

Conclusie antwoorden marktconsultatie

Vraag 1	Op welke wijze adviseert u de gemeente Schiedam de juridische dienstverlening in te kopen, zodat voldaan wordt aan de gestelde doelen? Aanbesteden is hierin één van de mogelijkheden.
Conclusie Antwoord 1	Uit de gegeven antwoorden blijkt dat de kantoren verdeeld zijn en er niet één conclusie te trekken is. Er zijn volgens de gegeven antwoorden twee manieren waarop de gemeente Schiedam zou kunnen inkopen om te voldoen aan de gestelde doelen: aanbesteden en – zoals nu reeds gebeurt – 1 op 1 contracteren. <u>Aanbesteden:</u> Aanbesteden is de manier om transparantie en gelijkheid in de markt te waarborgen, maar ook een middel om de juridische dienstverlening op een bepaald vakgebied exclusief in handen te leggen bij een specialist voor een goed tarief. De goede prijs-kwaliteitverhouding wordt daardoor verkregen. Gezien de omvang van de gestelde opdracht is het doorlopen van de Europese aanbestedingsprocedure geadviseerd – door toepassen procedure sociale en andere specifieke diensten (verlichte regime – art. 2.38 en 2.39 Aw). Een openbare of niet-openbare procedure zou ook een mogelijkheid kunnen zijn. Er is geadviseerd om terughoudend te zijn met de procedure openbaar aanbesteden. De inschrijvers kunnen overal vandaan komen met strategische inschrijvingen waar je wellicht aan “moet” gunnen. Dit helpt niet voor het draagvlak binnen de gemeente, gezien de wensen/doelen van de gemeente (vrijheid vakafdelingen etc.). Een niet-openbare procedure kan beste toegepast worden als een meer dan 10 inschrijvers worden verwacht. Om overzicht te krijgen en grip te houden op het uitzetten van adviesvragen wordt geadviseerd om de beslissing tot de inschakeling van een externe jurist centraal te houden. Geadviseerd wordt om deze beslissing te laten nemen door bijv. de gemeenteadvocaat. Ook als er niet aanbesteedt wordt is dit aan te bevelen. Mocht de gemeente Schiedam meer keuzevrijheid willen behouden, dan kan er worden opgenomen dat de gemeente niet verplicht is de opdrachten uiteindelijk aan de raamcontractanten te verstrekken. Ook kan bepaald worden dat lopende procedures bij de reeds aangewezen externe partij te houden. Let wel dat het zou kunnen zijn dat de dienstverlener uitsluitend bereid zal zijn tegen een scherp tarief aan te bieden als de verwachte omzet hoog is en exclusiviteit wordt gegarandeerd. De doelstelling keuzevrijheid is daarom geen doel dat door middel van een aanbesteding wordt gerealiseerd. <u>1 op 1 contracteren (huidige praktijk):</u> Zoals bekend is aanbesteding juridische dienstverlening o.g.v. art. 2.24 sub h sub 1e en 2e Aw en jurisprudentie niet verplicht. De gemeente kan daarom ook overwegen om specifieke juridische dienstverlening, w.o. bepaalde niche rechtsgebieden/percelen, om genoemde redenen niet aan te besteden.

	Dat sluit wellicht ook aan bij m.n. de doelstellingen zoals genoemd in par. 1.2, sub 1 en 4, p. 5 van het Marktconsultatiedocument. Advies is dan ook niet aanbesteden, maar op de markt oriënteren en o.b.v. referenties besluiten en werken met een vaste groep van verschillende advocatenkantoren elk met eigen expertise. Op deze manier kan de gemeente Schiedam, wanneer een advocaat nodig is, een keuze maken: welke advocaat of welk kantoor uit de groep is het meest geschikt voor het juridische vraagstuk dat op dat moment speelt. Een specialistisch juridisch adviesbureau zou qua tarief en expertise soms een betere keuze zijn dan een advocatenkantoor. Ook kan binnen de organisatie beter en gestructureerd afstemmen van afspraken, ervaringen en wensen leiden tot een beter inzicht van de kwaliteit de kosten van ingekochte juridische diensten.
--	--

Vraag 2	Leidt het doorlopen van een aanbesteding in uw ogen tot het gewenste resultaat en draagt dit bij aan de geformuleerde doelstellingen en ambities? Waarom wel of niet?
Conclusie Antwoord 2	Ja, het doorlopen van een aanbesteding zou kunnen bijdragen aan de geformuleerde doelstellingen, maar dit is wel afhankelijk van de opdracht. Naarmate er meer percelen met meer kantoren worden gesloten – leidt dit tot versnippering – waardoor regie en grip juist weer lastiger worden en de gestelde doelen minder goed worden bereikt. Een lange/brede/intensieve samenwerking komt de kwaliteit en grip op de kosten ten goede. Door een langere samenwerking leer je elkaar kennen en kan je bepaalde patronen signaleren en aankaarten, en leer je elkaars behoeften beter kennen. Doel 5 – inzet lokale partijen – zou evt. kunnen via onderhandse gunning obv percelenregeling (€80.000,-) of meervoudig onderhandse procedure en lokale dienstverleners uitnodigen (drempel conform interne beleid). Bij een aanbesteding bestaat wel een risico dat enkele partijen tot het inzicht komt dat meedoen geen aantrekkelijke optie is en dat hierdoor al het aantal aanbieders afneemt. Bij een openbare procedure is het selecteren op lokale partijen lastig, kan het draagvlak verminderend werken en maakt winst op beoogde doelstellingen klein. Geadviseerd wordt om de mogelijkheid te behouden (in de raamovereenkomst) om voor bijzondere projecten nog steeds te kunnen kiezen voor een kantoor met een profiel dat daarbij past.

Vraag 3	Wat is uw advies voor het inrichten van de opdracht, kijkend naar de geformuleerde doelstellingen en ambities? Te denken valt hierbij aan de aanbestedingsvorm, het wel of niet toepassen van percelen, de duur van de overeenkomst etc.
Conclusie Antwoord 3	Kijkend naar de gegeven antwoorden is er niet één conclusie te trekken. Hieronder een samenvatting van een aantal richtingen/adviezen:

	• Opdracht als één integrale opdracht in de markt brengen en daarvoor één partij te contracteren, zodat deze partij alle facetten van juridische vraagstukken kan beantwoorden. Zo wordt contractmanagement minder kostbaar en eenvoudiger. • Opdracht in percelen te verdelen, waarbij er per perceel één juridische dienstverlener gecontracteerd wordt. Mochten er meerdere partijen per perceel gecontracteerd worden, dan kan het zijn dat een partij te weinig ingeschakeld wordt. Dit is dan commercieel gezien niet interessant en zou kunnen leiden tot minder inschrijvingen. • Opdracht in grotere percelen verdelen dan nu in het marktconsultatiedocument opgenomen zijn. Grotere percelen betekent minder kantoren, maar meer grip en regie. Per perceel meerdere juridische dienstverleners contracteren. Nichekantoren hebben dan ook de kans zich in te schrijven en is er zo toegang is tot de meest gespecialiseerde kennis. • Een groep van verschillende advocatenkantoren, waarbij er voor elk genoemd perceel een ander kantoor is. Er zou dan een raamovereenkomst met elk kantoor gesloten kunnen worden waarin een minimum aantal uren wordt gegarandeerd dat jaarlijks wordt afgenomen.
--	---

Vraag 4	Op welke wijze zou u de gemeente Schiedam de keuzevrijheid voor kantoren binnen de opdracht kunnen borgen? De gemeente wil graag per opdracht uit een selectie van geschikte kantoren kunnen kiezen.
Conclusie Antwoord 4	Door bijvoorbeeld een verdeelmechanisme op te nemen in de overeenkomst of een shortlist per perceel of te rouleren of een loting of een minicompetitie. Een evenredige omzetverdeling die voor de gemeente wel vrij verdeelbaar is zou ook een mogelijkheid kunnen zijn. De keuze daarmee is voor de gemeente dan vrij binnen de gegunde partijen. Een verdeelmechanisme is bij een evenredige omzetverdeling ook geadviseerd, omdat er anders de kans bestaat dat kantoren nooit een opdracht krijgen. Geadviseerd is ook om een “escape-clausule” op te nemen in de contracten. Zo is het voor de gemeente mogelijk – om voor een bijzonder project – te kunnen kiezen voor een kantoor buiten de gecontracteerde kantoren.

Vraag 5	Op welke wijze adviseert u de gemeente om de selectie van een kantoor voor een opdracht uit te voeren? Op basis van minicompetitie, willekeurig, naar rato etc.?
Conclusie Antwoord 5	Een minicompetitie is tijdrovend en moet voldoen aan de eisen van de Aw (art. 2.143 Aw). Een aantal andere manieren zouden kunnen zijn: • Selecteren o.b.v. deskundigheid in relatie tot de adviesvraag – bij gelijkwaardig dan naar rato • Naar rato naar specifieke kennis en expertise • Per toerbeurt. Dit vraagt vertrouwen van de kantoren dat de gemeente de adviesvragen ook per toerbeurt worden verdeeld. Dit zou de gemeente meetbaar kunnen maken door aan de kantoren te rapporteren hoeveel adviesvragen elk kantoor heeft gekregen. En duidelijk beschrijven in de aanbestedingsstukken.

	Een ‘cascade’ raamovereenkomst, waarbij het uitgangspunt is dat het kantoor dat de beste prijs/kwaliteitverhouding had bij de inschrijving altijd als 1^e de adviesvraag krijgt. Als dat kantoor de adviesvraag niet kan behandelen, dan wordt het kantoor dat als 2^e is geëindigd gevraagd de adviesvraag te behandelen. Tot slot wordt het volgende meegegeven: willekeurig toebedelen is in strijd met gelijkheidsbeginsel en de daaruit voortvloeiende transparantiebeginsel in aanbestedingsrecht.
--	---

Vraag 6	Op welke wijze kan de gemeente Schiedam borgen dat zij ook zaken kan blijven doen met lokale en/of kleine(re) partijen?
Conclusie Antwoord 6	Een meervoudige onderhandse aanbesteding geeft de beste mogelijkheid om de selectie van kantoren zo in te richten zoals gewenst, zodat er geborgd kan worden dat de gemeente zaken kan blijven doen met lokale / kleinere kantoren. Deze selectie moet dan transparant zijn. Geadviseerd wordt om niet teveel of te strenge geschiktheidseisen te stellen, anders zouden de lokale / kleinere partijen vaker buiten de boot kunnen vallen. En anders de opdracht niet te groot maken dat enkel grotere advocatenkantoren met veel capaciteit zich alleen in kunnen schrijven. Opknippen en verdelen in percelen. Een mogelijkheid zou ook kunnen zijn om één perceel (o.g.v. art 2.18, derde lid, onder b Aw) voorbehouden aan lokale kantoren, met max bedrag van €80.000,-. Tot slot zou een aantoonbaar lokale binding meegenomen kunnen worden in de geschiktheidseisen. Dat zou zo extra punten kunnen opleveren voor lokale / kleinere kantoren.

Vraag 7	Op welke wijze kan de gemeente Schiedam haar maatschappelijke en sociale opgaven (MVI / MVOI) borgen in opdracht?
Conclusie Antwoord 7	Door SROI-punten toe te kennen aan inzet van (inhuur)medewerkers vanuit WAJONG, starters en/of afstudeerders of het werken met stagiaires van scholen in achterstandswijken, het werken met bepaalde cateraars of schoonmaakbedrijven (5-10% vd opdrachtwaarde). Een financiële bijdrage verlangen van de kantoren aan een organisatie of instelling die bijdraagt aan deze doelstellingen zou ook een mogelijkheid zijn. Dit zou een percentage kunnen zijn van de opdrachtwaarde per individuele opdracht, welke aan het einde van het jaar/periodiek wordt afgerekend.

Vraag 8	Wat is uw advies voor de contractvorm van de opdracht? Waarom is dit uw advies?
Conclusie Antwoord 8	Raamovereenkomst. Zo zijn de randvoorwaarden geborgd en afgestemd op de gewenste doelen.

Vraag 9	Wat is uw advies voor de duur van de te sluiten overeenkomst(en)? Welke duur is vanuit perspectief van deelnemer wenselijk en waarom?
Conclusie Antwoord 9	Een duur van 2 jaar met de mogelijkheid deze te verlengen met 2x 1 jaar. Dit geeft continuïteit en maakt het mogelijk om een vertrouwensband op te bouwen, maar ook mogelijkheid sneller te evalueren.

Vraag 10	Welke geschiktheidseisen zou de gemeente Schiedam kunnen stellen in het kader van deze opdracht? Licht toe waarom u deze selectie adviseert?
Conclusie Antwoord 10	Als te stellen geschiktheidseisen zou gekeken kunnen worden naar: • Inschrijving op betreffende rechtsgebieden bij de Nederlandse Orde van Advocaten. Zo wordt de kwaliteit gewaarborgd, omdat er vanuit de Nederlandse Orde van Advocaten minimale eisen gelden m.b.t. kennis bijhouden. En is er niet het risico dat er in een later stadium alsnog een advocaat ingehuurd moet worden bij verplichte procesvertegenwoordiging; • Beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeringen; • Referenties voor specifieke ervaring met politiek gevoelige aspecten en het ondersteunen en adviseren van overheidsinstellingen; • ISO 9001-2015 certificering (internationaal erkende norm op het gebied van kwaliteitsmanagement); • Vereiste om een minimum aantal experts in dienst te hebben – moet wel redelijk zijn – en voorkomen dat meer advocaten leidt tot hogere score (uitsluiting niche kantoren); • Voorbeelden van concrete ervaringen; • Lidmaatschap vereniging van bepaald rechtsgebied: bijv. VAAN-lidmaatschap bij arbeidsrecht.

Vraag 11	Welke gunningscriteria adviseert u de gemeente Schiedam toe te passen voor de selectie van leveranciers voor deze opdracht? Waarom adviseert u dit?
Conclusie Antwoord 11	Beste Prijs/kwaliteitsverhouding met verdeling 60/70% kwaliteit en 40/30% prijs. Verder zou kennismanagement – de ontsluiting van die kennis naar de gemeente (bijv. een helpdesk, cursussen voor de mdw's van de gemeente etc.) en (desgewenst) een casusbehandeling (om te zien hoe er wordt geadviseerd) – een gunningscriteria kunnen zijn. Voorbeeldadviezen en een beschrijving van hoe het kantoor de adviesvraag van de gemeente behandelt – het proces. Minimumtarieven per categorie (junior, medior, senior en partners).

Vraag 12	Wat is uw visie op het opdelen van de opdracht in percelen? Is dit wel of niet verstandig en waarom?
Conclusie Antwoord 12	Ja, het opdelen in percelen is wel verstandig. Wanneer de gemeente Schiedam er niet voor kiest om de rechtsgebieden op te splitsen in percelen, is de kans groter dat de gemeente bij een generalist uitkomt die van alle rechtsgebieden iets weet, maar niet binnen een niche de expert is. Door het opdelen in percelen kan per perceel een expert worden aangewezen en kan de beste kwaliteit worden gewaarborgd. Let er alleen wel op dat er niet teveel percelen zijn – teveel percelen kan leiden tot versnippering en minder grip op de kosten. Ook is geadviseerd om aan te sluiten bij de Europese formulieren.

Vraag 13	Als u de opdracht op zou delen in percelen, is dan de gekozen indeling een logische en sluit deze aan bij de geformuleerde doelstellingen? En waarom wel of niet? Zo nee, hoe zou het anders kunnen?
Conclusie Antwoord 13	De indeling is logisch, er zijn wel een aantal voorgestelde wijzigingen: • Subsidierecht toevoegen aan perceel 5 (bestuursrecht o.a.); • Omgevingsrecht en bestuursrecht zouden samengevoegd kunnen worden; • EU-recht toevoegen aan perceel 3; • Indien met sociaal-zekerheidsrecht het brede sociaal domein binnen de gemeente wordt bedoeld (Participatiewet, Jeugdrecht, WMO), dan zou dit een apart perceel moeten zijn; • Omgevingsrecht omschrijven; • Vanuit kosten perspectief is het interessant om rekening te houden met percelen waarbij advocaatdiensten niet noodzakelijk zijn zoals privacy, wet open overheid en bestuursrecht; • Notariële en fiscale werkzaamheden worden minder vaak aanbesteed. Mocht er gekozen worden voor mindere percelen om zo tot minder gecontracteerde partijen te kiezen, dan is de volgende verdeling een optie: 1) Verbintenissenrecht, aanbestedingsrecht, staatsteun- en mededingingsrecht, subsidierecht, vastgoedrecht (zoals huur/erfpacht/erfdienstbaarheden/gronduitgifte/bouwrecht); 2) Bestuursrecht, openbare orde en veiligheid en vergunning en handhaving, omgevingsrecht, bestuurlijk vastgoedrecht (gronduitgifte/onteigening/Didam); 3) Intellectueel eigendomsrecht, gegevensbeschermings- en privacyrecht, IT recht; 4) Arbeidsrecht, sociaal zekerheidsrecht en medezeggenschapsrecht; 5) Notariële werkzaamheden; 6) Fiscaalrecht.

Vraag 14	Is het verstandig om kantoren op meer dan één perceel te laten inschrijven? Waarom wel of niet?
Conclusie Antwoord 14	Ja, dit is verstandig o.b.v. bewezen expertise op het gevraagd gebied. Als kantoren zich niet op meer dan één p[erceel zouden kunnen inschrijven zou er kans zijn op minder concurrentie op sommige percelen door te weinig inschrijvingen. Daarnaast hebben de grotere kantoren verschillende specialisaties in huis. Deze partijen moeten ook de kans krijgen op meerdere percelen in te schrijven. Bijkomend voordeel hiervan is dat het aantal aanbieders ook wordt gereduceerd. Dit sluit aan bij de behoefte van de gemeente om met minder aanbieders te contracteren. Een heldere systematiek van gunning is belangrijk om op te nemen in de aanbestedingsstukken. Aanbeveling is om max 2/3 percelen per inschrijver gunnen.

Vraag 15	Hoe kunt u waarborgen dat er altijd voldoende kwaliteit in huis is om te kunnen voldoen aan de adviesvragen per specifiek rechtsgebied of per perceel? Zodat er binnen de gestelde termijn een inhoudelijke reactie gegeven is door een daartoe gespecialiseerde advocaat. Welke maatregelen treft u om dit te waarborgen?
Conclusie Antwoord 15	• Intern opleidingsprogramma; • Wekelijkse jurisprudentiebesprekingen; • Adviesdesk waar de adviesvragen binnenkomen en vervolgens verdeeld worden over de juiste adviseur met juiste expertise; • Twee personen per dossier t.b.v. de continuïteit en kwaliteit; • Korte lijnen binnen het team van specialisten; • Kennisverwerving door interne en externe cursussen; • Partnerbetrokkenheid bij elk dossier; • Vier-ogen-principe; • Secretariaat zorgt voor bewaking termijnen en extra controle. Tip: uitvragen hoeveel advocaten men op dat specifieke juridisch terrein in dienst heeft en wat de reactietijd is en hoe vervanging geregeld.

Vraag 16	Een gemeenten heeft vaak meerdere politiek bestuurlijke belangen. Bij het adviseren is het belangrijk daar rekening mee te houden. Hoe geeft u of uw juridisch advies qua inhoud vorm, gegeven de bestuurlijk politieke omgeving?
Conclusie Antwoord 16	Wij veronderstellen dat in de adviesvraag, of de toelichting daarbij, de relevante politieke belangen aandacht krijgen. Het advies moet niet alleen uit juridisch oogpunt 'staan', maar daarnaast ook praktisch uitvoerbaar zijn en dus (politiek) draagvlak hebben. De belangen van de bestuurders worden meegenomen in adviezen – adviezen zijn juridisch houdbaar en kan een ander advies betekenen dan route die bestuurder wil – adviezen zijn onderbouwd en bevatten juridische risico's, obstakels en (praktische gevolgen), zodat een afgewogen keuze gemaakt kan worden. Ook zijn de adviezen afgestemd aan de lezen en bevatten een managementsamenvatting. Uiteraard na goed overleg met de gemeente over het gevraagd advies.

Vraag 17	Binnen hoeveel uur kunt u inhoudelijk reageren op een adviesvraag?
Conclusie Antwoord 17	Gemiddeld binnen 2 uur eerste contact, dit kan ook al een inhoudelijk advies zijn bij een beperkte vraag. Bij een bredere adviesvraag wordt er met de gemeente een termijn afgesproken. Bij spoedeisende vragen kunnen tot zeer korte termijnen leiden.

Vraag 18	Is er een manier om de kwaliteit van de gevraagde dienstverlening te beoordelen? Zo ja, welke manier stellen de kantoren voor?
Conclusie Antwoord 18	• Tegenlezen door interne jurist of second opinion bij ander bureau; • Referenties vragen; • Second opinion vragen; • Steekproefgewijs een 'peer review' vragen; • Casussen uitvragen (om een indruk te krijgen op de wijze van advisering); • Ranking op de Legal 500 en Chambers (deze rankings genieten wereldwijd veel aanzien binnen de juridische dienstverlening)

	• Periodiek overleg tussen de cliënt en de accountmanager van het advocatenkantoor over de behandelde zaken en andere aspecten van de dienstverlening • Evaluatie
--	--

Vraag 19	Mocht Schiedam overgaan tot aanbesteden, dan wordt er een indexclausule opgenomen in de overeenkomst. Welke index denkt u dat het verstandigst is voor deze mogelijke aanbesteding te gebruiken? En op welke manier zal er worden geïndexeerd?
Conclusie Antwoord 19	Een aantal mogelijkheden zijn: • Jaarlijks indexeren obv CPI-cijfers; • Aansluiten index zakelijke dienstverlening (69 Juridische diensten en admin), ieder jaar uurtarieven indexeren; • Jaarlijkse indexering op 1 jan. obv CBS alle huishoudens; • Jaarlijks indexeren op basis van prijsontwikkelingen bijvoorbeeld september (t) tot september (t+1). Als prijsindexcijfer kan gekozen worden voor de commerciële dienstverlening en transport, onderdeel 69101A rechtskundige diensten advocatuur; • De overeengekomen prijzen worden eenmaal per jaar herzien tot maximaal de CBS dienstenprijsindex (DPI) classificatie M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening, index 2015 = 100; categorie 69101A Rechtskundige diensten advocatuur, op basis van het jaargemiddelde aan de hand van de volgende indexeringsformule: (jaargemiddelde nieuw jaar — jaargemiddelde oud jaar) / jaargemiddelde oud jaar x 100% (afgerond op 2 decimalen). Als nieuw jaar wordt gehanteerd het meest recente volledige jaar waarvan het gemiddelde definitieve indexcijfer is berekend, als oud jaar wordt het jaar voorafgaande aan het nieuwe jaar gehanteerd.