

Pontis Online Kennismaking

aanbesteding digiborden p.23-DIGIBORDEN

18 april 2023

Van harte welkom in dit online platform. Dit verslag is toegevoegd aan de 1^e Nota van Inlichtingen van deze aanbesteding, zodat alle gegadigden dezelfde informatie ontvangen.

Het doel van deze online kennismaking is dat gegadigden naast de schouw op locatie ook kennis kunnen maken met de aanbestedende dienst. Wij hebben een formele aanbestedingsprocedure, maar deze kennismaking is bedoeld om naast de aanbesteding ook kennis te kunnen maken met de organisatie van de aanbestedende dienst.

Tijdens de online kennismaking was het niet de bedoeling om inhoudelijke vragen te stellen over de aanbesteding, deze vragen konden gesteld worden in de Nota van Inlichtingen.

Vraag 1: Zou iemand in het kort iets over Pontis onderwijsgroep kunnen vertellen, bijvoorbeeld; waar komen jullie vandaan, wat is de situatie nu binnen de scholen en wat betekend de aanschaf van digiborden voor jullie?

Antwoord 1: Pontis is ontstaan op 1 januari 2022 door een fusie van vier scholen: Regius College vmbo, Regius College havo/vwo, Trinitas College Johannes Bosco en Trinitas College Han Fortmann. Op beide locaties zijn jullie gisteren waarschijnlijk ook geweest.

In die organisatie zijn de bedrijfsvoeringsafdelingen samengevoegd tot een centrale ondersteunende dienst. Dit is het team onderwijsfaciliteiten, bestaande uit twee collega's van het voormalige Regius College en een collega van voormalige Trinitas College.

Door de fusie zijn wij op inkoopvlak nog zaken aan het harmoniseren en verbeteren. De scholen willen ook een slag maken in de automatisering om naar digiborden over te stappen van met name de beamers die nu aanwezig zijn. Daaruit is deze aanbesteding voortgevloeid.

De grootte van de school:

Wij hebben gezamenlijk (Regius College en Trinitas College) ongeveer 4.900 leerlingen en 750 medewerkers.

Bij de schouw gisteren, kwamen er wat vragen naar voren over; wat is er wel en niet aangelegd en hoe is dit aangelegd. Op het Regius College is in het verleden dit voor ongeveer 80% door eigen medewerkers facilitair geïnstalleerd. Alleen de hardware werd ingekocht en een klein gedeelte is door een bedrijf geïnstalleerd. Op het Trinitas College is alles opgehangen door de vorige leverancier.

Vraag 2: Waarom is ervoor deze werkwijze gekozen, met een schouw en kennismakingsgesprek?

Antwoord 2: Het is belangrijk dat de marktpartijen gemotiveerd zijn om voor Pontis te willen werken. Zodra een aanbestedende dienst een aanbesteding publiceert is dat al snel een erg theoretisch verhaal. Wanneer marktpartijen kunnen kennismaken en op locaties kunnen kijken en de aanbestedingsstukken gericht zijn op dienstverlening en kwaliteit, bevordert dat hopelijk de kwaliteit van een inschrijving, en bovendien om iedereen een gelijke kans te geven en om aan te geven hoe aantrekkelijk Pontis is als opdrachtgever en tenslotte om meer informatie te krijgen. Om uiteindelijk een goede inschrijving in te dienen; daar zijn zowel de opdrachtgever als de potentiële inschrijvers bij gebaad.

Vraag 3: Het gaat hierbij om de motivatie van de marktpartijen, zijn dit dan ook alle partijen die zich gemeld hebben bij dit kennismakingsgesprek of is er hierna nog een tweede kennismakingsgesprek?

Antwoord 3: Er is één kennismakingsgesprek en de partijen die zich hebben aangemeld zijn aanwezig. Dat wil niet zeggen dat er wel of niet meer belangstelling voor is. Er is maar één sessie en dat is deze. Dit kennismakingsgesprek heeft verder ook geen invloed op de beoordeling. Het kennismakingsgesprek is extra ter beschikking gesteld.

Een mededeling in het algemeen (door een gegadigde): Bij de schouw van gisteren hebben wij de ontvangst als erg prettig ervaren en dit vinden wij ook een erg mooie aanvliegroute voor een aanbesteding, heel open en transparant. Tijdens de schouw hebben wij veel verschillende beeldschermen gezien en dit geeft een goed beeld over de grote uitdaging die er ligt.

De meeste vragen die er zijn zullen via de Nota van Inlichtingen gesteld dienen te worden.

Vraag 4: Hoe zijn de punten en waardes verdeeld voor kwaliteit en prijs. Dat er sancties zijn voor meerdere onderdelen waar een inschrijver bij een "matig" een minwaarde scoort en bij 3 of meer keer "matig" een inschrijver wordt uitgesloten. Dus uit opzicht welk bekeken wordt prijs veel zwaarder dan kwaliteit. Zeker omdat jullie motiveren dat de prijs en kwaliteitsverhouding ongeveer 50/50 is.

Antwoord 4: In hoeverre kwaliteit zwaarder weegt dan prijs, kan gekeken worden naar het prijsmodel. Dit staat ook beschreven in het aanbestedingsdocument.

De beoordeling betreft gunnen op waarde, het is ook de vraag wat doet de prijs onderling tussen marktpartijen. Zijn dit grote prijsverschillen, kleine prijsverschillen en wat is een aanbestedende dienst uiteindelijk bereid te betalen voor kwaliteitsverschillen tussen marktpartijen.

Dat prijsverschil is wat een aanbestedende dienst (waarbij sprake is van publieksrechtelijk geld), bereid is te betalen. Dit is in bijlage 11 beschreven.

Het huidige digiboard, zoals partijen hebben kunnen bekijken is het uitgangspunt voor de beoordeling. Niet alle afwijkingen lijden tot uitsluiting, er mogen best wel wat afwijkingen zijn ook in negatieve zin op de huidige oplossing (zie bijlagen beoordelingen en bijlage 11).

De scholen zijn betrokken geweest bij de voorbereiding van deze aanbesteding. Daarin hebben wij onder andere gevraagd; 'wat vinden jullie belangrijk', 'hoe kunnen jullie goed onderwijs geven met een digiboard' en 'waar moet het accent op gelegd worden in deze aanbesteding'? Al deze elementen zijn ook terug te vinden in deze aanbesteding en beoordelingsmethodiek, van hoe scherp het geluid tot hoe nauwkeurig is de pen al deze aspecten zijn erin verwerkt.

Dit betekent wel dat als er een negatieve afwijking is, er ook een negatieve afwijking in de beoordeling komt. Je kunt je ook voorstellen dat wanneer je zwaar inzet op kwaliteit dat als iemand heel erg matig scoort en een groot prijsverschil aanlevert, je je kunt afvragen of dit het uitgangspunt moet worden voor de aanbesteding.

Deze opdrachtgever is heel duidelijk; zij wil geen zaken doen met een bedrijf en geen oplossing hebben die leidt tot een matige dienstverlening en/of digiboard. De mediaan is de Predia en er is enige ruimte voor negatieve afwijkingen, maar als er meer dan zoveel afwijkingen zijn wil men gewoon niet gunnen.

Reactie (door een gegadigde): Dat is begrijpelijk, maar het gaat er juist om dat door die negatieve afwijking, de aanbestedende dienst een soort uiterste heeft in waarde: de pluswaarde minus de maximale minwaarde, die berekening klopt dan niet. Daardoor is die marge een stuk kleiner, waardoor je dan toch meer op prijs gaat gunnen dan op kwaliteit.

Reactie aanbestedende dienst: Wat je vraagt tegenover elkaar gezet in totale raming tegenover de kwaliteit en dat in procenten neerzet is dat ongeveer 10%. Maar het gaat ook om het prijsverschil, dat is de waarde die kan ontstaan bij een aanbesteding. Dat is de norm voor de bepaling van kwaliteit en niet de totale som van alle digiboards die er gevraagd worden. Als je dat tegenover elkaar zet is het nog geen 10%. Dat is dan meer een prijsaanbesteding dan kwaliteitsaanbesteding (dat is in deze aanbesteding dus niet aan de orde).

Je moet vooral kijken (want zo zit de methodiek in elkaar) naar het ontstaan van de mogelijke prijsverschillen. Dat is de bandbreedteprijs en de bandbreedte kwaliteit staat daar tegenover. Prijs min kwaliteit lijdt tot de fictieve inschrijfsom. Aanbestedende dienst wil hiermee bereiken dat zij altijd de minimaal gewenste kwaliteit krijgt, want op het moment dat inschrijvers onvoldoende of matige kwaliteit leveren volgt uitsluiting. Dan wil de aanbestedende dienst niet gunnen al biedt de inschrijver het voor de helft van de prijs aan.

Je koopt ten alle tijden een bepaalde mate van kwaliteit in en dan is het de vraag als je verschillende inschrijvingen tegenover elkaar zet, wat is de aanbestedende dienst bereid te betalen voor kwaliteit. Er is derhalve best hoog ingezet op kwaliteit, als je de verschillen tegenover elkaar zet.

Het is niet een traditionele verhouding zoals 30, 40 of 80/20 procent, het is een hele andere methodiek.

Vanuit Pontis wordt het enorm gewaardeerd dat er zoveel belangstelling is en veel marktpartijen de moeite hebben genomen om naar de schouw te komen. Dit wordt zeer gewaardeerd en wij kijken uit naar mooie inschrijvingen.

Hiermee zullen wij de online kennismaking afsluiten.

Een dringend advies van de aanbestedende dienst: wees op tijd met het indienen van de inschrijving, wacht niet tot het laatste moment. De documenten moeten uiterlijk op de laatste dag in de kluis worden aangeleverd, maar zorg ervoor dat je alles van tevoren klaar hebt staan op TenderNed. Het zou jammer zijn als een inschrijver te laat is, dan kan de aanbestedende dienst de inschrijving niet meer toelaten.

Heel veel succes en dank jullie wel.