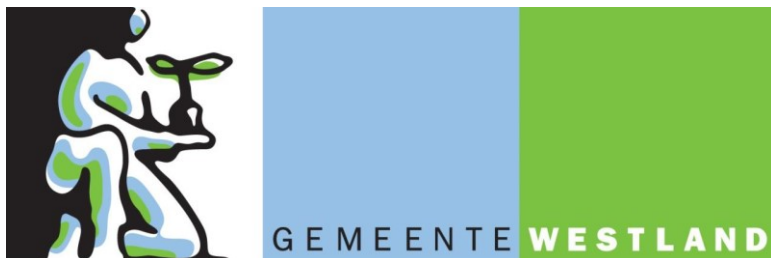


Terugkoppeling marktconsultatie

Betreffende diensten tbv omgevingsmanagement

D2023-29225



- 1. Kunt u aangeven of de vraag naar omgevingsmanagement in deze aanbesteding binnen uw gebruikelijke dienstverlening valt? Zijn er eerdere projecten waarbij u vergelijkbare diensten heeft geleverd en zo ja welke?**

Bij een groot deel van de organisaties valt dit onder de gebruikelijke dienstverlening en zijn er tientallen vergelijkbare projecten uitgevoerd bij organisaties als gemeenten, nutsbedrijven, Rijkswaterstaat, Waterschappen, Ministeries, ingenieursbedrijven en aannemers. Een enkeling geeft hierbij aan dat de directe en met name grafische vormgeving niet onder het takenpakket van een omgevingsmanager valt.

- 2. Het prijzenblad in het aanbestedingsdocument vraagt om uurtarieven. Is dit een werkwijze waarmee u vertrouwd bent? Zijn er andere tariefstructuren of -modellen die voor uw bureau gebruikelijker/wenselijker zijn?**

De markt geeft aan bekend te zijn met (raamcontracten voor) uurtarieven en dat sommige organisaties ook vaste prijzen rekenen voor bepaalde onderdelen, zoals het uitvoeren van een quickscan, drukwerk, bezorging, communicatieplan en tools. Er wordt aangegeven dat andere structuren en/of modellen niet wenselijk zijn, omdat er altijd externe factoren zijn, waar organisaties beperkte invloed op hebben en dit vrijwel niet af te prijzen is.

Verder wordt voorgesteld dat de voorwaarden waaraan moet worden voldaan om in een bepaalde tariefgroep te vallen kwaliteit moet zijn en niet ervaringsjaren. Een alternatief voor het tarievenblad is een indicatieve tabel, waarbij onderscheid gemaakt wordt in rollen en waarbij een bandbreedte van tarieven wordt opgenomen. Per project kan dan worden aangegeven welke functionarissen worden ingezet, hierbij kan er ook worden gekeken naar een goede verdeling binnen het projectteam.

Ook wordt er gesteld dat de ondergrens voor de te hanteren tarieven niet marktconform is en wordt verzocht om met het oog op level playing field deze te verhogen met €10. Andere organisaties geven te kennen dat de tarieven wel marktconform zijn.

- 3. Met betrekking tot de gevraagde vormgevingsdiensten voor communicatiemiddelen, beschouwt uw bureau dit als een passende uitbreiding van uw dienstverlening? Zou u adviseren om dit aspect mee te nemen in de aanbesteding, of ziet u dit als een afzonderlijke dienst die op een andere manier moet worden ingekocht en zo ja hoe? Wat is uw visie op de rol van vormgeving binnen dit project?**

De antwoorden op deze vraag zijn uiteenlopend. Er wordt gesteld dat de twee deelgebieden nauw met elkaar verboden zijn en dat de communicatieadviseur van de gemeente Westland met de omgevingsmanager dient samen te werken. De eindregie ligt bij de gemeente Westland, de communicatievorm dient herkenbaar te zijn voor de burger.

De organisaties die beschouwen dat het een passende uitbreiding is hebben de beschikking over vormgevingsdiensten in-house en zien dit als meerwaarde t.o.v. organisaties die dit niet hebben. Voordelen die worden beschreven zijn: korte lijntjes, vakinhoudelijke kennis, flexibiliteit, kostenbesparend en snelheid, want werken met externe bureaus kan tot vertraging leiden.

Andere organisaties die vormgevers in dienst hebben geven aan dat het niet noodzakelijk is om het mee te nemen in de aanbesteding. Daarnaast zijn er organisaties die het zien als een afzonderlijke dienst, omdat het wordt gezien als een andere expertise.

4. Kunt u specifieke projecten of voorbeelden noemen waarin u omgevingsmanagement hebt verzorgd, met inbegrip van vormgevingsaspecten? Hoe heeft u dit aangepakt en wat waren de resultaten en uitdagingen van die projecten?

Er zijn diversen projecten waar omgevingsmanagement met inbegrip van vormgevingsaspecten zijn uitgevoerd. Het gaat o.a. om projecten waarbij bewonersbrieven zijn opgesteld, nieuwsbrieven zijn vormgegeven, projectpagina's zijn onderhouden, input voor communicatiekanalen zijn aangedragen, processen zijn gevisualiseerd t.b.v. presentaties, digitaal bezoekerscentrum zijn opgezet en 2d & 3d tekeningen en video's zijn verzorgd.

Organisaties hebben in samenspraak met de opdrachtgevers onderzocht wat er speelt en wie de stakeholders zijn. Vervolgens werd een strategie bepaald met een actieplan. Er werd o.a. een vormgevingsvoorstel gemaakt waarin de gewenste beeldvorming visueel wordt gemaakt.

5. Hoe ziet u de samenwerking tussen uw bureau en de gemeente Westland in het kader van deze aanbesteding? Welke verwachtingen heeft u van de gemeente met betrekking tot de beschikbaarheid van informatie en middelen?

Het is een samenwerking waarbij opdrachtgever en opdrachtnemer gelijke partners zijn en goede afstemming met de opdrachtgever (inclusief de afdeling communicatie) vooraf plaats dient te vinden. Opdrachtgever wordt ontzorgd zonder de regie te verliezen. Verwachtingen, rollen en verantwoordelijkheden dienen vast te worden gelegd, hierin speelt goed werkgeverschap ook een rol door capaciteit en tijdbesteding van het eigen personeel kenbaar te maken. Er wordt aangegeven dat de beschikbare kennis, informatie, middelen en tussentijdse evaluaties bepalend zijn voor de samenwerking. De wens van de markt is dat er een transparante informatie-uitwisseling zal plaatsvinden.

6. Zijn er specifieke kwalificaties of certificeringen waarover uw bureau beschikt die relevant zijn voor de uitvoering van omgevingsmanagementdiensten? Zo ja wilt u deze benoemen?

Er is geen sprake van relevante certificering op het gebied van omgevingsmanagement. Echter wordt er wel beschikt over uiteenlopende andere certificeringen zoals ISO27001, NEN-EN-ISO-9001, Safety Culture Ladder en VCA. Verder wordt het kennisniveau op pijl gehouden door het volgen van cursussen en trainingen, waaronder via de SOM methodiek. In sommige gevallen zijn de organisaties degene die de trainingen voorzorgen op het gebied van omgevingsmanagement. Ook beschikt men over digitale participatietools en wordt er gebruik gemaakt van de BouwApp om het uitvoeren van omgevingsdiensten te vergemakkelijken.

7. Heeft uw bureau ervaring met vergelijkbare aanbestedingen? Zo ja, kunt u voorbeelden geven van eerdere inschrijvingen en het resultaat daarvan?

Er is ervaring bij onder andere gemeenten en nutsbedrijven waar raamovereenkomsten naar tevredenheid worden ingevuld en in sommige gevallen ook meermaals zijn verlengd.

8. Hoe gaat uw bureau om met de verwachtingen en behoeften van de gemeente met betrekking tot duurzaamheid, milieu en sociale verantwoordelijkheid in projecten voor omgevingsmanagement?

Organisaties hebben ervaring met maatschappelijk verantwoord ondernemen en is verweven binnen de organisaties. Bij organisaties wordt per project bekeken hoe er invulling kan worden gegeven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ook worden er KPI's afgesproken met opdrachtgevers en wordt er (in samenspraak met de opdrachtgever) fieldresearch uitgevoerd om de mogelijkheden te onderzoeken in het werkgebied.

9. Kunt u een overzicht geven of verwachting van uw capaciteit en beschikbaarheid voor projecten in de komende 12 maanden?

Er wordt gesteld dat capaciteit en beschikbaarheid voor projecten nauw samenhangen met andere uitvragen in de markt en dat een exacte inschatting kan worden bepaald op het moment dat de aanbesteding in de markt wordt gezet.

Een aantal organisaties geeft aan over voldoende omgevingsmanagers te beschikken en dat er ook gebruik kan worden gemaakt van een flexibele schil indien nodig. Andere organisaties geven aan tussen 2 en 5 fte's op jaarbasis te kunnen leveren.

10. Hoe schat uw bureau de omvang van de markt in voor de benodigde expertise op het gebied van omgevingsmanagement en vormgeving? Wat is uw verwachting met betrekking tot het aantal bureaus dat deze diensten kan leveren?

De antwoorden op deze vraag lopen uiteen. Geconcludeerd kan worden dat er diverse bureaus zijn die deze dienstverlening kunnen leveren. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen diverse ingenieursbureaus en detacheringsbureaus. En er zijn een aantal bureaus gespecialiseerd in omgevingsmanagement.

11. Hoe ziet u de gestelde kerncompetenties in de aanbestedingsdocumenten en zou u hieraan een aanvulling willen geven of kan u organisatie hieraan doen voldoen?

De meeste organisaties kunnen aan de gevraagde kerncompetentie voldoen. 1 Partij geeft aan de referentie te mager te vinden, door een zwaardere kerncompetentie (met een langer en betrouwbaarder trackrecord) neer te leggen, zou de kans op een verbinding met een partij die meer ervaring en capaciteit (en daardoor leveringszekerheid) heeft groter zijn. Daarnaast wordt er aangegeven dat een omgevingsmanager vooral soft skills moet hebben. Werkervaring is belangrijk, maar zegt niet veel over persoonlijkheid. Er wordt de gemeente meegegeven om ook te kijken waarom iemand geschikt is voor de functie, dit geldt tevens voor het denkniveau i.p.v. opleidingsniveau.

12. Wat is uw advies met betrekking tot de manier waarop de nadere opdrachten het beste kunnen worden uitgezet: door middel van een mini-competitie onder de contractanten of door de opdrachten evenredig te verdelen? En indien een mini-competitie, welke vorm zou u aanbevelen?

Uit het merendeel van de antwoorden blijkt dat partijen voorstander zijn van evenredig verdelen. Mede i.v.m. de beperkte capaciteit in de markt en om de inspanning aan de voorzijde te beperken voor zowel de gemeente als de raamcontractanten. Uiteraard wel op basis van beschikbaarheid. Zo zou er vooraf een interessepeiling plaats kunnen vinden. Daarnaast dient er vastgelegd te worden hoe vaak een contractant een opdracht mag weigeren. Tevens wordt er geopperd om de best presterende partij een extra opdracht op jaarbasis te geven. 1 Partij is van mening dat minicompetitie de juiste manier is en dat dat het meeste recht doet aan het vinden van de juiste kandidaat.

13. Heeft u nog algemene adviezen of suggesties die u graag aan ons zou willen doorgeven met betrekking tot de leidraad voor de aanbesteding? Zijn er eventuele zaken die u in de huidige leidraad mist en die u van belang acht voor een succesvolle aanbesteding?

De gegevens adviezen zijn als volgt:

- 1) De invulling van SROI. Er zijn organisaties die twijfelen of deze eis haalbaar is. Dit omdat vaak hoogwaardig gekwalificeerd, ervaren en opgeleid personeel nodig is om invulling aan de vraag te geven. Het verzoek luidt om de eis te laten vervallen of om aan te geven hoe raamcontractanten invulling kunnen geven aan deze eis.
- 2) Men zou graag meer zicht hebben op de benodigde capaciteit voor de 1^e 2 jaren. Om de vraag naar omgevingsmanagers aan te kunnen moet er ruimte zijn om talenten op te leiden. Er wordt aangeraden om ervoor te zorgen dat er gewerkt kan worden in duo's met een junior en senior.
- 3) Is het aantal jaren omgevingsmanagementervaring daadwerkelijk benodigd? 2 jaar voor een junior wordt als veel ervaren, dit geldt ook voor de 5 jaar van een medior.
- 4) De bandbreedte van de tarieven. Sommige partijen kunnen zich vinden in de voorgestelde tarieven, een andere geeft aan dat het tarief voor de medior en senior niet strookt met het aantal jaren omgevingsmanagent ervaring.
- 5) Geldt opgedane ervaring bij semi-overheidsinstellingen ook als afdoende ervaring? Denk aan een netbeheerder van nutsvoorzieningen.
- 6) Er wordt geadviseerd om als gemeente zijnde zelf eerst een eenduidige aanpak m.b.t. de visie op omgevingsmanamgent te bepalen en de lead te pakken, alvorens deze opdracht in de markt te zetten. Er dient voldoende duidelijkheid te zijn over de rol van de opdrachtgever en de opdrachtnemer.
- 7) Men verwacht een overlap bij de beantwoording van B1 en B3. Het is gewenst om B3 duidelijker te omschrijven of af te kaderen.
- 8) Stel niet te veel eisen waardoor je misschien onterecht kandidaten uitsluit. Maak gebruik van creativiteit van de te selecteren partijen, i.v.m. de toename aan vraag, zal er schaarste ontstaan. Creativiteit en flexibiliteit zijn sleutelwoorden voor het vinden van de juiste kandidaat voor de opdracht.

14. Wat is uw advies met betrekking tot de manier waarop de deelopdracht beschreven moet worden zodat de contractant een aanbod kan doen die past bij de complexiteit en het strategisch belang van de desbetreffende (deel)opdracht?

- 1) Het kan handig zijn om onderscheid te maken in het "soort" product/dienst wat wordt uitgevraagd. Soms kan dat puur op capaciteit zijn, en soms op het maken van heel specifieke producten. Het is fijn als het contract ruimte laat om voor een (deel)opdracht de juiste vorm van ondersteuning te kiezen.
- 2) Men wil inzicht krijgen per uitvraag in de gevraagde competenties, kennis en ervaring met een toelichting (van de complexiteit/gevoeligheden) van het betreffende project. Daarnaast is het van belang om te benoemen hoe de partijen het strategische belang door hun bijdrage kunnen complementeren. De partijen willen heldere doelstellingen en verwachtingen voor de deelopdracht. Dit geldt ook voor een overzicht van de bredere context waarin de deelopdracht plaatsvindt. Wat is het strategische belang?
- 3) Probeer open en eerlijk te zijn over de werkzaamheden die verwacht worden van een kandidaat.