

## Marktconsultatie "onderhoud Individuele Behandeling Afvalwater systemen (IBA's)"

### Verslag individuele marktconsultatiegesprekken

**Datum 10-01-2021**

HHNK is in november 2020 een Marktconsultatie gestart voor het onderhoud aan de Individuele Behandeling Afvalwater systemen (IBA's). Deze Marktconsultatie is op TenderNed gepubliceerd met kenmerk 285638. Op grond van de reacties van geïnteresseerde marktpartijen zijn er twee partijen uitgenodigd voor een individueel gesprek.

De volgende partijen zijn door HHNK uitgenodigd voor een individueel gesprek:

- Water copier
- Wetlantic

Tijdens de verschillende gesprekken zijn de onderwerpen (punten) besproken, zoals opgenomen in het marktconsultatiedocument. Er zijn verdiepende vragen gesteld. Van deze gesprekken is navolgend verslag gemaakt. Hieronder een samenvatting/ uitwerking van deze gesprekken met de belangrijkste punten.

**Vraag 1: Waarmee moet HHNK rekening houden bij het opstellen van het programma van eisen? Het huidige programma van eisen is als bijlage bij dit document bijgevoegd. Zijn deze eisen nog houdbaar en zo niet waar moeten deze bijgesteld worden?**

Marktconsultanten geven de volgende adviezen:

- Onwenselijk om de manuren (inclusief reiskosten, overheadkosten e.d.) in de materiaalprijs te verwerken.
- Materialen die niet aan de materiaallijst zijn toegevoegd in overeenstemming met zowel opdrachtgever als opdrachtnemer toevoegen.
- Riet maaien van helofytenfilters in de periode oktober-maart.
- Bewoner informeren dat de IBA vrij toegankelijk moet zijn. Indien dit niet het geval is,
- overleggen partijen voor een oplossing zoals een afspraak voor het preventief onderhoud op een specifieke dag binnen een specifiek tijdsblok van 2-3 uur. Dit wordt schriftelijk vastgelegd. Indien de IBA ondanks deze afspraak niet vrij toegankelijk is, wordt hiervan melding gemaakt in SAM Beheersapplicatie.
- Idealiter wordt marktpartij eerste aanspreekpunt en krijgt deze een vaste vergoeding per melding dat binnenkomt of is de vergoeding verdisconteert in het contract. De huidige flowchart is scheef: bewoner meldt bij het Klant Contact Center (KCC), KCC meldt storing bij aannemer, aannemer neemt contact op met bewoner. Door bewoner direct in contact te brengen met aannemer kan er gericht en sneller worden gehandeld.

**Vraag 2. HHNK overweegt o.a. de volgende geschiktheidseisen op te nemen Zijn dit voor u acceptabele geschiktheidseisen? Zo niet, motiveer.**

- Inschrijver heeft ervaring opgedaan met het uitvoeren van technische wijzingen aan installaties op basis van de NEN 3140 normering.

*Relevante vraag, dus aanhouden*

- Inschrijver heeft ervaring met het uitvoeren van preventief en correctief onderhoud aan minimaal 100 IBA installaties.

*Ja, dit geeft aan in hoeverre de organisatie ervaring heeft en dat de organisatie dit aankan. Gezien het grote aantal IBA systemen in uw werkgebied zou een iets hoger aantal ook te verantwoorden zijn (bijvoorbeeld 500 installaties).*

• Inschrijver beschikt over een geldig VCA\* of VCA\*\* of daaraan gelijkwaardig certificaat.  
*Ja, dit is een acceptabele geschiktheidseis en ons inziens essentieel gezien het type werkzaamheden.*

*Financiële draagkracht zou ook nog kunnen worden uitgevraagd.*

**Vraag 3. Welke gunningscriteria zijn volgens u als Marktconsultant (MC) belangrijk voor dit project, zodat de aanbesteder tot een juiste afweging kan komen bij het beoordelen en selecteren van de inschrijvende partijen?**

*Het is een nichemarkt die veelal bediend wordt door kleinere zeer gespecialiseerde ondernemingen. Houdt hier rekening mee met het uitvragen van de gunningscriteria. Niet te ingewikkeld, zorg dat de kleine partijen die vooral praktisch georiënteerd zijn met veel inhoudelijke kennis ook een goede kans maken.*

- *Aandacht voor communicatie met de burger. Een plan van aanpak, bijvoorbeeld zoals bij Brabantse Delta*
- *Gunningscriteria m.b.t. Duurzaamheid*

**Vraag 4. Welke kansen / knelpunten / risico's ziet MC in de aanbesteding van dit project?**

- *Een te complexe uitvraag in verhouding tot de uit te voeren werkzaamheden.*
- *Het aanbestedingsproces zo complex maken dat partijen op voorhand al afschrikken en afhaken.*
- *Werken met een jaarlijks en vast bedrag per locatie*
- *Aangaan van een lang termijn contract*

**Vraag 5. Welke kansen / knelpunten / risico's ziet MC in de uitvoering van de opdracht?**

*Kans:*

*In hoeverre zou een opdrachtgever willen investeren in een gerichte upgrade van zijn areaal?*

*Het inzetten van SROI. Met 2 personen rijden is namelijk positief voor het werkplezier, sparren, en leren. Helaas is dit wel duurder.*

*Knelpunt:*

- *Is de rol van u als Waterschap het voor zo min mogelijk kosten en overlast uitvoeren van uw rol als beheerder van de systemen van de gemeentes.*
- *Het beheerpakket SAM is een goede database maar vanuit de markt gezien volledig ongeschikt om voor u een goed asset management te kunnen doen op objectniveau.*

*De andere partij ziet SAM niet als knelpunt, maar wil de info uit SAM gebruiken voor een nulmeting.*

*De aanrijtijden kunnen lang zijn als de mensen niet uit de regio komen.*

**Vraag 6. Welke aanbevelingen / adviezen kunt u ons geven als het gaat om flexibiliteit (meer of minder IBA's) in de overeenkomst.**

*Hanteer een tarievenlijst per systeem. Hiermee is een variatie van 10% afgedekt.*

**Vraag 7. Bent u bereid uw reactie in een individueel gesprek met ons nader te bespreken?**

*Ja*

**Vraag 8. Indien het niet realistisch is om een materiaallijst incl. arbeidsloon aan te besteden hoe kunnen we dit dan beter doen?**

*Door het opsplitsen van de materiaalkosten en arbeidskosten om de transparantie te garanderen en daardoor met een goede indexatie van de materiaalkosten en de loonstijgingen te kunnen rekenen.*

*1 van de partijen stelde voor om te gaan werken met een budget per locatie.*

**Vraag 9. HHNK moet nu alle werkzaamheden (ook die niet in het contract zijn beschreven) exclusief bij de aannemer wegzetten. Ook als daar wat de marktconformiteit betreft twijfels over zijn. Bijvoorbeeld het vervangen van afdekken. HHNK zou zich het recht willen voorbehouden om een marktconformiteitstoets te kunnen doen. Hoe kan de aannemer de marktconformiteit voor dergelijke klussen aantonen? Wat is daar een praktische werkwijze voor?**

*In de nieuwe aanbesteding zou de exclusiviteit moeten komen te vervallen en is het wel verstandig de aannemer de eerste mogelijkheid geven om met een juiste prijsstelling te komen. Dit komt ook de onderlinge relatie ten goede.*

**Vraag 10. Welke aanbevelingen / adviezen kunt u ons nog meer geven in het kader van dit project?**

*Bij een aantal waterschappen wordt al gewerkt met uitvoering van opdrachten tot 500 of 1000,- euro zonder offerte, maar in overleg met de toezichthouders.*