

Samenvatting marktconsultatie “Effect gestuurd beheer” gemeente Moerdijk

Dit verslag is een algemene weergave van de antwoorden op de schriftelijke vragen en mondelinge vragen gesteld in de 5 interviews, volgens de procedure zoals deze is gepubliceerd d.d. 9 oktober 2018.

Dit verslag van de marktconsultatie zal tevens als bijlage worden toegevoegd aan het aanbestedingsdocument, om de grondbeginselen proportionaliteit, objectiviteit, transparantie en non-discriminatie in acht te nemen.

De algemene resultaten van de marktconsultatie zijn volledig geanonimiseerd vastgelegd in dit marktconsultatieverslag. Gemeente Moerdijk heeft dit verslag met de grootste zorgvuldigheid opgesteld en hierbij iedere mogelijke herleiding van de inhoud naar enige marktpartij vermeden. Eventueel concurrentiegevoelige / bedrijfsvertrouwelijke informatie is geen onderdeel van dit verslag.

A	Algemeen	
1	Welke ontwikkelingen en innovaties ziet u in de branche waarmee de gemeente in deze aanbesteding rekening kan/moet houden?	Verhogen van biodiversiteit (wel van belang op dit gebied richting mee te geven), burgerparticipatie, digitalisering, beheersystemen. Communicatie richting burgers en het verzorgen van gegevensbeheer komt steeds meer bij opdrachtnemers te liggen. Meer druk vanuit centrale overheid om mensen met achterstand tot arbeidsmarkt aan het werk te krijgen (statushouders). Door een paar partijen wordt genoemd dat er moeilijk aan personeel te komen is. Tevens is als aandachtspunt het gebruik van KOR meegegeven. Deze werkwijze zou soms moeilijk duidelijk te maken zijn aan bewoners en daarnaast zouden meerdere gemeenten worstelen met het gebruik ervan.
3	Welke meerwaarde ziet u in de Best Value aanpak van deze opdracht? Voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer? Welke aandachtspunten ziet u?	Best Value aanpak wordt over het algemeen als positief ervaren. Een aantal marktpartijen heeft de afgelopen jaren Best Value ervaring opgedaan. Er is sprake van een samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer waarbij optimaal gebruik wordt gemaakt van expertise van opdrachtnemer. Daarnaast worden inschrijvers beoordeeld op basis van verifieerbare prestaties uit het verleden. Er wordt niet gekeken naar wat een aannemer belooft maar wat deze aantoonbaar waar heeft gemaakt. Aanpak maakt het voor de opdrachtnemer mogelijk werkzaamheden optimaal op elkaar af te stemmen (integrale aanpak). Daarnaast kan een dergelijke grote opdracht interessant zijn voor het aantrekken van werknemers (meer mogelijkheden/ variatie werkzaamheden). Als aandachtspunten is belangrijk dat zowel opdrachtgever als opdrachtnemer voldoende kennis dient te hebben van de BVP -systematiek. Daarnaast is aangegeven dat met betrekking tot bepaalde scores (bijv. klanttevredenheid) een vertekend beeld kan ontstaan indien er geen sprake is van een benchmark of andere inschrijvers geen vergelijkbare VPI hebben. Ook is meegegeven dat de doelstellingen duidelijk geformuleerd dienen te zijn en goed moeten aansluiten bij de werkzaamheden. Als nadeel wordt ervaren dat er vaak teveel druk ligt op de interviews /sleutelfunctionarissen. Niet iedereen kan even goed omgaan met de druk.

4	Wat zou beperkend kunnen werken binnen de uitvraag van de gemeente?	-De Best Value aanpak zou voor sommige ondernemers beperkend kunnen werken nu er bij deze aanpak verifieerbare meetbare prestatiegegevens dienen te worden overlegd. Niet iedere ondernemer beschikt over deze gegevens uit het verleden. Daarnaast zijn Best Value aanbestedingen kostbaarder; - Een te laag plafondbedrag.
B	Opdracht	
1	Beoogde ingangsdatum van het contract is 1 juli 2019. Wat zou een optimale transitieperiode zijn, en welke kansen en risico's ziet u hierin? (tijd benodigd tot moment dat beeld behaald kan worden en tijd benodigd om te kunnen starten met uitvoering werkzaamheden)	1 juli wordt door de markt wel als minder wenselijk gezien, daar deze datum midden in het groeiseizoen valt. Het is dan lastig om de 0-situatie te beoordelen. De optimale transitieperiode ligt tussen de 2-6 maanden. Dit is afhankelijk van de status. Ook de data overdracht is als belangrijk element genoemd.

2	Is de opdracht haalbaar gezien de <u>areaalgrootte</u> (oppervlakte - opvang piekmomenten)? <u>Indicatie omvang in m2 is als volgt:</u> Bomen: 24.800 st technisch en verzorgend Beplanting: 402.000 m² technisch en verzorgend Beplanting extensief beheer: 232.000 m² technisch en verzorgend Gras intensief (>6x maaien): 853.000 m² technisch en verzorgend Gras extensief beheer (<6x maaien): 2.698.000 verzorgend Water (binnen bebouwde kom) 514.000 m² verzorgend Verharding: 3.490.000 m² zeer beperkt technisch (tot 1m²) en verzorgend	De areaalgrootte wordt door de markt ambitieus genoemd maar, over het algemeen, wel haalbaar geacht. Aandachtspunten zijn de transitieperiode en onkruid op verharding. Een enkele marktpartij geeft aan dat gelet op risicospreiding vanuit zowel opdrachtgever als opdrachtnemer beter om te splitsen in 2 of 3 percelen.
---	--	---

3	Is de opdracht haalbaar gezien de combinatie van werkzaamheden die onder de opdracht vallen?	De combinatie van werkzaamheden wordt door de markt haalbaar geacht en interessant.
4	Hoe kijkt u aan tegen de maatschappelijke effecten die de gemeente beoogt te bereiken? Ziet u hierin risico's?	De markt staat positief tegenover deze effecten. Veel marktpartijen hebben hierin ook al ervaring. Waar de markt echter regelmatig tegenaan loopt op het gebied van SROI, en hetgeen een risico vormt, is de beschikbaarheid van mensen voor deze inzet (leegraken "kaartenbak"). Dit veroorzaakt problemen in de continuïteit van de werkzaamheden.
5	Hoe zou u de beoogde effecten vertalen naar doelstellingen in de uitvraag?	-Zo maximaal mogelijk invulling geven aan SROI invulling waarbij ook het betrekken van partners uit de omgeving tot de mogelijkheden behoort waarbij ook LROI behaald kan worden; -Optimale integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in het uitvoeringsproces; -Het onderhoud van het beheergebied dient op een dusdanige wijze te worden uitgevoerd zodat er maximale participatie en tevredenheid van burgers bereikt wordt en de opdrachtgever zich kan bezighouden met haar kerntaken.

6	Een van de wensen van de gemeente is dat het lokaal SW wordt ingezet. Hoe zou deze wens vertaald moeten worden naar een werkbare doelstelling?	-Voorschrijven percentage SW; - Voorschrijven aantal in te zetten mensen met achterstand tot arbeidsmarkt; -Maximale invulling aan SROI, waarbij er ook de mogelijkheid is partners uit de omgeving te betrekken en optie LROI; -Optimale integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in het uitvoeringsproces.
C	Contract	
1	Wat is volgens u een wenselijke contractduur (zowel vaste contractduur als aantal optionele verlengingen), en waarom?	Een contractduur van 4 tot 10 jaar is passend, waarbij een vaste contractduur van 4 á 5 jaar wenselijk is in verband met investeringen vanuit opdrachtnemer. De voorkeur wat betreft de verlengingsopties varieert van 2x 1 jaar tot 2x2 jaar. Een langere contractduur draagt bij aan een goede samenwerking en totstandkoming innovaties.
2	Hoe zou volgens u het contract eruit moeten zien? Denk hierbij aan vorm en voorwaarden.	Over het algemeen wordt UAV-GC hierin door de markt als meest passend genoemd.
D	Kwaliteitsmanagement	
1	Hoe zorgt u ervoor / toont u aan dat u uw prestatieniveau behaalt gedurende uitvoering van de werkzaamheden?	Periodieke rapportages KPI's richting opdrachtgever, (eigen)schouwers, kwaliteitsborgingsysteem al dan niet op basis van de UAV-GC (plan-do-check-act)

E	Overige	
1	Op welke onderwerpen zou uw organisatie zich kunnen onderscheiden?	-Ervaring met werkzaamheden die onder scope vallen; -Biodiversiteit, digitalisering. Burgerparticipatie; -Uitvoering in eigen beheer (niet afhankelijk van onderaanneming); -Ervaring met Best Value aanpak; -Kwaliteit (vakmanschap); - inzet mensen met achterstand arbeidsmarkt/ samenwerking sw bedrijven; -duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Door diverse partijen wordt ook genoemd: continuïteit lokale arbeidsmarkt/ MKB.
2	Welke vragen zijn we nog vergeten te stellen?	-Staat u open voor een Leeromgeving binnen het contract, voor totstandkoming innovaties/ verbeteringen?; -Hoe staat u tegenover een bonus-malussysteem? -Wilt u werken als hoofdaannemer met vele onderaannemers uit de regio of daarbuiten? (ondernemer of contractbeheerder) -Welke sleutelfunctionarissen zou u naar het interview sturen?
3	Overweegt u in te schrijven op deze opdracht? Wat zou u kunnen weerhouden?	Het gros van de markt overweegt in te schrijven op de opdracht. Wat de markt eventueel zou kunnen weerhouden: -Wanneer de opdracht middels een RAW-bestek met UAV zou worden uitgezet; - Onvoldoende mogelijkheid kwalitatief onderscheidend vermogen; -Te kort tijdspad aanbestedingsprocedure; -Als de risico's te veel bij opdrachtnemer komen te liggen. Een goede samenwerking is van belang; -Te korte contractperiode.