

Verslag marktconsultatie en vooruitblik aanbesteding

Geachte marktpartijen,

Op 4 oktober 2023 heeft DPC ter voorbereiding op de aanbesteding Communicatieadvies en -uitvoering RWS een marktconsultatie gepubliceerd. Allereerst willen wij de respondenten bedanken voor de uitgebreide en nuttige input. Wij hebben de input zeer serieus genomen en hebben naar aanleiding daarvan de strategie voor de aanbesteding stevig gewijzigd.

In dit document worden allereerst de belangrijkste conclusies van de marktconsultatie teruggekoppeld. Daarna wordt een vooruitblik gegeven naar de aanbesteding.

Aan dit verslag kunnen geen rechten ontleend worden. De marktconsultatie is hiermee gesloten. Vragen naar aanleiding van deze marktconsultatie of ten aanzien van de aanstaande aanbesteding kunnen via TenderNed gesteld worden als de aanbesteding is gepubliceerd. Tot die tijd worden inhoudelijke vragen over de aanbesteding of het aanbestedingsproces niet beantwoord.

Indien u dringende vragen heeft die absoluut niet kunnen wachten tot de publicatie van de aanbesteding, neem dan contact op met Ralf Koops, 0631964379.

Met vriendelijke groet,

Ralf Koops.

1. Terugkoppeling belangrijkste conclusies

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies uit de marktconsultatie weergegeven.

1.1. Uitdagingen bij aanbestedingen

- De mogelijkheid om het gesprek aan te gaan tijdens aanbestedingsprocedures is vaak niet aanwezig.
- Korte antwoorden tijdens de nota van inlichtingen worden als te beperkend ervaren.
- De tijdslijnen voor het verkrijgen van relatief veel referenties en het schrijven van antwoorden op gunningscriteria worden als kort ervaren.
- De planning van aanbestedingen worden vaak niet gehaald, wat leidt tot uitdagingen qua planning en capaciteit.
- Begrippen zijn vaak niet helder genoeg beschreven.
- Procedures voor het checken van referenties zijn vaak niet helder.
- Enkele bureaus wijzen op prijsdruk bij aanbestedingen. Dit kan de kwaliteit van de dienstverlening negatief beïnvloeden en leiden tot onrealistische budgetten.

1.2. Reactie op geschiktheidseisen en selectiecriteria

- De context en inhoud van referenties kan onvoldoende meegegeven worden wanneer het aantal pagina's per referentie te beperkt is.
- Er wordt veel gevraagd naar referenties zonder dat daar een kwaliteitsaspect aan zit (bijvoorbeeld impact of het resultaat) van het advies/communicatietraject.
- Het uitvragen van referenties leidt tot het toeschrijven van referenties naar de vaak brede/niet concrete eisen.
- De regionale en landelijke dekking roept een hoop vragen op. Nut en noodzaak lijkt onduidelijk, evenals de definitie daarvan.
- Het aantal referenties dat gevraagd wordt als veel ervaren. Het uitvragen van referenties kost veel tijd.
- Classificaties als junior/medior/senior zeggen niet zo veel, er is mogelijk meer behoefte aan creativiteit, vernieuwing en goede advisering. Is voor creatieve beroepen mogelijk niet de manier om te specificeren.
- Het vragen om ervaring in AI is mogelijk voorbarig omdat het nog weinig (op een verantwoorde manier) ingezet wordt bij klanten.

1.3. Reactie op het gebruik van het inkoopinstrument (Randomizer)

- De randomizer wordt gezien als een eerlijke methode om opdrachten onder een bepaald drempelbedrag evenredig te verdelen.
- Een mogelijke verbetering is om een omzetverdeelsleutel mee te nemen.
- Ook de werkelijke opdrachtwaarde toevoegen in plaats van het ramingsbedrag is een mogelijk verbeterpunt.

- De methode houdt geen rekening met de expertise of ervaring van de opdrachtnemers en het kan dus gebeuren dat de meest geschikte partij niet wordt meegenomen in de mini-competitie.
- Een suggestie is om de randomizer gewogen in te zetten door waarde toe te kennen aan het specialisme en/of de ervaring van de verschillende opdrachtnemers. Ook kan er gekeken worden naar specifieke vakexpertise of een beeldbepalend traject voor RWS.
- Een veelgehoorde wens is de huidige grens van €50.000 omhoog te trekken tot €140.000.
- De bureaus geven aan het zonde van de investeringstijd is om een mini-competitie te houden voor vervolgoopdrachten wanneer de samenwerking met het huidige bureau goed verloopt. Vaak zijn de partijen goed op elkaar ingespeeld en gaat het om een kleiner vervolg. Zonde dat dan de kennis verloren gaat en een andere partij ermee aan de slag moet.

1.4. Ontwikkelingen

- Loonkosten stijgen en er is sprake van inflatie, wat tarieven beïnvloedt. Marktconforme tarieven en periodieke inflatiecorrecties zijn van belang om de kwaliteit en continuïteit te waarborgen.
- Er is een trend zichtbaar dat er steeds meer gewerkt wordt met een flexibele schil.
- Er is een groeiende interesse in inclusiviteit en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Dit heeft gevolgen voor hoe bureaus hun dienstverlening positioneren en kunnen bijdragen maatschappelijke kwesties.
- Er is behoefte aan duidelijke richtlijnen met betrekking tot het opstellen van SMART-doelstellingen in relatie tot de AVG.
- Vertraging bij gunningsbesluiten kan problemen veroorzaken bij het beheren van de uitvoeringscapaciteit en het inspelen op nieuwe aanvragen.

1.5. Artificial intelligence

- AI heeft een groot potentieel om communicatie te veranderen, te vervangen of als hulpmiddel te worden gebruikt.
- Momenteel wordt AI nog niet op grote schaal gebruikt.
- Op ethisch en juridisch gebied zijn er nog vraagstukken die beantwoord moeten worden.
- Juist samenwerking tussen opdrachtgevers en bureaus om AI in te zetten wordt meerdere malen als positieve ontwikkeling gezien met de grootste kans het potentieel te ontsluiten.

1.6. Maatschappelijk verantwoord inkopen

In zijn algemeenheid kan gesteld worden dat vrijwel alle bureaus aangeven op verschillende manieren omgaan duurzaamheid (energie-efficiëntie, CO2 uitstoot), diversiteit en inclusie, social return en andere onderwerpen. De input is interessant maar minder geschikt om samengevat verslag van te doen.

2. Vooruitblik aanbesteding

De antwoorden op de marktconsultatie hebben ertoe geleid dat wij andere keuzes maken rondom de aanbesteding.

2.1. Openbare aanbesteding

Omdat er relatief veel potentiële inschrijvers zijn, was een niet openbare aanbesteding voorzien. Deze niet openbare aanbestedingsprocedure is voor voorgaande aanbestedingen voor communicatieadvies- en uitvoering ook veelvuldig gebruikt.

Echter blijkt dat het formuleren van goede selectiecriteria - gezien de aard van de dienstverlening - erg lastig en leiden de selectiecriteria mogelijk niet tot de meest geschikte partijen. De in de terugkoppeling van de belangrijkste conclusies van de marktpartijen beschreven problematiek met referenties speelt daarbij tevens een belangrijke rol.

Daarnaast blijkt uit de reactie op de marktconsultatie dat de administratieve lasten van de selectiecriteria groot zijn. En daarmee wordt een belangrijk doel, het verminderen van aanbestedingskosten, niet behaald.

Daarom is gekozen voor een openbare aanbesteding, waarbij scherp zal worden gelet op het beperken van aanbestedingskosten.

2.2. Geschiktheidseisen en gunningscriteria

In de openbare aanbestedingsprocedure zullen wij in het kader van de geschiktheidseisen om een beperkt aantal referenties vragen. Om de administratieve lasten zo laag mogelijk te houden zullen wij een klein aantal 'traditionele' kwalitatieve gunningscriteria uitvragen, alsmede een uitwerking van een casus.

2.3. Communicatie tijdens aanbesteding

Een ander belangrijk punt is de behoefte aan overleg/mondelinge afstemming tijdens een aanbestedingsprocedure. Om daaraan tegemoet te komen zullen wij na publicatie van de aanbesteding een informatiesessie houden.

Informatiesessie

We denken momenteel aan de volgende onderwerpen:

- Toelichting op de (strategische) keuzes van de aanbestedende dienst bij deze aanbestedingsprocedure.
- Beantwoording van vragen van potentiële inschrijvers naar aanleiding van de aanbesteding (er is na de informatiesessie één schriftelijke nota van inlichtingen), bijvoorbeeld over gunningscriteria, programma van eisen, aanbestedingsprocedure.
- Een korte mondelinge toelichting op de casus.

- Beantwoorden we vragen over deze casus.

Toelichtend gesprek

Een ander belangrijk punt is de mogelijkheid tot een toelichting op de antwoorden op kwalitatieve gunningscriteria door Inschrijvers. De meer traditionele gunningscriteria zijn goed op papier te beoordelen. Wij willen graag inschrijvers de kans geven een toelichting te geven op de uitwerking van een casus. In dit gesprek kunnen inschrijvers context geven of accenten aanbrengen en kan de beoordelingscommissie verduidelijkingsvragen stellen.

2.4. Planning aanbesteding

De concept planning van de aanbesteding ziet er als volgt uit:

Activiteit	Datum
Publicatie aanbesteding	19-1-2024
Informatiesessie	25-1-2024 of 26-1-2024
Stellen van vragen tbv Nvl	29-1-2024
Publiceren Nvl	19-2-2024
Indienen inschrijving	8-3-2024
Toelichtende gesprekken op casus (subgunningscriterium kwaliteit)	1-4-2023 t/m 12-4-2023

Deze planning is onder voorbehoud. Zodra definitief is op welke dag, hoe laat en waar de informatiesessie gehouden, zullen we dat via TenderNed via de berichtenmodule kenbaar maken aan de marktpartijen die zich als betrokkene hebben aangemeld bij de marktconsultatie. Uiteraard komt deze informatie ook in het te publiceren aanbestedingsdocument te staan.