

AANVRAAG:

BUSINESS PLAN - MAINTENANCE VALUEPARK

Deze aanvraag informeert een aantal geschikte kandidaten over de doelstellingen van het Maintenance Valuepark (MV), alsmede de uitgangspunten en de eisen waaraan een en ander moet voldoen. Daarnaast nodigt deze aanvraag hen uit een offerte in te dienen voor de rol "Project Manager" voor het realiseren van de doelstelling namelijk het ontwikkelen en schrijven van een businessplan inzake Maintenance Valuepark.

Aanleiding

In de Nota Pieken in de Delta van het Ministerie van Economische Zaken (30-9-2006) beschrijft de Staatssecretaris van Economische Zaken, in het bijzonder belast met het Regionaal Economisch Beleid, een wijziging van de regionale politiek in die zin, dat de focus is verschoven van het wegwerken van achterstanden naar het gericht stimuleren van de economische groei door regiospecifieke kansen van nationaal belang te benutten. Er worden zes landsdelen onderscheiden, ieder met een eigen structuur en groeipotentie. Eén daarvan is Zuidwest-Nederland, bestaande uit de Provincie Zeeland en de regio West-Brabant. De strategische ligging van dit gebied, tussen de mainports van Rotterdam en Antwerpen, biedt kansen voor economische ontwikkeling, onder meer op het gebied van de kapitaalintensieve industrie en dan in het bijzonder rondom het thema maintenance. In het vervolg op de Nota heeft de daartoe ingestelde Programmacommissie Zuidwest-Nederland zich gebogen over de invulling door middel van op maat gesneden, meerjarige en gebiedsgerichte economische programma's. In het eindrapport van de Programmacommissie, "Pieken in Zuidwest-Nederland, Profiteren van de strategische ligging", worden programmalijnen uitgezet voor de implementatie van de strategie.

Webreferentie: (<http://www.ez.nl/content.jsp?objectid=145232>).

In het kader van de bovengenoemde tenderregeling Pieken in de Delta Zuidwest-Nederland, is het project "Maintenance Valuepark" opgesteld. Het project geeft invulling aan programmalijn "Procesindustrie Maintenance: Internationale hotspot hoogwaardig technologisch onderhoud" en de specifiekere geformuleerde **Actielijn 4**: Stimuleren van nieuwe bedrijvigheid uit bestaande bedrijven op het gebied van maintenance en de daarmee direct samenhangende bedrijvigheid binnen de maintenance keten.

Tevens levert het project Maintenance Valuepark ook bijdrage aan :

Actielijn 1: Ontwikkelen en implementeren van geavanceerde kennis op het gebied van maintenance.

Actielijn 2: Verzamelen, ontsluiten en vermarkten van maintenance kennis en -toepassingen.

Actielijn 3: Inrichting promotie en samenhang Maintenance opleidingen.

Maintenance Valuepark Project (MV)

Het MV is een groep vertegenwoordigers van asset owners, toeleveranciers, kennis- en onderwijsinstellingen, overheden en havenschap, met als doel een nieuw state of the art concept te ontwikkelen voor de fysieke concentratie van multidisciplinaire maintenance en service bedrijven, met integratie van kennisontwikkeling en bedrijfsopleidingen dicht op de maintenance business, alsmede een vruchtbare omgeving voor startende of zich ontwikkelende maintenance bedrijven, dat een krachtige uitstraling heeft naar de regionale industrie.

Het eindresultaat van het project is een businessplan voor het verwezenlijken van het bovengenoemde concept.

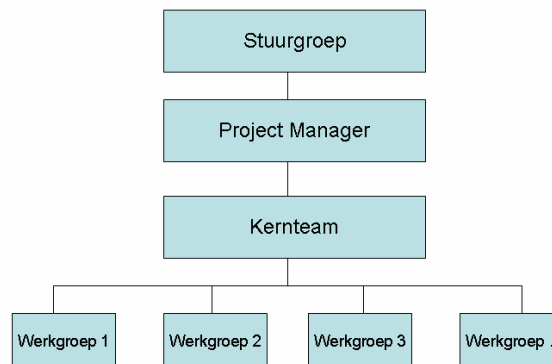
In de periode april 2007 tot en met oktober 2007 is een projectplan ontwikkeld voor het MV. Samen met de beoogde partners is het project voor MV verder uitgewerkt. Hierbij stond de toegevoegde waarde creatie voor deelnemers voorop.

Business Plan Fase

Voorafgaand aan de werkelijke start van het MV zal er sprake zijn van het opstellen van een Business Plan. Gedurende deze fase van het project wordt een organisatie ingericht ter realisatie van het projectplan. Deze organisatie bestaat uit:

- Een stuurgroep die het gehele project aanstuurt en begeleidt en de eindverantwoording heeft.
- Een Project Manager, verantwoordelijk voor de oplevering van het businessplan, die in opdracht van de stuurgroep een kernteam aanstuurt ter ondersteuning van het opstellen van het businessplan.
- Diverse werkgroepen aangestuurd door het kernteam.

Organisatie



In deze aanvraag wordt van de aanbiedende partijen gevraagd om gedurende de maanden april 2008 tot en met uiterlijk december 2008 werkzaamheden te leveren aan opdrachtgever met als doel de invulling van de rol van Project Manager.

Vereisten en Aandachtspunten

Business Plan.

Uit een uitgebreide enquête onder de stakeholders is gebleken dat:

1. Iedereen achter de ambitie en doelstelling van het project staat.

2. Enorme kansen gezien worden voor onderhoud dicht bij de praktijk.
3. Sterke verbetering mogelijk is uitstraling, huisvesting, facilitaire onkosten reductie.
4. Human capital development.
5. Mogelijke business groei naar andere sectoren.
6. Knelpunt: hoe kennisdeling en ontwikkeling bewerkstelligen tussen concurrenten.
7. Knelpunt: hoe kan MV leiden tot business groei.

Voor het realiseren van de doelstelling worden een aantal activiteiten als een totaal-project uitgevoerd.

Het totaal aan activiteiten heeft als doel om na te gaan of er voor MV een levensvatbaar business plan kan worden gecreëerd. Hierin worden onder andere de volgende vragen beantwoord:

1. Wat voor voorbeelden van andere “boulevards” kunnen de scope van het project positief beïnvloeden.
2. Welke voordelen zijn door het MV realiseerbaar voor bestaande bedrijven en Dow.
3. Welke randvoorwaarden en voordelen levert een MV op voor de regionale procesindustrie.
4. Wat zou een ideale locatie zijn voor het MV en wat is de grootte.
5. Hoe passen we onderwijs, kennisoverdracht en kennisontwikkeling in binnen het MV.
6. Welke kennisontwikkelingskansen liggen er voor hoger onderwijs.
7. Wat zal het lange termijn effect worden voor de regio!
8. Zijn er mogelijke andere combinaties/sectoren in beeld (bijvoorbeeld onderhoud aan infrastructuur, onderhoud aan transportmiddelen,...).

In aanvulling daarop wordt gezocht naar een partij die:

1. Een aantoonbaar en relevant netwerk (zowel lokaal als (inter)nationaal) heeft, zowel in het bedrijfsleven als bij de kennisinstellingen als bij de intermediaire organisaties op gebied van vergelijkbaar project management.
2. In staat is om de onderhoudssector voor de procesindustrie in de omgeving Zeeland naar een hoger niveau te brengen door een combinatie te maken tussen onderstaande partijen:
 - o de lokale procesindustrie
 - o aan de lokale procesindustrie gerelateerde onderhoudsbedrijven en toeleveringsbedrijven hiervoor.
 - o de betrokken gemeente Terneuzen en de provincie Zeeland.
 - o de ontwikkelingsmaatschappijen EiZ en NV REWIN.
 - o Hogeschool Zeeland, ROC's en andere (publiek / private) onderwijsinstellingen.
 - o de relevante nationale netwerken.
3. Bewezen ervaring heeft met het creëren van draagvlak bij stakeholders voor een gezamenlijk initiatief.
4. Op basis van desk study en bedrijfsbehoeften de overbrugging in ontwikkeling en opleiding weet te formuleren.
5. Aandacht heeft voor open innovatie; gelijkgestemde mensen; MKB; openheid en directheid van mensen. Regelmatig bijeenkomsten en gesprekken voert die leiden tot project ideeën en spin-off's.
6. Aandacht heeft planologie ten behoeve van het inpassen van het MV in de bestaande omgeving.

Aspecten

Aspecten die opdrachtgever van belang vindt zijn o.a.:

1. Het optimaal inzetten van de partijen binnen het MV, zodat dit MV ook een deel van hen zelf wordt.
2. Actief werven bij ALLE bij het MV betrokken partijen om voor hen concrete deelprojecten te ontwikkelen.
3. Goede invulling van de rol en afstemming tussen de verschillende soorten partijen.
4. Specifieke aandacht voor relatie/afstemming met het onderwijs.
5. Het achterhalen van de juiste mix aan activiteiten ofwel 'dynamiek' die zorgt dat de grote groep aan partijen het belang en nut van het MV blijft onderkennen.
6. Aantoonbare ervaring met vorming van een platform van ondernemers, onderwijsinstellingen en bedrijfsnetwerken.
7. Ervaring met het opstellen en indienen van subsidieaanvragen.
8. Interne communicatie, projectadministratie en ondersteuning van het MV.

9. Organisatie van plenaire MV-meetings gedurende de Business Plan Fase.
10. Interne inhoudelijke bijeenkomsten te weten stuurgroep en werkgroepbijeenkomsten.
11. Urenregistraties, financiële rapportages, voortgangsrapportages, uitwerken notulen en uitzetten vervolgacties en algemene MV community-ondersteuning.
12. Kwaliteitsmonitoring en assistentie bij projectinitiatie en beoordeling van lopende en nieuwe projectplannen.
13. Begeleiding bij opstellen van het aanvraagdocument(en) voor Pieken in de Delta Zuidwest subsidie en andere financiële middelen (o.a. OP-Zuid)
14. Communicatie & PR: bijeenkomsten met MV deelnemers (stuurgroepen, werkgroepen).
15. Support bij de opzet en beheer van de MV website, nieuwsbrieven etc.
16. Projectadministratie: planning en resourcing, rapportages, voorbereiding van bijeenkomsten van de stuurgroep.
17. Aantoonbare ervaring met de aansturing van multi-partijen samenwerkingsverbanden en projectmanagement in het algemeen.

Opdrachtgever

Valuepark Terneuzen zal opdrachtgever zijn voor de Business Plan Fase.

Budget

Het budget voor de rol van 'Project Manager' gedurende de Business Plan Fase is € 130.000,=.

Inzending en contactinformatie

De offertes dienen gestuurd te worden als hardcopy naar:

Valuepark Terneuzen
t.a.v. E. Kersten
Postbus 132
4530 AC Terneuzen

En per e-mail (PDF of Word) naar ekersten@vpterneuzen.com

Offertes dienen een voldoende mate van detail te bevatten, waaruit de omvang van de aangeboden diensten blijkt. Ook dient de offerte te vermelden welke zaken buiten de levering vallen.

Overige aspecten zijn:

- de filosofie en werkwijze van het betreffende bureau;
- aanpak van de opdracht(en) met o.a. werkzaamheden, planning, resourcing;
- een gedetailleerde begroting met een uitsplitsing naar uren en kosten per uur;
- C.V.'s van beoogde project manager (s);
- referentieprojecten, referenties;
- optioneel: additionele documentatie die relevant is voor de opdracht.

Voor additionele informatie of toelichting kunnen partijen contact opnemen met:
Eric Kersten, 0115-672315

Meer info kan gevonden op de website van Valuepark Terneuzen (www.vpterneuzen.com) onder het menu 'projecten'.

Uitgangspunten en overeenkomsten

1. De definitieve offerte dient ingediend te worden op uiterlijk: **27 mei 12:00 uur**.
2. Valuepark Terneuzen behoudt het recht om na ontvangst van de eerste offertes extra partijen te vragen te offren en het recht om met de partijen offertes verder uit te onderhandelen
3. De meest succesvolle kandidaten zullen gevraagd worden hun voorstel mondeling te komen toelichten in Terneuzen op **vrijdag 6 juni a.s.**
4. Offertes die niet tijdig ingestuurd zijn, zullen niet in behandeling worden genomen.
5. Na honorering van de offerte dient deze te worden omgezet naar een definitief aanbod en contract.
6. De toeleverancier factureert aan het eind van iedere maand voor de opgeleverde resultaten.
7. Valuepark Terneuzen betaalt aan het eind van iedere maand voor de opgeleverde resultaten.
8. Materialen dienen (afhankelijk van doelstelling) in het Nederlands en/of Engels opgeleverd te worden, in beide talen in hoge kwaliteit.
9. Alle materialen zullen door Valuepark Terneuzen worden goedgekeurd en worden geleverd aan derden
10. Bij afronding van de opdracht zullen alle materialen eigendom worden van Valuepark Terneuzen.
11. Valuepark Terneuzen zal één persoon ter beschikking hebben met besluitvormingsbevoegdheden, die kan optreden als manager van de opdracht.
12. Valuepark Terneuzen zal relevante documentatie beschikbaar stellen ter ondersteuning van succesvolle uitvoering van de opdrachten.
13. De toeleverancier stemt in met het tekenen van een non-disclosure agreement.