



Doornse Gat zoekt ondernemer(s)



Inschrijfleidraad ronde 2

1. Inleiding

Voor u ligt het tweede deel van de inschrijfleidraad voor Doornse Gat. Dit deel van de inschrijfleidraad is bedoeld voor de ondernemers die door de selectiecommissie na de eerste ronde zijn uitgenodigd om hun plan nader uit te werken tot een businesscase voor de tweede ronde

Dit tweede deel van de leidraad gaat in op ronde 2 van de selectieprocedure en het vervolg. In de tweede ronde vragen we u om uw plan verder uit te werken in een businesscase.

De ingediende businesscase presenteert u aan en wordt vervolgens beoordeeld door de selectiecommissie waarna voor de winnaar het eerste recht van onderhandelen start.

U leest in dit deel van de leidraad over de verschillende stappen in deze fases en de wijze van beoordeling. Dit deel van de leidraad vormt een aanvulling op het eerste deel. Voor de achtergrond van deze leidraad, de ambities van het recreatieschap, het Programma van Eisen en Wensen en het beleidskader wordt verwezen naar de "inschrijfleidraad ronde 1".

In deze leidraad vindt u:

- De procedure voor ronde 2: businesscase (hoofdstuk 2);
- De procedure voor het vervolg: eerste recht van onderhandelen (hoofdstuk 3);



2. Businesscase

2.1 Inleiding

In de tweede ronde worden de drie geselecteerde ondernemers gevraagd hun plan verder uit te werken in een businesscase. Om de plannen onderling goed met elkaar te kunnen vergelijken, wordt in deze selectieleidraad verwoord aan welke eisen de uitwerking dient te voldoen en waarop de beoordeling daarvan zal plaatsvinden.

De selectiecommissie verwacht met de businesscase een concreet beeld te krijgen van hoe het toekomstige gebruik van Doornse Gat er uit komt te zien: wie komen er naar het gebied toe, hoe komen recreanten naar het gebied, wat is de sfeer, welke voorzieningen zijn er en wat kan een bezoeker bij deze voorzieningen verwachten (en wat juist niet). Naast het beeld van het plan wil de commissie ook weten hoe de organisatie rondom het horeca- en recreatieconcept wordt opgezet: welke partijen zijn er bij het plan betrokken, welke rechtsvorm(en) heeft/hebben de betrokken partij(en), hoe zijn taken en verantwoordelijkheden verdeeld, hoe wordt het concept vermarkt en hoe ziet de openstelling/toegankelijkheid van het gebied eruit. Expliciet wordt ook gevraagd naar de relaties en verbindingen met de omgeving. Tevens zal duidelijk moeten worden gemaakt hoe het beheer van de natuur op het terrein geregeld wordt.

De selectiecommissie wil tevens inzicht krijgen in een aantal specifieke onderwerpen, zoals effecten op ecologie, planologische- en de financiële haalbaarheid van het plan. In paragraaf 2.2 is meer gedetailleerd aangegeven waar u in de businesscase op in dient te gaan. De ingediende businesscases worden aan het eind van deze fase door de selectiecommissie beoordeeld op basis van vooraf opgestelde criteria, zoals verwoord in paragraaf 2.4 (stap 5), waarna de uiteindelijke ondernemer(s) met het best passende en meest haalbare plan als voorkeursplan wordt geselecteerd. Met deze geselecteerde ondernemer(s) wordt getracht een overeenkomst te sluiten.

2.2 Opstellen businesscase

De in te dienen businesscase bestaat uit twee onderdelen: een beschrijving en een visualisatie van het plan. Hieronder wordt per onderdeel een toelichting op de eisen aan de in te dienen businesscase gegeven. Gevraagd wordt om bij het formuleren van uw businesscase (zoveel mogelijk) dezelfde opbouw en onderdelen te hanteren als hieronder beschreven.

A. Beschrijving van het initiatief

A.1 Algemene beschrijving: visie

In dit eerste onderdeel wordt gevraagd om een gedetailleerde beschrijving van het plan. Wat is er straks te doen op het Doornse Gat, hoe wordt dit vermarkt, wie komt hier op af en hoe speelt het plan in op het concept Speel- en Chillbos? Dit zijn belangrijke vragen die de selectiecommissie beantwoord wilt zien. Minimaal dient in deze beschrijving aandacht te zijn voor:

- te ontplooiën activiteiten;
- doelgroepen (type recreant en waar komen zij vandaan?);
- beoogd aantal bezoekers (indicatief);
- ruimtelijke indeling (welke activiteiten waar in het gebied);
- meerwaarde van het plan voor het gebied;
- aansluiting bij belangrijkste punten uit het concept Speel- en Chillbos (zie p.5 “inschrijfleidraad ronde 1”)
- toegankelijkheid van de voorzieningen (door de week, weekenden, seizoenen, evenementen);

- relatie met omgeving (bijvoorbeeld gemeente, natuurmonumenten, omwonenden, routestructuren). Denk hierbij zowel aan communicatietrajecten als fysieke verbindingen als routes en arrangementen met partijen in de regio;
- afstemming en verbinding met vergelijkbare recreatiegebieden in de regio;
- of en zo ja op welke manier u in uw plan en/of voorgenomen activiteiten aandacht besteedt aan duurzaamheid en/of Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen;
- uitwerking van de planning;
- marketingplan.

A.2 Voorziene aanpassingen

De commissie vraagt om helder inzicht in de benodigde aanpassingen aan het gebied, indien dit aan de orde is. Dit is van belang om de planologische haalbaarheid te kunnen inschatten. In de “inschrijfleidraad ronde 1” staat op pagina 9 beschreven wat er in het bestemmingsplan is opgenomen en welk traject u zult moeten doorlopen indien u bouwvolume wilt toevoegen. U wordt gevraagd om in te gaan op de voorziene aanpassingen aan:

- bestaande bebouwing;
- toevoegen van bouwvolume en uw verwachtingen ten aanzien van de planologische haalbaarheid;
- beplanting en beheer;
- huidige indeling gebied;
- toekomstvisie, incl. mogelijke wensen/aanpassingen op het terrein en mate waarin de omgeving betrokken zal worden.

A.3 Effecten ecologie

De selectiecommissie wil graag inzicht in de mogelijke effecten van het plan op de huidige natuurwaarden in het gebied om de ecologische haalbaarheid van het plan te kunnen beoordelen. U wordt gevraagd aan te geven, of en zo ja welke mogelijke spanningen worden voorzien tussen het plan en de huidige natuurwaarden. Indien spanningen worden voorzien, wordt u gevraagd welke mogelijke oplossingen u hiervoor ziet. Voor een overzicht van de aanwezige natuurwaarden in het gebied en maatregelen om aantasting te voorkomen en waarden te laten toenemen, wordt verwezen naar het ecologisch onderzoek in bijlage 3 van de “inschrijfleidraad ronde 1”.

A.4 Parkeren/verkeer

In het plan wordt de gemoeide verkeer- en parkeerdruk omschreven.

De parkeerbehoefte van zowel autobezoekers als fietsbezoekers dient u uit te werken in een parkeerbalans en dient u op te vangen op het terrein zelf. U wordt gevraagd om in te gaan op:

- het aantal benodigde (overloop)parkeerplaatsen voor het concept, voorzien van een onderbouwing;
- het aantal benodigde fietsenstallingen;
- benodigde ruimtelijke aanpassingen voor verkeer en parkeren (gevraagd wordt de ruimtelijke uitwerking hiervan op te nemen in de visualisatie);
- het verwachte verkeer voor bevoorrading (omvang, locatie);
- de vraag of betaald parkeren onderdeel uitmaakt van het exploitatieplan.

A.5 Beheerplan

Het beheer, onderhoud en toezicht van het terrein is onderdeel van de uiteindelijke overeenkomst met het recreatieschap. Gevraagd wordt om:

- een visie op beheer, onderhoud en toezicht;
- de frequentie, planning en het kwaliteitsniveau;
- welke waarborgen zijn ingebouwd voor bewaking van kwaliteit van beheer en onderhoud.

A.6 Ondernemer(s)

Het recreatieschap is voornemens om een langdurig contract met de ondernemer(s), wiens plan de selectiecommissie het meest haalbaar en passend acht, af te sluiten.

Om uw geschiktheid te beoordelen, wordt gevraagd om:

- beschrijving van de ondernemer(s); denk daarbij aan de achtergrond van de ondernemer(s) in relatie tot het concept en een toelichting waarom juist deze partij(en) geschikt is/zijn om het concept tot een succes te maken;
- rechtsvorm van de ondernemer(s);
- taakverdeling en verantwoordelijkheden (wie doet wat, inclusief uw verwachting van rol/activiteiten recreatieschap).

A.7 Financiële onderbouwing

Het recreatieschap vraagt u om de financiële en markttechnische haalbaarheid van het concept te onderbouwen. Gevraagd wordt om in de businesscase de volgende elementen op te nemen:

- marktinschatting en concurrentieanalyse;
- raming van de benodigde investeringen en financiering hiervan;
- indicatieve meerjarenbegroting van de exploitatie (eerste 5 jaar) waaruit de haalbaarheid blijkt;
- liquiditeitsbegroting;
- scenario's: worst case, normal case en best case;
- personeelsparagraaf;
- financiën beheerplan;
- aantonen kredietwaardigheid;
- voorstel voor af te dragen canon en/of huur.

U wordt tevens gevraagd om:

- een korte toelichting te geven op de gehanteerde uitgangspunten. Hierbij dient u onder andere aandacht te besteden aan de (regionale) markt voor het concept (hoe sluit het concept aan op de vraag en wat is het onderscheidend vermogen in relatie tot het aanbod in de regio?).
- een uittreksel van inschrijving bij de Kamer van Koophandel bij te voegen en indien aanwezig de laatste paar door de accountant goedgekeurde jaarrekeningen.

B. Visualisatie van het initiatief

De selectiecommissie wil zich aan de hand van een visualisatie een beeld kunnen vormen van wat u voor ogen heeft. Het is aan u om hier een goede vorm voor te vinden. De visualisatie heeft betrekking op het interieur en exterieur van het horecagebouw en voorzieningen in het gebied. Verplicht onderdeel van de visualisatie is een plattegrond met daarop aangegeven welke voorzieningen waar zijn gedacht. Om u een idee te geven waar de selectiecommissie aan denkt bij een visualisatie: artists impressions, plattegronden en collages. Ook kan bijvoorbeeld gebruik worden gemaakt van referentiebeelden.

2.3 Aanvullende voorwaarden

De ingediende businesscases worden uitsluitend beschikbaar gesteld aan de leden van de werkgroep en de selectiecommissie en worden vertrouwelijk behandeld. Het recreatieschap zal de businesscase niet gebruiken voor andere doelen zonder uw uitdrukkelijke toestemming.

U dient ten behoeve van het informeren van de gemeenteraad een openbaar te gebruiken samenvatting van uw concept in 1 alinea beschikbaar te stellen.

Het is niet toegestaan om in het kader van de selectieprocedure contact te zoeken met de leden of de voorzitter van de selectiecommissie voor het verkrijgen van welke gegevens dan ook. Voor vragen over de selectieprocedure kunt u zich wenden tot de contactpersoon van de selectiecommissie, zie paragraaf 2.5.

De kosten die gemaakt worden in het kader van de selectieprocedure en het concept zijn geheel voor uw rekening. Dat geldt ook indien de onderhandelingen die volgen op de gunning, niet tot een bevredigend resultaat leiden.

2.4 Procedure & planning

Stap 1: Start ronde 2

Na de selectie van (maximaal) 3 plannen in ronde 1 start ronde 2.

Stap 2: Uitwerking businesscase

U heeft na het ter beschikking stellen van de “inschrijfleidraad ronde 2” 4 weken (excl. feestdagen) de tijd om uw businesscase uit te werken. Tijdens deze periode kunt u een beroep doen op de kennis en expertise van Recreatie Midden-Nederland, gemeente en Natuurmonumenten. U kunt bijvoorbeeld een gesprek aanvragen met een contactpersoon van Natuurmonumenten om een inschatting te maken van de effecten op de ecologie van uw concept. Het maken van eventuele afspraken of het indienen van verzoeken om aanvullende informatie lopen via de in paragraaf 2.5 genoemde contactpersoon.

Stap 3: Indienen businesscase

Uiterlijk 13 januari 2014 om 12.00 uur moet uw businesscase in het bezit zijn van het recreatieschap. U dient uw businesscase zowel digitaal als fysiek (in zesvoud plus 1 exemplaar losbladig op A4, enkelzijdig in zwart/wit) toe te sturen aan de contactpersoon zoals genoemd in paragraaf 2.5.

Er is geen mogelijkheid om na de 'deadline' aanvullende gegevens in te dienen.

Stap 4: Presentatie businesscase

Wij vragen u een mondelinge toelichting te geven van maximaal 30 minuten aan de selectiecommissie. De commissie kan vervolgens vragen aan u stellen. De presentatie en de vragen dienen ter verduidelijking van de plannen.

Stap 5: Beoordeling

Na de presentaties zal de selectiecommissie de businesscases beoordelen.

Op hoofdlijnen zal de commissie kijken naar:

- visie en ambitie: past het concept bij de ambitie van het recreatieschap voor Doornse Gat (zie ook “inschrijfleidraad ronde 1”);
- de meerwaarde van het concept voor het gebied;
- de meerwaarde van het concept voor de omgeving (waaronder inwoners van Utrechtse Heuvelrug) in relatie tot het bestaande aanbod;
- de ruimtelijke vormgeving; hoe verhoudt het concept zich tot de schaal en het karakter van het gebied?
- de haalbaarheid zowel planologisch, ecologisch als financieel;
- de geschiktheid van de ondernemer(s) om het ingediende concept te realiseren en te exploiteren.

De beoordeling resulteert in een voorkeursvolgorde van de plannen en op basis daarvan brengt de selectiecommissie een advies uit aan het recreatieschap.

Stap 6: Uitslag

Na de beoordeling van de businesscase maakt de selectiecommissie bekend

naar welk plan de eerste voorkeur uitgaat. Het recreatieschap heeft de intentie om met de ondernemer(s) hiervan een overeenkomst te sluiten. Met hen zullen als eerste de onderhandelingen worden gestart (zie hoofdstuk 3).

De selectiecommissie zal mede afhankelijk van de ingediende plannen eveneens aangeven welk plan tweede en derde voorkeur heeft. Mochten de onderhandelingen met het plan van de eerste voorkeur niet tot een positief resultaat leiden dan worden de onderhandelingen met het tweede voorkeursplan gestart. Mocht dit ook niet tot een goede afloop leiden dan worden onderhandelingen met het derde voorkeursplan gestart.

Indien uw businesscase niet als eerste voorkeursplan wordt gekozen krijgt u schriftelijk een toelichting op de redenen. Er is geen mogelijkheid om bezwaar te maken tegen de uitslag.

De planning voor ronde 2 is als volgt:

november 2013	Start tweede ronde
1 december – 13 januari 2014	Uitwerking businesscase
13 januari 2014 om 12.00 uur	Deadline indienen businesscase
eind januari 2014 (exacte datum volgt)	Mondelinge toelichting businesscase, beoordeling en uitslag ronde 2

2.5 Contactpersoon selectieprocedure

De procedure wordt gecoördineerd door:

Recreatie Midden-Nederland
Ramona Bos (projectleider)
r.bos@recreatiemiddennederland.nl
030-2974009



3. Eerste recht op onderhandelen

De inschrijfprocedure heeft ten doel om een marktpartij te selecteren met wie het recreatieschap onderhandelingen start. Onderhandelingen worden als eerste gestart met de exploitant met de beste inschrijving, het eerste voorkeursplan. De exploitant met de beste inschrijving heeft niet onmiddellijk recht op exploitatie. Dat recht kan pas verkregen worden na goede afloop van de onderhandelingen, resulterend in een overeenkomst, en na het door de ondernemer verkregen hebben van de benodigde (bouw-)vergunningen. De uitslag van de inschrijving geeft slechts recht op het starten van de onderhandelingen op basis van de voorkeursvolgorde van de selectiecommissie.

Deze marktvraag is geen opdracht en kan ook niet als zodanig worden uitgelegd. Er is geen sprake van een aanbestedingsprocedure, de Aanbestedingswet is niet van toepassing.

Voordat een erfpachtrecht kan worden gevestigd of een huurovereenkomst kan worden afgesloten, dient de ondernemer in bezit te zijn van de benodigde vergunningen en ontheffingen en dient overeenstemming te zijn bereikt tussen recreatieschap en ondernemer met betrekking tot de plannen. Om de tijd tot aan het afsluiten van de huur- of erfpachtovereenkomst te overbruggen, kan het recreatieschap een (tijdelijke) samenwerkingsovereenkomst afsluiten, waarin de afspraken worden vastgelegd voor de periode tot start van bouw en exploitatie. Dat betekent dat, na de uitslag van beide rondes van de open inschrijving, de volgende fasen te onderscheiden zijn:

- uitslag selectie;
- onderhandeling;
- nader uitwerken van de inschrijving en overeenstemming bereiken over de plannen;
- overeenstemming bereiken over de canon/huurafdracht;
- afspraken over de realisatietermijn;
- eventueel afsluiten samenwerkingsovereenkomst;
- voorbereiding realisatie incl. vergunning- en ontheffingaanvraag en aanvullend (ecologisch) onderzoek door ondernemer(s);
- afsluiten erfpacht/huurovereenkomst.

De procedure wordt uitgeschreven en uitgevoerd door Recreatie Midden-Nederland, in opdracht van het recreatieschap Utrechtse Heuvelrug, Vallei- en Kromme Rijngebied.

Het recreatieschap behoudt zich het recht voor uiteindelijk geen overeenkomst te sluiten met de geselecteerde ondernemer(s). Zolang er nog geen ondertekende overeenkomst tot stand is gekomen, is er geen sprake van enige gebondenheid van het recreatieschap en ook geen enkele verplichting tot het vergoeden van welke schade of kosten dan ook.

Indien er uiteindelijk geen bezwaren meer zijn vanuit de beleidskaders en het recreatieschap en de ondernemer(s) het eens worden over de voorwaarden, zal worden overgegaan tot het sluiten van een overeenkomst. Het is de inzet van het recreatieschap om zo snel mogelijk na afloop van ronde 2 een overeenkomst te sluiten met de beoogde ondernemer(s).