

Digitale kennismaking inzake de Europese aanbesteding Leermiddelen voor Aeres

2 september 2022

De opname van de online bijeenkomst zal niet worden gedeeld. Dit verslag van de digitale kennismaking is via TenderNed gedeeld met alle gegadigden.

Het doel van vandaag is dat marktpartijen kunnen kennismaken met Aeres als organisatie. Tijdens de digitale kennismaking kunnen geen inhoudelijke vragen gesteld worden over de aanbesteding (daar zijn de Nota van Inlichtingen voor). Met de digitale kennismaking wil Aeres bereiken dat de aanwezigen kennis kunnen maken met Aeres als organisatie: wat er gedaan is ter voorbereiding op de aanbesteding. Daarnaast wil Aeres middels de digitale kennismaking de marktpartijen enthousiast maken om voor Aeres te willen werken en aan Aeres te willen leveren.

Er is veel energie gestoken in het ophalen van de wensen van de scholen. Het zijn de VMBO-scholen die bij deze aanbesteding zijn aangesloten. De aanbesteding wordt vooral voor hen gedaan en voor het geven van goed onderwijs. Op verschillende manieren is er veel contact geweest met de scholen. Persoonlijk, maar ook door middel van een enquête is opgehaald waar de scholen met de leermiddelen de komende jaren naartoe willen. Die uitkomsten zijn verwerkt in de uitgangspunten in het eisenpakket en in de kwaliteitsvragen in deze aanbesteding. Nogmaals een aanbesteding doe je niet omdat je moet aanbesteden, een aanbesteding doe je voor het onderwijs en dan kan het ook niet anders dan dat je dat met het onderwijs gaat doen. Er is een projectgroep waarin het onderwijs nadrukkelijk in is vertegenwoordigd. Wij achten het van belang dat niet de inkoop de overhand krijgt maar dat het onderwijs nadrukkelijk is vertegenwoordigd in de aanbesteding. Dat beeld willen we ook vooral aan jullie meegeven. Ook in de beoordelingscommissie zitten mensen die betrokken zijn geweest bij de voorbereidingen en bij het samenstellen van de aanbestedingsdocumenten maar ook bij de enquête.

De aanbesteding leeft op de locaties. Aeres heeft verschillende locaties die verschillend omgaan met de manier waarop zij boeken afnemen. De ene locatie wil zich erg laten faciliteren en de andere locatie wil het meer in eigen beheer houden en daarmee ook de kosten lager houden. Vanuit onderwijs en kwaliteit wordt scherp gekeken dat alles kwalitatief goed gaat. Met name ook dat de bijbehorende licenties goed omsloten kunnen worden en dat die goed gefaciliteerd worden.

Aeres heeft ook gekeken naar het vorige contract. Er is in het verleden een visie opgesteld voor de leermiddelen. Hier is Aeres naar gaan kijken en hieruit heeft Aeres de "lessons learned" getrokken. Er is gekeken naar positieve punten en punten die anders aangepakt konden worden.

Vraag 1, partij 1:

'Wij zijn eigenlijk gewend dat een school meer aangeeft WAT ze willen bereiken. En dat wij vervolgens het HOE voor een groot deel kunnen invullen. We merken dat het HOE in een aantal eisen toch behoorlijk sterk is ingevuld. Kunnen jullie daar wat meer toelichting op geven? Wat zijn jullie beweegredenen om het HOE op een aantal punten behoorlijk in te vullen.'

Antwoord 1:

'De uitvraag sluit aan bij het ophalen van het net bij de scholen. Het "wat willen jullie en waar moeten de accenten op liggen". Dat zie je in een aantal reacties op verschillende vragen uit die enquête en uit de gesprekken die we hebben gevoerd, dat er aan die HOE vraag toch wel een duidelijke vorm wordt gegeven. In zijn algemeenheid is het wel de vertaling van datgene wat we hebben opgehaald bij de scholen. Als je de scholen toekomstgerichte vragen stelt of vragen naar welke ontwikkeling ze nu gaan doormaken als onderwijsinstelling en hoe moeten we daar nu exact concreet rekening mee houden in deze aanbesteding? Zijn al die antwoorden verwerkt in deze aanbesteding, zowel in het programma van eisen, het beschrijvingsdocument als in de bijlage kwaliteit. Dit is de wens van het onderwijs en daar proberen wij invulling aan te geven.'

Wedervraag vanuit Aeres:

'Ziet vraagsteller daar problemen in?'

Partij 1:

'Ja, daar zien we problemen in. Iedereen heeft zijn vak en het is ons vak om te kijken hoe wij ervoor kunnen zorgen dat die 1^e schooldag alles top beschikbaar is (even heel simpel gezegd). En daar hebben leveranciers een HOE voor. Dat moeten we op grote schaal in korte tijd doen en op een gegeven moment maakt elk bedrijf daar keuzes is: "zo gaan we dat doen". Daar moeten we ook keuzes in maken want als we het voor elke school net een beetje anders doen, je kunt allerlei nuances hebben maar in de kern moeten we daar keuzes maken. In onze beleving zijn een aantal eisen dan wel dwingend in het HOE. Niet altijd komt dat overeen met de keuzes die wij gemaakt hebben hoe we het gaan doen en hoe we ook resultaat kunnen garanderen.'

Reactie Aeres:

'We wilden eigenlijk in deze aanbesteding ook nog een stapje hoger gaan in bepaalde facetten van het onderwijs. Ook om meer uit het contract te kunnen halen in de toekomst, meer facetten te kunnen doorgronden. Omdat we zagen dat sommige punten die al opgenomen waren in het huidige contract eigenlijk niet uitgeput worden. En ook om die betrokkenheid van het onderwijs, leraren en management naar elkaar toe te trekken, om daar meer verbinding in te realiseren hebben wij ook hiervoor gekozen.

In de volle veronderstelling dat alle marktpartijen daar geen belemmering in zouden zien. En als die er wel zijn, dan is natuurlijk de nota van inlichtingen ervoor om dat kenbaar te maken en dan zullen wij daar zeker goed naar kijken. In het model voor indienen van vragen ten behoeve van de nota van inlichtingen tref je in de meest rechter kolom de mogelijkheid aan om je vraag toe te lichten. Dus als je denkt als marktpartij wil ik niet het achterste van mijn tong laten zien omdat een andere marktpartij dan meekijkt en dat mijn eigen commerciële belangen zou schaden, dan is deze kolom ervoor bedoelt om je argumentatie daarin weer te geven. Die gaan wij niet publiceren. Weet wel dat op het moment je geen vraag stelt in de midden kolom, we er niet zoveel mee kunnen. We gaan alleen de vragen beantwoorden die in de midden kolom staan. Maar het kan wel eens helpen door in de meest rechterkolom te zetten: "als u blijft vasthouden aan deze eis, zonder daar misbruik van te maken, kunnen wij gewoon niet inschrijven". Het is voor aanbestedende diensten belangrijk om te weten waarom een vraag gesteld wordt.

We hebben een ultieme poging gedaan om een aanbesteding neer te zetten die voor de drie bekende marktpartijen in ieder geval, allereerst aantrekkelijk is, maar die bovenal ook haalbaar is. En als we om wat voor reden dan ook, kan ook in de loop van de tijd, door economische veranderingen of door een showstopper, dan willen wij dat wel weten om te overwegen om inderdaad iets los te laten. We weten allemaal dat er op dit moment van alles gebeurt in de wereld en wat die effecten hebben op een aanbesteding, die niet voorzien zijn, dan is het echt wel aan jullie als marktpartijen om dat kenbaar te maken zodat we kunnen overwegen om dat aan te passen. En die overweging gaat hoe dan ook plaatsvinden. De markt is niet heel groot. Als we nou 40 marktpartijen hebben dan zie je bij een aanbesteding wat minder beweging bij de nota van inlichtingen. Maar deze markt is beperkt.'

Vraag 2, partij 2:

'In het aanbestedingsdocument is weergegeven welke locaties er zijn en welk type leermiddelenfonds zij hebben. Is dat ook het type leermiddelenfonds waarmee die locaties de nieuwe overeenkomst willen starten? Of zijn er locaties die mogelijk al overwegen om met iets anders te beginnen?'

Antwoord 2:

'Dit sluit aan bij wat eerder ook aangegeven is. Dit is zoals de scholen op dit moment zien hoe zij het willen. Dat neemt niet weg dat het over 2 jaar anders kan zijn, over 3 jaar of over 4 jaar. Dit is echt het resultaat vanuit die enquête. We hebben heel nadrukkelijk gevraagd wat de scholen nu hebben en waar zij naartoe willen. En als bestaande leverancier wil je daar weinig mutaties in zien, dat is ons ook wel opgevallen. Dus ik snap de vraag wel, dat op het moment dat je denkt er zijn ook scholen die juist wel inzetten op verandering en dan zal dat in huidige en toekomstige situatie niet echt zichtbaar zijn. Maar het klopt wel, dit is het resultaat van de enquête en van wat de scholen willen.'

Vraag 3, partij 2:

'Wat ik mis in het overzicht is het leerlingenaantal per locatie. Maar die kan ik ook bewaren voor de nota van inlichtingen.'

Antwoord 3:

'Ja, deze vraag zou Aeres graag in de nota van inlichtingen willen terugzien. Dat is natuurlijk op te leveren.'

Aanvullende toelichting:

'De locaties van Aeres zijn behoorlijk autonoom. Dus de locaties worden met name het aanspreekpunt, maar vanuit centraal hebben we erg de wens om Aeres Breed wel iets meer te monitoren. Ik denk dat jullie dat uit het aanbestedingsdocument ook heel goed kunnen halen. Dat we ook graag wat meer managementinformatie hebben, zodat we een beetje kunnen, sturen is dan een groot woord, want de locatie stuurt zichzelf, maar we willen wel graag die brugfunctie vervullen. Om ze te attenderen op wat er gebeurt en waar eventueel een kwaliteitsslag gemaakt kan worden op dat gebied. Dus de wens voor informatie is tweeledig: de locaties moeten goed geïnformeerd worden maar ook als Aeres breed willen we graag beschikken over informatie. Dus in die zin krijg je als partij meerdere gesprekspartners.'

Juist door die autonomie die de locaties hebben willen wij door middel van contractmanagement eigenlijk meer die samenhang gaan zoeken. Wij gaan contractmanagement inbedden in de organisatie en daar willen wij bij het contract leermiddelen en nog 4 andere grote contracten binnen Aeres gaan starten met contractmanagement. Om zodoende dan die samenhang van al die locaties van Aeres wat meer naar elkaar toe te brengen. Want je merkt gewoon iedereen heeft zijn eigen visie als locatie op hoe zij dit doen. Aan de ene kant is dit natuurlijk heel goed, aan de andere kant zou je ook meer van elkaar kunnen leren en dat ook kunnen delen. Daar willen wij in de toekomst wel wat meer mee.

Waarbij het woord contractmanagement bij partijen snel een negatieve lading kan hebben, is dat je echt op het contract gaat zitten en met vinger gaat wijzen van heb je dat en dat wel gedaan, dat doe je alleen maar als het helemaal mis gaat. Contractmanagement bij Aeres betekent vooral het verbinden, verbeteren en in dat partnerschap komen tot goede dienstverlening met het hoogste doel, goed onderwijs te kunnen geven. Contractmanagement is zeker een speerpunt maar wel in positieve zin om te blijven verbinden, relaties te versterken en tevredenheid ook vanuit de opdrachtnemer over de opdrachtgever. Dat de partijen aan het eind van de samenwerking kunnen zeggen dat het een leuke, fijne en goeie relatie was en dat de dienstverlener ook graag weer inschrijft op een volgende aanbesteding. Zo maak je verbinding en wederzijdse tevredenheid. Aeres wil graag bekend staan als een aantrekkelijke en zorgvuldige opdrachtgever.

Partnership, het versterken van elkaar zijn van belang voor Aeres. Jullie zijn in die zin de experts, jullie hebben de expertise. En wij laten ons daar graag door informeren. Als daar innovatieve dingen zijn en/of kennis op te halen is, dan staan wij daar enorm graag voor open. Dus in die zin, wij willen graag op een positieve manier dit inbedden. En liever niet met dat vingertje zwaaien.'