

Verslag

Omschrijving:	Marktconsultatie aanbesteding communicatieadviesdiensten
Vergaderdatum en -tijd:	dinsdag 8 februari 2017 09.00 uur tot 12.00 uur
Vergaderplaats:	Hotel van der Valk te Assen
Aanwezig:	zie aanwezigheidslijst
Afwezig:	zie aanwezigheidslijst
Kopie aan:	verslag komt op Tennet te staan
Datum:	woensdag 8 februari 2017

1. Opening

Eric van Rixel opent de vergadering om 9.20 uur en heet iedereen welkom.

2. Voorstellen Prolander

In het kort vertellen Ernst-Jan Cornelius en Mark Schuurman wat Prolander doet. Tevens wordt het introductiefilmpje van Prolander getoond. Het introductiefilmpje is te vinden op onze website; www.prolander.nl

3. Korte uitleg huidige situatie/gewenste situatie

Tijdens een project is communicatie op alle niveaus belangrijk. Om tot een gewenste situatie te komen willen wij als Prolander uitzoeken of de Best Value methodiek is toe te passen op het aanbesteden van communicatie - adviesdiensten.

4. Uitleg Best Value methodiek

Door middel van een PowerPoint presentatie legt Erik van Marsinkoop advies uit wat de Best Value methodiek is.

Opmerkingen uit het publiek

- In een project is werk op maat erg belangrijk. Succes of falen, zit in het communiceren tijdens het project. Je bent op zoek naar een partij die goed mee kan bewegen. Flexibiliteit is erg belangrijk tijdens en project.
- Interessant en avontuurlijk om er als eerste te beginnen met de Best Value methodiek. In Noord Holland heeft ook een soort gelijke aanbesteding plaatsgevonden, maar dat was niet 100% de Best Value methodiek.
- Als je innovatief bent, heb je geen cijfers om te tonen.
- Per project wordt een communicatieplan gemaakt. Aan de voordeur gaat het puur om je expertise te laten zien. Door middel van dominante informatie moet je aantonen dat je de beste bent. De details van een plan komen pas in de eindfase.

5. Vragen uit het publiek

Hoe gaan jullie de prijs bepalen?

Prolander bekijkt wat ze de afgelopen jaren hebben uitgegeven aan communicatieadviesdiensten en naar de verwachte uitgaven voor de komende jaren. Plafondbedrag is dus gebaseerd op gegevens uit het verleden en de verwachting in de toekomst.

Hoe krijg je nou een duidelijk beeld van wat je wilt vragen als Prolander ?

De volgende stap in het project is het bepalen van de scope, de uitvraag. We gaan per project kijken wat er nodig is, dit wordt dan vertaald naar een overzicht. Ook worden er gesprekken gevoerd met onze opdrachtgevers om te bespreken hoeveel uren en gelden beschikbaar zijn.

Hoe komen wij aan de informatie die jullie beschikken?

Alle benodigde informatie zal komen te staan op TenderNed.

Past het Best Value methodiek bij communicatieadviesdiensten?

Ja, het past bij de communicatieadviesdiensten.

Hebben jullie overwogen om de aanbesteding te splitsen? Advies en uitvoerende deel? Zodat je wat meer gericht kunt werken

Dit heeft niet de voorkeur van Prolander. Wij willen de communicatieactiviteiten bij één partij leggen, dus niet splitsen in percelen. Wij zijn op zoek naar contractpartner. Eventuele derden kunnen hierin participeren (bv MKB) in de rol van “onderaannemer.”

Er is kennis verloren gegaan in afbraak DLG.om bij te dragen aan opbouw is het belangrijk dat je ervaring terug reflecteert met elkaar. Is daar ook de ruimte voor?

Er wordt overwogen om dat mee te nemen in de aanbesteding.

Hoe toon je flexibiliteit aan?

In een BV aanbesteding toon je dit aan door dominante informatie aan te leveren.

Hoe ga je om met eventuele crisis in een project, wie betaald dat?

Crisis heeft niemand in de hand. In wat voor omvang ga je daarmee om? Dit kun je in je risico plan onderbouwen.

De drempelwaarde voor vier jaar is 209.000 euro, waar hangt dat van af?

Dat hangt van het programma af. Wij moeten aanbesteden als we in 4 jaar meer gaan besteden dan 209.000 euro.

Wat is de planning voor de komende periode?

Met deze informatie gaan wij terug naar de tekentafel. We hebben de indruk dat een Best Value goed ‘kan’ De voorbereiding op de aanbesteding loopt nu, het streven is om voor de zomervakantie een partij te kunnen contracteren. Op de website van TenderNed kun je aangeven dat je geïnteresseerd bent in dit project en dan is alle informatie zichtbaar.