



**Gemeente
Amsterdam**

Versie 1.0
23 mei 2022

Marktconsultatie raamovereenkomst ingenieursdiensten werkvoorbereiding

Marktconsultatie ROK INDG WVB



1 Aanleiding marktconsultatie

De gemeente Amsterdam organiseerde een marktconsultatie in kader van raamovereenkomst (ROK) ingenieursdiensten (INGD) werkvoorbereiding (WVB). Deze marktconsultatie dient als voorbereiding van de beoogde aanbesteding in 2022.

De marktconsultatie werd gehouden voorafgaand aan een mogelijke aanbesteding, maar maakte daarvan geen deel uit. Deelname was geheel vrijblijvend en heeft geen gevolgen voor deelname aan een mogelijke aanbesteding die volgt op deze marktconsultatie.

Het doel van de marktconsultatie was om ideeën te toetsen, de inkoopstrategie aan te laten sluiten bij de mogelijkheden van de markt en een passend contract op te stellen. De opgedane kennis is gebruikt om een afweging te maken voor het vormgeven van een eventuele aanbesteding of opdracht.

De marktconsultatie was ingedeeld in twee verschillende fasen:

Fase 1: Een digitale presentatie via ms-Teams (zie bijlage 1);

Fase 2: Een geheel schriftelijk vragenlijst die op TenderNed gepubliceerd is.



2 Verslag fase 1: Digitale marktconsultatie

Datum: 20 april 2022

Aanwezig

Gemeente Amsterdam: Wim van Veen, Paul Mooij, Wouter Kirpensteijn, Annette Biesboer

Namens marktpartijen: André vd Wouden, Pieter Boot, Henoch Lagerwey, Ilse Megens, Joeri Polderman, Marlien vd Ven, Martijn Burgers, Martijn Horstman, Matthijs Corbran, Michel Dekker, Eddie van Dooren, Norman Klarenbeek, Rick, Rogier vd Gugten, Jan Sneekes, Martien Sneekes, Ralph Knijnenbirg, Shafa'at Ramdjanbeg

Welkom

Wouter heet de gasten welkom en start de consultatie met de uitleg van het proces en voorstellen van het opdrachtgeversteam.

Algemene toelichting opdracht

Wim licht de behoefte en doelstelling toe. Vanuit het huidige raamcontract windrichting Noord zijn positieve ervaringen opgedaan met een Raamovereenkomst (ROK) werkvoorbereiding (WVB). Het huidige contract loopt af en besloten is nu een stadsbrede ROK in de markt te zetten voor WVB. Naast de maaiveld- (MV) en team wegen zal ook Afval & Grondstoffen (A&G) mee doen. De scope van de werkzaamheden wordt geduid door zowel Wim (MV + wegen) als Paul (voor A&G).

Vragen over de algemene toelichting:

Markt: Voor zuid-oost (ZO) is onlangs een groot raamcontract gesloten. Zijn er in deze windrichting nog WVB-werkzaamheden die niet binnen dit grote raamcontract vallen? Antwoord Wim: ja dat is wel de verwachting. Het raamcontract ZO betreft alleen gebiedsontwikkeling.

Markt: In de scope wordt gesproken over DO/UO. Gebeurt het R&D-ontwerp door Amsterdam zelf, of valt ook dit type werk binnen de opdracht? Antwoord Wim: Het zou kunnen dat er wat R&D-ontwerp binnen de opdracht valt, maar dat zal niet uitgebreid zijn.

Markt: Welke verbeterlessen zijn er met de huidige raamcontractanten windrichting Noord?

Antwoord Wim: Dat we meer partijen nodig hebben en dat we eerst overleg moeten hebben met elkaar voordat er een offerte gemaakt wordt. Wat ook beter kan is het actief delen van kennis met elkaar. De kwaliteitsmeting was niet optimaal, zowel op product, samenwerking als prijs. Dit geldt twee kanten op.

Markt: Welke partijen zijn nu betrokken in het Raamcontract? Antwoord Wim: Fugro, HB-advies en Civilink. Er zit 1 partij op de reservebank

Markt: Betreft A&G, wie doet de revisie/vastlegging en nazorg? Antwoord Paul: dit ligt bij de aannemer en leverancier



Toelichting aanbesteding

Wouter licht toe wat Opdrachtgever voor ogen heeft in de aanbesteding (zie powerpoint).

Onderwerpen die behandeld worden zijn:

Looptijd Raamcontract, de te verwachte omzet, het aantal percelen en contractanten per perceel, de aanbestedingsprocedure en gunningscriteria (incl weging).

Vragen over de aanbesteding:

Markt: Hebben de partijen die in ROK Noord zitten niet een groot voordeel? Antwoord Wouter: nee, niet persé. Uiteraard hebben ze kennis van het werken in Amsterdam, maar dit raamcontract reikt verder dan Noord.

Markt: Hoe zijn jullie tot 11 partijen gekomen voor perceel 1? Antwoord Wouter: Dit is op basis van de te verwachten omzet per jaar en een inschatting wat redelijk is om per partij aan te kunnen.

Markt: Wordt het werk evenredig verdeeld onder de contractanten? Antwoord Wouter: Ja, in het eerste jaar wel, op basis van financiële waarde. Daarna worden de past-performance metingen betrokken bij de verdeling.

Markt: Is de vestigingslocatie van een bedrijf van belang? Antwoord Wouter: inkoop technisch is dat niet van belang, we mogen als aanbestedende dienst hier ook niets mee.

Markt: Hoe werkt het met aanspreekpunten? Antwoord Wouter: We zetten 1 contractmanager in. Deze is het vaste aanspreekpunt voor de contractanten. De opdrachten verlopen direct vanuit de windrichtingen naar de opdrachtnemende partij.

Mentimeter

Zie bijlage voor resultaten.

Looptijd:

Markt: het is te lang om een vast team te kunnen garanderen. De markt vraagt nog hoe de past performance wordt vormgegeven. Antwoord Wouter: de metingen van jaar 1 worden in jaar twee toegepast. Maar elk jaar start de meting weer op 0. De markt juicht de 4 + 2 jaar toe, dit geeft ook nieuwkomers de kans om goed in te werken.

Aanbesteding:

Markt: Openbaar is logisch, partijen zijn geen voorstander van loten. Er wordt wel aangegeven bij dat een contract met looptijd van 4 + 2 jaar je nieuwkomers (die na de aanbesteding pas ontstaan) uitsluit. Is het een idee om na x jaar nieuwe intreders in het raamcontract toe te laten??

Prijs:

Markt: Neem prijs niet mee in de aanbesteding SOK

Afsluiting

Wouter licht de planning toe voor het vervolg. Er wordt nog gevraagd om de geschiktheidseisen. Deze worden nog toegevoegd. Vragenlijst toesturen en invullen (ook op TenderNed). Presentatie wordt toegestuurd.



3 Verslag fase 2: Schriftelijke beantwoording vragenlijsten

Na publicatie van de vragenlijst op TenderNed hebben 9 partijen gereageerd. De antwoorden van de marktpartijen zijn geanonimiseerd en in de bijlage opgenomen. Hieronder is een beknopte samenvatting van de antwoorden. De partijen die hebben gereageerd zijn: Vinding. B.V., MUG ingenieursbureau bv, C2 Engineers, HB Adviesbureau, TAUW, Iv-Infra B.V., Buro CITE BV, Staal Engineering, Movares.

	Aanbesteding	Samenvatting van de antwoorden
A1	Voor de komende raamovereenkomst overweegt de gemeente om voor: - werkvoorbereiding maaiveld 11 partijen te contracteren; - werkvoorbereiding Afval & Grondstoffen 3 partijen te contracteren. Dit betekent een gemiddelde omzet bij: - werkvoorbereiding maaiveld van circa € 250.000,- per jaar, per ingenieursbureau; - werkvoorbereiding Afval & Grondstoffen van circa € 170.000,- per jaar, per ingenieursbureau.	



	a. Hoe kijkt u naar de haalbaarheid van de omzet per partij per jaar?	Alle partijen vinden beide bedragen een haalbare omzet per jaar per marktpartij. Ook voor de MKB-bedrijven. Omgerekend kan met dit bedrag een vast team van 2 à 3 mensen opgezet worden. Wel is er 1 partij die aangeeft dat niet wenselijk is om met 11 partijen de samenwerking aan te gaan. Dit lijkt namelijk sterk op de groslijsten van vroeger kan dit ook ten koste gaan van slagkracht op innovatie en probleemoplossend vermogen. Daarbij wordt door een partij gevraagd of de gemeente in staat is om ook aan gemeentekant aan de capaciteitsbehoefte te voorzien die nodig is om nadere offertes onder dit contract weg te zetten.
	b. Is dit realistisch gezien de huidige krapte op de arbeidsmarkt?	Het grootste deel van de marktpartijen ziet dit als realistisch ook omdat er groot aantal partijen wordt gecontracteerd. Aandachtspunten blijven: - Planning van wat komen gaat is cruciaal; - Mogelijkheid om langere doorlooptijden te hanteren; - Door 11 partijen te selecteren is er voldoende flexibiliteit; - De markt zal waar mogelijk ook aanspraak maken op de flexibele schil; - Goed omgaan met ook interne doorlooptijden, vaak wordt eerst intern naar capaciteit gekeken, waardoor meer (tijds)druk komt bij marktpartij als de uitvraag daarna (pas) naar de markt gaat.
	c. Is, gezien deze omzet, dit contract interessant voor u?	Voor alle marktpartijen is de omzet interessant. Door 1 partij wordt de kanttekening gemaakt dat een raamcontract alleen echt interessant is als er ook daadwerkelijk omzet uit voortkomt. Soms blijkt in de praktijk dat weinig van raamcontract gebruik wordt gemaakt.
A2	De gemeente is voornemens om met twee percelen te werken waarbij het onderscheid ligt bij type werkzaamheden.	



	a. Hoe kijkt u naar de keuze van de perceel indeling?	De perceel indeling wordt door de marktpartijen als logisch ervaren. Er is een groot aantal partijen die zeer bekwaam zijn in of maaiveldinrichting of Afval & Grondstoffen, sommigen kunnen beide. De werkzaamheden lijken volgens de markt erg sterk op elkaar. Het verschil is dat het bij Afval en Grondstoffen soms meer gaat om advisering. Door op te delen in percelen geef je de markt ruimte om het perceel te kiezen dat beste bij ze past. Sommige partijen zien graag de mogelijkheid dat ze voor beide percelen mogen inschrijven
	b. Wat vindt u van de keuze om de werkvoorbereiding Maaiveld en die van Afval & Grondstoffen te combineren in één aanbesteding?	De keuze wordt door de partijen begrepen. Sommige marktpartijen geven aan dat logischer te vinden dan twee losse aanbestedingen. Wel wordt benadrukt dat 2 percelen wel echt nodig is. Want Afval en Grondstoffen vergt toch andere kennis. Er wordt aangegeven dat de werkzaamheden elkaar kunnen overlappen.
A3	De gemeente wil graag een lange termijn samenwerking aangaan. Het uitgangspunt nu is 4 jaar + 2 x 1 jaar verlenging	
	a. Wat zijn volgens u de voordelen en/of nadelen voor een samenwerking van 6 jaar in plaats van 4 jaar (2 jaar + 2 x 1 jaar verlenging).	De marktpartijen zien verschillende voordelen: - Voldoende tijd om elkaar te leren kennen en samenwerking goed op te bouwen; - Langere looptijd om de aanbestedings-/investeringskosten terug te verdienen; - Meer tijd om proces- en gebiedskennis op te bouwen en goed uit te nutten. Ook worden de volgende aandachtspunten meegegeven: - Nieuwe partijen worden voor langere tijd uitgesloten, mogelijk is het optie om niet presterende partijen uit contract te laten vloeien en dan nieuwe partijen te laten instromen; - Verleningen zullen los van elkaar geregeld dienen te worden. Anders lijden de goede partijen onder de minder goede;



A4	De gemeente is voornemens om een openbare procedure te houden.	
	a. Hoe kijkt u tegen dit voornemen aan?	De markt kijkt positief tegen dit voornemen aan. De belangrijkste argumentatie is: - de hoeveelheid partijen die worden gecontracteerd, die is vrij groot, - de kans op loting bij een niet openbare aanbesteding en loten wordt niet als wenselijk ervaren. Daarbij worden de volgende aandachtspunten meegegeven: - Hou de inspanning voor inschrijving laag en in verhouding met de omzet; - Vraag naar ervaring op gebied van ILS, Puccini en commissies in Amsterdam. Als partijen dit niet kennen zal dit ten koste gaan van de kwaliteit; - Perceel afval en grondstoffen zou eventueel ook meervoudig onderhands aanbesteed kunnen worden.
A5	De gemeente is voornemens om de partijen te belonen die tijdens de aanbidding en uitvoering van de nadere overeenkomsten een goede prijs-kwaliteit verhouding bieden en ook waarmaken. Het idee hierbij is dat vlak na de ingang van de raamovereenkomst de partijen samen met de gemeente een laagdrempelig evaluatieformulier opstellen waarbij er een wederzijdse beoordeling plaatsvindt (conform past performance). Streven is dan om alle nadere overeenkomsten (NOK) te evalueren. De partijen die hier dan hoger in scoren zullen in te toekomst meer opdrachten krijgen ten opzichte van partijen met een lagere score.	



	a. Wat vindt u van dit idee?	Partijen staan positief tegenover om partijen die een goede prijs-kwaliteit verhouding bieden te belonen. Wel worden er kanttekeningen geplaatst bij hoe dit in de praktijk zal gaan uitwerken. Want vaak wordt er geen tijd en ruimte gemaakt voor het invullen van evaluatie. Daarbij zal er altijd wrijving zijn binnen een samenwerking, want zonder wrijving geen glans. Aandachtspunten zijn: - Maak je 1 formulier of 11; - Evaluatie onderdeel van opdracht maken zodat het geborgd is in het proces; - Goed om partijen te belonen; - Hoe wordt de objectiviteit bewaakt bij de beoordelingen.
	b. Wat zijn de mogelijke nadelen/aandachtspunten van dit idee?	Benoemde nadelen zijn: - Het invullen kost ook tijd en er is momenteel al hoge werkdruk; - Voorwaarde dat er tijdens de aanbesteding rekening is gehouden met marktconforme tarieven; - Hoe borg je de objectiviteit, idee is om een onafhankelijke coördinator aan te stellen; - 1 slechte beoordeling kan grote invloed hebben, dit kan een moment opname zijn.
	c. Wat zijn de mogelijke kansen van dit idee?	Benoemde voordelen zijn: - Als opdrachtgever krijg je de beste prijs-/kwaliteitverhouding; - Lerend vermogen wordt groter; - Aan haken op "Better performance" opvolger van past performance;
	Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI)	
B1	De gemeente is voornemens om bij deze aanbesteding het gunningscriterium EMVI toe te passen. Dit kan door: - Geen kwantitatief (maar alleen een kwalitatief) prijsonderdeel op te nemen; - Wel een kwantitatief prijsonderdeel op te nemen (zie	



	presentatie). Wat is/zijn volgens u:	
	a. De beste optie om prijs mee te nemen (kwantitatief of kwalitatief)?	Gros van de marktpartijen geeft aan voorstander te zijn om prijs niet mee te nemen. Je kan tarievenlijsten meenemen, minimum stellen of andere manieren verzinnen. Alleen de opties sluiten slecht aan op de werkelijkheid binnen de nadere overeenkomsten. Werkt alleen maar laag inschrijven in de hand waarbij dan in NOK's mogelijk discussies kunnen ontstaan Aandachtspunten: - Hoe de prijs tot stand komt meenemen; - Kijk naar de aanbesteding IDCC-kunstwerken.
	b. Belangrijke aspecten binnen het onderdeel prijs?	Maak een interne raming voor uitvragen van NOK en vergelijk deze raming met de aanbieding op deze NOK. Het advies is om ook een deviatie van bv 10 a 15% aan te geven ten opzichte van de interne raming.
	c. Hoe zouden de prijs criteria er dan voor u uit kunnen zien?	Aandachtspunten: - Gunnen volgens marktconforme tarieven. Minimum en maximumtarief per rol bij aanvraag bekend maken; - KPI's niet uitvragen maar als OG vaststellen van te voren.
B2	De overige EMVI-criteria zijn gericht op: - Kwaliteit van de uitvoering opdrachten (NOKs); - Organisatie/samenwerking binnen de Raamovereenkomst	
	a. Hoe kijkt u hier naar, welke mogelijkheden, risico's of beperkingen ziet u?	Aandachtspunten: - Zorg dat je appels met appels kan vergelijken, dus alles dient SMART beschreven te zijn; - Let op dat niet te veel op samenwerking wordt uitgevraagd. Dit leidt tot veel beloftes en dus hogere kosten. Vooral sturen op wat daadwerkelijk toe doet, de NOK's en hoe hier mee omgegaan wordt; - Maak gebruik van een Casus; - Neem de maatschappelijke doelen van Gemeente Amsterdam mee in de EMVI (zoals klimaat, duurzaamheid, verlies aan groen/biodiversiteit)



B3	De gemeente is voornemens de markt uit te dagen om in hun aanbidding KPI's aan te dragen. Tevens wil de gemeente straks 1 raamcontract hebben met één set KPI's die voor alle marktpartijen gelden.	
	a. Hoe kunnen wij dit volgens u het beste verwerken in de aanbesteding?	De marktpartijen geven aan dat de opdrachtgever zelf de KPI dienen te bepalen. Het is volgens de partijen erg lastig om in de aanbesteding de ON KPI's te laten bepalen die voor het gehele contract gelden. De aanbesteding is een momentopname waarbij er een gelijk speelveld wordt gerecreëerd. De gemeente is hierdoor zelf de aangewezen partij om uw prestatie-indicatoren te bepalen. Tevens is het belangrijk dat er wel op de KPI's gehandhaafd wordt.
B4	Wij willen graag de markt uitdagen op duurzaamheid middels EMVI-criteria.	
	a. Wat vindt u van het toepassen van de Co2-prestatieladder in deze aanbesteding?	De marktpartijen zijn hier verdeeld over. Grote partijen voldoen hieraan, kleine partijen niet allemaal. Ingenieurs-/adviesbureaus kunnen relatief weinig doen om tot een daadwerkelijke verlaging van CO2 te komen op het werk. De maatregelen die ze kunnen nemen op bedrijfsniveau, hebben de bureaus immers al lang genomen. In het kader van de NOK's resteert er weinig tot niets om de CO2-uitstoot verder te verlagen (overleg zoveel mogelijk via video is inmiddels ook een standaard werkwijze).
	b. Ziet u nog andere mogelijkheden om duurzaamheid onderdeel te laten zijn van de EMVI.	Opties: - Onderzoeken hoe duurzaamheid beloont kan worden in de NOK's; - Optie geven om binnen 2 jaar het certificaat te halen; - Aantoonbaar actief in duurzaamheidsplatforms/kenniscgroepen; - Duurzaamheid meenemen in KPI.



	c. Welke risico's of beperkingen ziet u?	Risico's: - Door het verplicht stellen van de CO2-prestatieladder wordt een groot deel van (M)KB uitgesloten; - Duurzaamheid is een te groot begrip. Alle bedrijven zijn hier mee bezig en binnen de dienstverleningssector zien wij een minder onderscheidend vermogen op dit onderdeel; - Dat appels met peren worden vergeleken; - Andere initiatieven zijn moeilijk meetbaar te maken.
B5	Wij zijn benieuwd of u nog andere ideeën heeft over EMVI-criteria voor deze aanbesteding.	
	a. Welke alternatieve EMVI-criteria stelt u eventueel voor?	Suggesties: - Beschikbaarheid en geschiktheid van personeel; - Kwaliteit geleverde producten - Contractmanagement - Communicatie - Risico- en procesbeheersing - Samenwerking - opleiding en ontwikkeling in vakgebied; - Deze moeten vooral gericht zijn op de NOK'S
	Interessepeiling	
C1	Heeft u interesse om deel te nemen aan de voorgenomen aanbesteding? Zo ja, in welk perceel bent u geïnteresseerd?	Meeste partijen zijn geïnteresseerd in perceel 1. Daarbij is ook aantal die interesse heeft in perceel 1 & 2. (en niemand in alleen 2??)



Gemeente Amsterdam

Gemeente Amsterdam

Ingenieursbureau

Marktconsultatie raamovereenkomst ingenieursdiensten werkvoorbereiding

Versie 1.0

23 mei 2022

C2	Heeft u nog tips of suggesties die de opdracht voor u interessanter zou maken?	Tips: - Bredere scope zoals ook in marktconsultatie benoemd. Dus langer in de keten bij projecten betrokken zijn vanaf visievorming t/m aanbesteden en contracteren; - Trigger vooral ook de mkb-er om in te schrijven voor dit project. Wij zijn ervan overtuigd dat dit de flexibiliteit en daadkracht zeker ten goede zal komen; - De selectie criteria vroegtijdig met de markt delen; - Omzet garantie meegeven; - Onderscheid maken in de grotere en complexere projecten en dat goed scorende partijen eerder in aanmerking komen hiervoor. - hoe verhoudt zich de wijze van uitvragen en verdeling van projecten tussen raamcontractpartijen enerzijds en het interne IB van de gemeente anderzijds. We zouden het leuk vinden om ook de 'kers op de taart'-projecten te mogen uitvoeren en niet enkel de minder uitdagende klussen.
C3	Zouden wij naar aanleiding van uw antwoorden contact met u mogen opnemen?	Alle partijen staan hier positief tegenover