan de opdrachtgever voorleggen. Namens Ruimtemeesters zullen Koen van Polanen en Mark Wossink ingezet worden. Voor het waardedeel hebben wij samenwerking gezocht met Maas RBM. Namens Maas zal Jappe Eggink, specialist op het gebied van jachthavens, in het team plaatsnemen. Rob Vrolijk is namens Blue Progress aanspreekpunt voor de gemeente. De beide ingeschakelde adviseurs zullen alleen wanneer strikt noodzakelijk aanwezig zijn bij overleg om zo de kosten te beperken.

## Kosten en voorwaarden

In voorgaande beschrijving is een aantal werkstappen opgenomen die in samenhang moeten worden gezien. De werkstappen met dagdelen zijn dan ook bedoeld om inzicht te geven in waar hoeveel werk in gaat zitten. De aanbieding is echter als geheel, tot en met het presenteren van de propositie.

De aanbieding is gebaseerd op een eenvoudige procedure zonder Europese aanbesteding, aangezien dit een veel uitgebreidere (juridische en inhoudelijke) voorbereiding vergt met ook een veel langere doorlooptijd. De inzet van Ruimtemeesters en Maas RBM is een verantwoordelijkheid van Blue Progress. De ingeschakelde specialisten factureren aan Blue Progress. Indien van belang voor juridische of waardedoelinden worden hun tussenproducten apart geleverd als separate bijlage (bijvoorbeeld juridisch advies of waardering). Voor wat betreft de inzet van Maas is uitgangspunt dat er geen sprake is van een taxatie maar van advies in kader voorgenomen verkoop. Afspraak is dat er geen dubbel werk wordt gedaan en dat eventueel minderwerk door reeds uitgevoerde adviesopdrachten in de eindfactuur verrekend worden.

De doorlooptijd is sterk afhankelijk van de mogelijkheden om tussentijds besluiten voor te leggen aan de gemeente en de wijze waarop de gemeente deze besluiten wil en kan nemen. Mocht dit leiden tot noodzakelijke aanpassing, dan altijd in overleg met de opdrachtgever. Mocht er behoefte zijn aan kleine aanpassingen in verband met geplande vergaderingen of besluitvorming, dan kan dat in overleg.

In de tabel staan de dagdeeltarieven per partner opgenomen. Samen leiden deze tot een totaalprijs tot aan de propositie. De selectiefase zelf valt buiten de offerte. Wij factureren in meerdere fases. Voor de aanpak tot en met de propositie als volgt: 30 % bij aanvang van het project, 30% bij concept PvE, 40% bij aanbieden van concept propositie.

Rob Vrolijk  
8 maart 2018