

Gemeente Huizen Afdeling Openbare Werken

Aanbesteding TN 362164 (Multidisciplinair bouwteam ten behoeve van rioolrenovaties)
Verslag op basis van evaluatiegesprekken met inschrijvers en ingezonden formulieren
Opgesteld door Menno Karres, oktober 2022

Met de volgende inschrijvers is de aanbesteding geëvalueerd (online, live en/of telefonisch):
Reimert, NTP, Heijmans, Knipscheer, van Gelder, BAM, Wallaard, van Doorn Geldermalsen, Jos Scholman, Dura Vermeer.

Doel van de evaluatie is om zoveel mogelijk van de geleerd lessen op te halen en terug te geven aan de collega-aanbestedende diensten en bedrijven. Tijdens de evaluaties werden de inschrijvers allen hartelijk bedankt voor hun inzet. De besproken plus- en leerpunten zijn verzameld en min of meer logisch bij elkaar gezet. De eerst genoemde punten werden door (vrijwel) alle inschrijvers benoemd. Tevens maken wij van de gelegenheid gebruik om lessen die de gemeente heeft geleerd te delen. U kunt aan deze evaluatie geen rechten ontleen.

Aantal inschrijvingen: 10 Aantal ontvangen formulieren: 9 Aantal gesprekken: 10

Rapportcijfer aanbesteding: 7

Rapportcijfer vertrouwen in winkansen: 8

Rapportcijfer beantwoording vragen: 7

Rapportcijfer kans aanbeveling van deze manier van aanbesteden: 6

Pluspunten:

- Interessante aanbesteding: meerjarig, redelijke omzet, mogelijkheid om eigen kennis in te brengen, contractvorm bouwteam als middel om het areaal op een hoger niveau te brengen, doelmatige oplossingen in samenwerking voorop, met twee lokale partijen dus flexibiliteit.
- Duidelijk (Excel) inschrijfformulier waarmee scenario's worden uitgewerkt en de verificatie vergemakkelijkt werd, objectieve criteria, manier van indienen, toegankelijkheid, eenvoudig.
- De schouw, het persoonlijke contact en het gevoel daarbij dat de motivatie om hieraan mee te doen stimuleerde.
- Prikkelde de creativiteit en beperkte de tenderkosten, open en transparant. Korte duur en inspanning nodig, geen prijsgevecht.
- Lef om het zo te doen. Iets anders dan anders, nieuw, om van te leren, zou vaker zo gedaan moeten worden, leuk en uitdagend. Extreem gericht op samenwerking. Voorloper.
- Mooi aanbod, open en transparant, niet alleen prijs-gedreven, aandacht voor soort bedrijf.
- De timing, planning en doorlooptijd van de tender (inschrijftermijn).
- De beantwoording (actief, snelheid, toon, inhoud) van de vragen, dialoog.
- Snelle reactie op de vragen/Nota van Inlichtingen, beperkte inspanningen voor de inschrijving, inschrijvers uitdagen om buiten de 'standaard' kaders te denken, samenwerken is de sleutel tot succes -> goed om te zien dat het assessment doorslaggevend was/is.
- Doorlopende beantwoording van vragen gedurende de aanbesteding; voldoende tijd tussen publicatie van de stukken tot aanbesteding; de effort die deze wijze van uitvragen van de inschrijvers vraagt is kleiner dan bij de meer gebruikelijke manieren van aanbesteden; de ruimte die gegeven werd in uitwerking Casus Rokerijweg.
- Teamassessment als gunningscriterium waar we al ervaring mee hebben.
- De OG heeft een afwijkende manier gekozen om een mooi project in de markt te brengen en was zelf super enthousiast. Deze manier van aanbesteding vergt weinig tijd echter wil je goed beslagen ten ijs komen dan gaat er best nog wat tijd in zitten maar minder dan een reguliere bouwteam uitvraag.

Verbeterpunten:

- Tijdpad: de zomervakantie, planning en timing teamassessments.
- Het bekend maken of je uitgenodigd wordt voor een teamassessment. Het team voor het assessment staat klaar na inschrijving. Dit is een lastig en vooral juridisch punt omdat die bekendmaking gezien zou kunnen worden als een soort van gunning (afwijzing). Overweeg om dat in de uitvraag te regelen zodat iedereen ermee akkoord kan gaan dat de uitnodiging (of het bericht dat je niet wordt uitgenodigd) geen gunningsbeslissing inhoudt.
- Wat meer concrete antwoorden op de vragen, meer mogelijkheid tot overleg/afstemming van bepaalde afspraken (dit was eenrichtingsverkeer).
- Een wat meer gelijk speelveld voor alle inschrijvers. Het spanningsveld tussen een realistische en een speculatieve aanbieding. Nu te veel 'misbruik'.
- Niet eenduidige riolscope en tegenstrijdigheden in Casus Rokerijweg. Als de scope onduidelijk blijft, stoppen. Moeilijk om je eigen expertise te laten zien.
- Beoordeling van bouwteamgedachte en realisme onvoldoende aanwezig.
- Weging vragenlijst t.o.v. prijsvorming te klein. Er kon weinig onderscheid gemaakt worden met de EMVI waarde, dit zat erg bij elkaar in de buurt. De kostencomponent voor de Rokerijweg is bepalend geweest voor de plaatsing bij de laagste vier. Bij de schouw is aangegeven dat er naar de begrotingen zou worden gekeken en dat er geen appels met peren zouden worden vergeleken. Gezien het verschil in inschrijfprijzen zijn er wellicht toch appels met peren vergeleken en heeft de laagste prijs toch de doorslag gegeven voor plaatsing bij de eerste vier.
- EMVI-criterium ISO21500 vrijwel nergens bekend.
- Alle EMVI criteria nog eens tegen het licht houden, met name kilometers, ziekteverzuim, thermometer, ongevallen (niet absoluut maar relatief per medewerker bij voorbeeld).
- Mensen houden de kaarten tegen de borst bij de schouw-bijeenkomst.
- Dit type uitvraag kost veel tijd en geld.
- Meer tijd geven voor training voor het teamassessment.
- De wijze waarop de vragen beantwoord werden (taalgebruik en toon van beantwoording).

Leerpunten:

- Je wordt uitgedaagd om maximaal creatief te zijn, goed nadenken buiten kaders.
- De prijs is te belangrijk, zoek een betere balans tussen prijs en toegevoegde waarde.
- De uitvraag strakker formuleren, met name het fictieve project.
- Beter benadrukken dat het gaat om de minimale nog net acceptabele oplossing tegen de scherpste prijs, dus niet en beste oplossing voor de laagste prijs. De focus ligt bij deze methode op het minimale, als basis van het werk. Na gunning wordt de minimale variant 'opgewerkt' tot de optimale prestatie.
- Hulp bij voorbereiding. Trainen voor teamassessments helpt, en is voor iedereen positief.
- Bij de EMVI criteria beter kijken of deze gevraagd wordt als 'ervaring' of als 'toezegging'.
- Contact en dialoog in meer dan 1 sessie, deels online. Wellicht de dialoog en schouw voorafgaand aan de aanbesteding doen, en de stukken in concept voor te leggen zodat de partijen daar nog commentaar op kunnen geven voordat de aanbesteding begint.
- De zachte kant (nu gevat in de assessments nog beter uitleggen, bijvoorbeeld in een speciale (online) dialoogsessie, tools en tips voor 'training' voor het teamassessment.
- Zorg voor lekkere koffie en koek bij de schouw.
- Het stellen van tactische vragen werkt alleen als je niet de kaarten tegen de borst houdt
- Het gedachtegoed van iAMPro meer expliciet meenemen in de uitvraag, en vertalen naar EMVI criteria. Stel jezelf de vraag: waarmee zijn de beheerders het beste geholpen?
- Meer expliciet aandacht voor duurzaamheid. MKI.
- Anders is leerzaam. Benadruk dat deze methode anders is en leg uit waarom (dialoog)
- Een korte film om het team te leren kennen.

Een greep uit de opmerkingen:

- Complimenten voor deze andere wijze van aanbesteden en het feit dat u samenwerking hierin ook meeneemt.
- Is het een idee om meer tarieven af te prijzen i.p.v. een fictieve deelopdracht?
- Zoals gezegd fijn dat jullie vragen snel en deels zeer correct hebben beantwoord.
- De uitvraag was soms een beetje grijs ipv zwart/wit.
- Contact met de klant voordat het contract getekend wordt.
- Zou iedereen moeten doen (gunnen op relatie, vereenvoudiging).

Wij nodigen alle betrokkenen uit om contact te houden met Dennis Ripken om deze geleerde lessen en de doorontwikkeling van assetmanagement 'Blauw' gezamenlijk te blijven delen.