

Marktconsultatie gemeente Amsterdam

Raamovereenkomst projectbeheersing

1. Inleiding

De gemeente Amsterdam is voornemens om in kwartaal 1 van 2022 een Europese aanbesteding te publiceren voor het binden van een of meerdere samenwerkingspartner(s) met als doel om samen invulling te gaan geven aan de capaciteitsvraag voor de IPM-Manager projectbeheersing (IMP-MPB) rol en alle daaronder vallende verantwoordelijke taken.

Als voorbereiding hierop leggen wij u graag een aantal vragen voor en stellen het zeer op prijs als u deze uiterlijk maandag 11 oktober 2021 zal willen beantwoorden. Dit helpt ons om onze ideeën te toetsen, de inkoopstrategie aan te laten sluiten bij de mogelijkheden van de markt en een passend contract op te stellen.

2. Achtergrond

De gemeente Amsterdam is continue aan het bouwen aan een professionele (project) organisatie. Capaciteit en expertise op het gebied van projectbeheersing is daar de laatste periode een punt van zorg en aandacht geweest. Door de toenemende en veranderende opgave van de projecten voor de stad Amsterdam is de afgelopen tijd de hoeveelheid werk sterk toegenomen. Hierdoor is ook de vraag naar de inzet van de rol IMP-MPB en de bijbehoren taken, verantwoordelijkheden en neven rollen sterk toegenomen. Dit vraagt om meer kennis, expertise, capaciteit, maar ook in zekere zin een professionelere aanpak binnen de afdelingen projectbeheersing.

Momenteel ervaren de afdelingen die verantwoordelijk zijn voor de invulling van de rol IMP-MPB en de bijbehoren taken, verantwoordelijkheden en neven rollen, dat de vraag naar kennis, expertise, capaciteit op gebied projectmanagement groter is dan het aanbod van de afdeling. Combineer dit met verschillende interne en externe ontwikkelingen zoals:

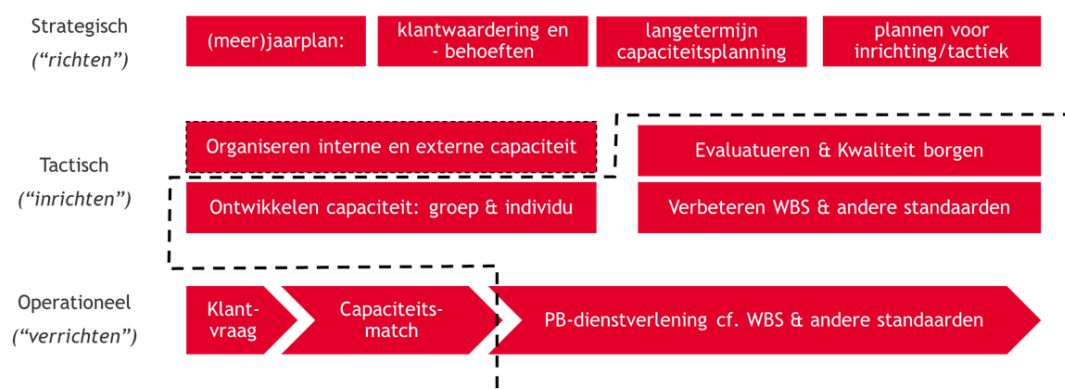
- De krapte op de arbeidsmarkt;
- De wet DBA;
- De ambitie van het ingenieursbureau om niet meer te groeien;
- Een maximale inhuur target van 20% voor het ingenieursbureau.

Er ontstaat een grote uitdaging waarbij de gemeente aanspraak wil maken op de kennis, kunde, netwerk en capaciteit van de markt. Om enerzijds de snelheid en flexibiliteit van de projecten op gebied van de rol IMP-MPB te borgen en anderzijds de kwaliteit en continuïteit te bevorderen is besloten om middels een raamcontract de benodigde IMP-MPB diensten in de markt te zetten.

3. Projectdoelstellingen

De werkprocessen van het IB worden getypeerd in Figuur 1. Het doel van dit project betreft:

- Het sneller kunnen invullen van de (externe) capaciteitsvraag van de rol IMP-MPB;
- Het stabiel kunnen bemensen van projecten/opdrachten (resultierend in meer kwaliteit en rust door minder ad-hoc invulling van klantbehoefte);
- Het binden van contractpartner(s) die PB-werkwijzen IB kennen en kunnen helpen te innoveren;



Figuur 1 - Typering werkprocessen IB. Omlijnt betreft de projectdoelstellingen van het raamovereenkomst.

4. Projectscoop

Tot de beoogde scope van de via nadere overeenkomsten in te kopen diensten behoren:

- Inhuur adviseurs projectbeheersing (financieel adviseurs, financiële ondersteuners, planningsadviseurs, risicoadviseurs, kwaliteitsadviseurs, informatieadviseurs, (project)organisatieadviseurs, managers projectbeheersing). Dit, aanvullend op de inzet van eigen medewerkers.
- Advisering Ontwikkeling en Innovatie Projectbeheersing
Dit betreft nader te definiëren deelopdrachten gericht op de (tactische) doorontwikkeling van het vakgebied Projectbeheersing binnen het Ingenieursbureau Amsterdam (definitie producten & processen, ontwikkelen van medewerkers en teams, evalueren en kwaliteitsborging)
- Levering projectbeheersingsproducten

Tot projectbeheersing wordt ook programmabeheersing gerekend.

Het Ingenieursbureau ambieert met haar raamcontractanten een groeipad te doorlopen waarin de kwaliteit van de projectbeheersing verbetert en de behoefte aan projectbeheersing beter uit te besteden wordt. Dit door in samenwerking kwaliteitscriteria voor de producten en processen en functie- en roldemarcaties te ontwikkelen en deze te hanteren bij de inhuur en levering van de diensten onder de raamovereenkomst.

De indicatieve omvang van de scope is EUR vier miljoen per jaar (ex btw) in de komende vier jaar. In eerste instantie zal de nadruk liggen op inhuur en advisering over ontwikkeling en innovatie. Op basis van het te doorlopen groeipad kan de levering van projectbeheersingsproducten een groter aandeel in de scope krijgen.

Het Ingenieursbureau beoogt meerdere raamcontractanten te contracteren die middels aanbiedingen voor nadere overeenkomsten deelopdrachten kunnen verwerven. Dit om goede toegang tot (schaars) aanbod te hebben. Beoogt wordt de raamovereenkomst te gunnen op basis van Beste Prijs Kwaliteitsverhouding (BPKV).

5. Randvoorwaarden en uitgangspunten

1. De missie en visie van IB centraal betreft:
 - a. De medewerker (intern & extern) staat centraal;
 - b. Focus op kwaliteit;
 - c. Focus op opgabegericht werken;
2. Starten vanuit bestaand werkproces (zoals vastgelegd in de kennisportal van het ingenieursbureau ('WBS Projectbeheersing'));
3. Zowel operationele capaciteitsvraag als behoefte aan advies op tactische doorontwikkeling;
4. Scope ROK omvat zowel levering vaste prijs als regie, de verhouding ("de mix") is variabel;
5. ROK biedt mogelijkheid tot reductie van inhuur, door keuzen in "de mix" te maken na gunning ROK;
6. Keus voor inbesteding (eigen medewerkers) of uitbesteding (raamcontractant) is aan teamleiders PB. Valt buiten scope ROK;
7. De gemeente Amsterdam is op zoek naar een beperkt aantal raamcontractanten (2 tot 3).

Doel marktconsultatie

- Informeren komende aanbesteding
- Inventariseren ideeën marktpartijen voor inrichting van de aanbesteding

6. Opzet marktconsultatie

De marktconsultatie zal worden ingedeeld in twee verschillende fasen:

Fase 1: Een geheel schriftelijk vragenlijst die alleen op TenderNed gepubliceerd is.

Fase 2: Persoonlijke gesprekken met drie partijen die geselecteerd worden aan de hand van de vragenlijsten.

Fase 1: Schriftelijke vragenlijst

De gemeente Amsterdam heeft dit document opgesteld met een aantal vragen geformuleerd, zie de vragenlijst. Aan de deelnemers van de marktconsultatie wordt gevraagd de vragen te beantwoorden en het ingevulde document te versturen via de berichtenmodule van TenderNed.

Na afloop van de marktconsultatie maakt de gemeente Amsterdam een eindverslag van fase 1 dat op TenderNed zal worden gepubliceerd. Het eindverslag van fase 1 wordt geanonimiseerd en bevat een weergave van de verkregen informatie en inzichten op hoofdlijnen. Het eindverslag zal uit oogpunt van transparantie voor iedereen via TenderNed beschikbaar zijn.

Fase 2: Persoonlijke gesprekken ronde

Op basis van de ingevulde vragenlijsten zal de gemeente Amsterdam een drie- à viertal partijen kiezen voor nadere gesprekken. Het doel van deze persoonlijke gesprekken is om meer diepgang te verkrijgen op de gegeven antwoorden van de vragenlijst. De keuze van de partijen zal geschieden op basis van de diversiteit (e.g. aanbod dienstverlening, grote, etc.) van de partijen. De namen van de partijen waarmee het gesprek aangegaan wordt, zal bekend worden gemaakt. Ook van fase 2 zal er een eindverslag worden gemaakt van de gesprekken, een geanonimiseerd gespreksamenvatting, deze zal ook via TenderNed gedeeld worden.

7. Planning marktconsultatie

<u>Procedure:</u>	<u>Datum:</u>
Publicatie marktconsultatie op TenderNed	Zie TenderNed
Sluiting berichtenmodule fase 1: Schriftelijke vragenlijst	Maandag 11 oktober 2021
Uitnodiging Fase 2: Persoonlijke gesprekken ronde	Uiterlijk 15 oktober 2021
Fase 2: Persoonlijke gespreksronde	Week 42, data n.t.b.

8. Voorwaarden marktconsultatie

Op deze marktconsultatie zijn de volgende voorwaarden van toepassing:

1. De marktconsultatie is voor alle betrokkenen vrijblijvend;
2. Deelname aan de marktconsultatie brengt partijen ten opzichte van elkaar op geen enkele wijze in een bevoordeelde of benadeelde positie bij aanbesteding;
3. Partijen kunnen geen rechten ontleen aan de informatie die ten behoeve van de marktconsultatie is verstrekt;
4. Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid of verzoeken om vergoedingen in verband hiermee worden niet gehonoreerd;
5. Verstrekte informatie in het kader van de marktconsultatie kan afwijken van in de aanbestedingsprocedure te verstrekken informatie;
6. De gemeente Amsterdam is niet gebonden aan de uitkomsten van de marktconsultatie;
7. Er wordt geen vergoeding toegekend aan de deelnemers van deze marktconsultatie;
8. Dit document, deelname of bijdrage aan de marktconsultatie geldt niet als uitnodiging tot inschrijving op de (Europese) aanbesteding(en) voor het onderhavige project noch kunnen daaraan rechten worden ontleend;
9. De meerwaarde voor partijen die deelnemen aan deze marktconsultatie bestaat uit de invloed op de condities van het verdere aanbestedingsproces, niet op het verkrijgen van een voorsprong in informatie of relatie;
10. U kunt uiterlijk tot maandag 11 oktober 2021 uw antwoorden via de berichtenmodule van TenderNed versturen.

Door deelname aan deze marktconsultatie geven partijen te kennen onvoorwaardelijk akkoord te gaan met bovengenoemde voorwaarden.

9. Contactgegevens

Correspondentie over deze marktconsultatie is uitsluitend mogelijk via de berichtenmodule van TenderNed.

Met vriendelijke groet namens het projectteam,

Shan Lei

*Inkoopadviseur
Ingenieursbureau, gemeente Amsterdam*

Vragenlijst marktconsultatie gemeente Amsterdam

Raamovereenkomst projectbeheersing

Kies eventueel de voor u belangrijkste vragen en beantwoord alleen deze.

	Vraag	Antwoorden
1.	Doelen	
1.1	Welke suggesties heeft u voor de te hanteren doelen, ook gelet op het geambieerde groeipad? Wat zouden voor u interessante doelen zijn?	
2.	Scope	
2.1.1	In welke mate bent u in staat de verschillende diensten (aard en omvang) te leveren met eigen medewerkers?	
2.1.2	Voor welke (specialistische) diensten bent u afhankelijk van samenwerking met andere dienstverleners? In welke mate zijn dit ZZP-ers?	
2.2.1	Op welke onderwerpen kunt u bijdragen aan de ontwikkeling en innovatie van het vak projectbeheersing in onze organisatie?	
2.2.2	Welke wijze/aanpak acht u daarvoor effectief?	
2.3.1	Hoe kijkt u aan tegen het leveren van projectbeheersingsdiensten op productbasis? Welke mogelijkheden en uitdagingen ziet u? Indien relevant: welke ervaringen heeft u met het leveren van projectbeheersingsdiensten op productbasis?	

2.3.2	Wat zijn de belangrijkste succesfactoren en randvoorwaarden?	
2.4	In welke mate is het voor u interessant om de verschillende onderdelen van de scope (inhuur, advisering, levering producten) vanuit één raamovereenkomst te kunnen leveren? Welke voor- en nadelen voor u en voor ons ziet u daarbij?	
2.5	Wat zijn de belangrijkste onzekerheden voor u om te voorzien in de gevraagde diensten? Op welke wijze kunnen wij in de inrichting van de aanbesteding en de uitvraag van de nadere overeenkomsten bijdragen aan het verminderen van deze onzekerheden?	
3.	Totstandkoming nadere overeenkomsten	
3.1	Er zijn verschillende mogelijkheden om de scope met meerdere raamcontracten vast te leggen. De gehele scope met meerdere contractanten, of de scope opdelen in percelen en ieder perceel aan één raamcontractant gunnen. Welke voor- en nadelen van deze modellen ziet u en welke perceelindeling(en) zouden eventueel bruikbaar zijn?	
3.2	Indien gekozen wordt voor raamcontractanten die ieder een eigen perceel verwerven: welke prikkels bij de inkoop van de ROK en van de nadere overeenkomsten kunnen wij toepassen om kwaliteit, levering en prijsconformiteit te borgen?	
3.3.1	Indien gekozen wordt voor raamcontractanten die (in competitie) nadere overeenkomsten verwerven: hoe kijkt u aan tegen het gunnen van de raamovereenkomst 100% op kwaliteit (geen kwantitatieve prijscomponent) Hoe kijkt u aan tegen het hanteren van tariefsgrenzen/bandbreedten?	

3.3.2	Hoe kan bij de inhuur via nadere overeenkomsten geborgd worden dat de benodigde kwaliteit aangeboden wordt tegen een redelijke prijs?	
3.3.3	Hoe kijkt u aan tegen een evenwichtige verdeling van nadere overeenkomsten als alternatief voor een competitie om een nadere overeenkomst?	
3.4.1	Wat is uw visie op mogelijkheden om de samenwerking en efficiency gedurende de looptijd van het contract te verbeteren? Welke prikkels zouden dat versterken?	
3.4.2	In hoeverre is het daarbij relevant om bij aanvang zekerheid over het minimum te leveren volume te hebben? Wat kan er gedaan worden om minder afhankelijk te zijn van minimale levering?	
4.	Procedure en inschrijving	
4.1	Met welke gunningscriteria zouden we u kunnen uitdagen om zo goed mogelijk invulling te geven aan onze doelen?	
4.2	Hoe kijkt u aan tegen het hanteren van de kwaliteitsbeoordeling van een aanbidding voor een eerste nadere overeenkomst als onderdeel van de gunningscriteria?	
4.3	Acht u het realistisch om in de inschrijving (uur)tarieven voor nadere overeenkomsten voor inhuur af te geven voor de eerst twee jaar van de looptijd? Welke prijsindex zou wat u betreft van toepassing zijn (daarna)?	

4.4	In welke mate is de verwachte omzetomvang van belang bij het doen van een inschrijving?	
4.5	Op welke (andere) wijzen kan de prijs van de dienstverlening meegewogen worden bij de gunning van de raamovereenkomst en de nadere overeenkomsten?	
5.	Algemeen	
5.1	Heeft u interesse tot deelname aan deze aanbesteding? Wat zouden voor u de belangrijkste voordelen van het verwerven van deze raamovereenkomst zijn?	
5.2	Zijn er nog specifieke aspecten die u heeft gemist in deze marktconsultatie?	
5.3	Welke opmerkingen en adviezen heeft u verder voor ons?	
5.4.1	Over welke onderwerpen zou in een vervolgfase van de marktverkenning informatie-uitwisseling behulpzaam zijn om te komen tot een voor ons en geïnteresseerde partijen betere uitvraag?	
5.4.2	Staat u open voor een (individueel) vervolggesprek?	