

Verslag marktconsultatie Ingenieurs- en adviesdiensten

1 Scope en contractvormen

1.1 Is bij elke deel van de scope (indeling) de voorgestelde contractvorm volgens u passend? Zo nee, welke contract vorm stelt u voor en waarom?

In de antwoorden worden diverse meningen en adviezen gedeeld over de voorgestelde contractvormen. Er is brede overeenstemming over het belang van flexibiliteit en aanpasbaarheid in de contractvormen om in te kunnen spelen op veranderende projectbehoeften. De meeste partijen benadrukken dat raamovereenkomsten effectiever zijn voor multidisciplinaire projecten die meerdere fases beslaan (van studie t/m realisatie) en multidisciplinaire producten Beleidsvorming.

In de antwoorden wordt aan de ene kant benoemd dat het Dynamische Aankoopstelsel (DAS) geschikt is voor inhuur van personeel, vooral voor partijen die een deel van de gevraagde inhuur kunnen aanbieden. Dit stelsel biedt daarnaast flexibiliteit en stimuleert concurrentie, wat kan leiden tot een betere prijs-kwaliteitsverhouding. Door gebruik te maken van een DAS kunnen organisaties snel en efficiënt inspelen op specifieke behoeften die vooraf of gedurende een project kunnen ontstaan. Ook wordt het belang van transparantie en het waarborgen van kwaliteit bij het inhuren van personeel benadrukt. Aan de andere kant benoemen partijen een DAS niet passend te vinden wanneer wordt gekeken naar de doelstellingen en de beleidsthema's van de Provincie. Een DAS zou partnerschap bemoeilijken en meer gefocust zijn op prijs dan op kwaliteit. Advies is om een gedeelte van de inhuur (als inhuur of als product), onder te brengen in de raamovereenkomst studie t/m realisatie en beleidsvorming en de overige inhuur te plaatsen in een DAS.

Daarnaast wordt vaak genoemd dat een DAS geschikt is voor specialistische, monodisciplinaire opdrachten. Dit biedt de mogelijkheid om specifieke expertise voor opdrachten te realiseren wanneer dat nodig is. Er is consensus dat een DAS zorgt voor transparantie en concurrentie tussen partijen. Niet alle partijen zijn voorstander van een DAS voor monodisciplinaire producten, vooral omdat het onderscheid tussen multidisciplinaire producten en monodisciplinaire producten door de Provincie nog niet voldoende duidelijk is gemaakt. Daarnaast wordt opgemerkt dat bij een aantal benoemde specialisme integraal gewerkt wordt met meerdere vakgebieden. Dit wordt door de partijen als multidisciplinair gezien. Een voorstel wordt gedaan om de monodisciplinaire producten onder te verdelen in meerdere percelen onder een raamovereenkomst. Tot slot wordt de optie gegeven om de monodisciplinaire producten toe te voegen aan een raamovereenkomst en voor kleinere uitvragen een groslijst toe te passen.

Al met al pleiten de partijen voor flexibele, goed gedefinieerde contractvormen die de samenwerking bevorderen en ruimte bieden voor specialistische inbreng.

1.2 Vindt u de voorgestelde indeling passend bij de gevraagde dienstverlening en passend bij hetgeen marktpartijen kunnen leveren? Is er voldoende onderscheid tussen de bouwblokken?

De voorgestelde indeling van de bouwblokken wordt grotendeels als passend beoordeeld, mits er voldoende flexibiliteit is voor marktpartijen om op alle onderdelen in te schrijven. Veel partijen zijn het met elkaar eens dat er een duidelijk onderscheid moet zijn tussen de verschillende bouwblokken. Het aantal partijen die eventueel toegelaten worden in de raamovereenkomsten is een belangrijk onderdeel voor de partijen waarbij de afweging tussen voldoende kennis en de administratieve lasten gemaakt dient te worden door de Provincie.

Er worden zorgen geuit met betrekking tot de overlap tussen de bouwblokken, vooral over kleinere opdrachten die in beide categorieën kunnen vallen maar wel onderdeel zijn van een multidisciplinair project. Het advies is om deze overlappen te adresseren, mogelijk door strakkere

definities. Er wordt ook overlap gezien tussen producten en inhuur door meerdere partijen, de Provincie is momenteel geneigd bepaalde aspecten als inhuur uit te vragen terwijl het ook uitgevraagd kan worden als projectuitvraag.

Overige adviezen zijn om bijvoorbeeld bij het multidisciplinaire bouwblok beleidsvorming het onderwerp evaluaties toe te voegen en dit bouwblok verder uit te werken zodat de definities helder zijn. Een mogelijkheid is ook om beide multidisciplinaire bouwblokken samen te voegen en het aan de partijen te laten om een goed consortium te vormen. Voor monodisciplinaire producten is een advies om deze te formuleren in concreet afgebakende onderzoeken. Een ander voorstel is om inhuur, monodisciplinaire projecten en inkoop van IPM-teams, afgewisseld met inspanning- en resultaatverplichtingen, in één raamcontract uit te vragen.

Tenslotte is er ook aandacht voor hoe de Provincie de indeling hanteert, waarbij meer vrijheid voor projectleiders als wenselijk kan worden gezien om flexibelere samenwerkingsvormen te bevorderen. Partijen geven advies over hoe strategische keuzes in lijn moeten zijn met marktontwikkeling en duurzaamheid. Een ander thema dat herhaaldelijk naar voren komt, is het belang van innovatie en samenwerking met kleinere partijen, die moeilijker aan grotere raamovereenkomsten kunnen deelnemen.

2 Dynamisch Aankoop Systeem

2.1 Heeft u ervaring met het werken via een DAS? Zo ja, wat vindt u goed werken in een DAS, wat kan volgens u beter?

In de antwoorden op de vraag over Dynamische Aankoopssystemen (DAS) wordt er veel gesproken over de voordelen en beperkingen van het systeem. Een vaak genoemd voordeel is de grotere markttoegang en flexibiliteit die een DAS biedt aan partijen. Het bevordert concurrentie en transparantie omdat meerdere aanbidders kunnen inschrijven op verschillende soorten opdrachten zonder voorafgaande tijdrovende selectieprocedures.

Daarbij zijn partijen positief over de gebruiksvriendelijkheid van een DAS, met name de mogelijkheid om gemakkelijk en snel toegang te krijgen tot relevante opdrachten. Voor inhuur van personeel wordt een DAS als efficiënt ervaren, behalve als er nog een broker tussen zit.

Echter, er zijn ook kritieken. Een aantal partijen merkt op dat de functionaliteit van een DAS niet altijd optimaal is. Er wordt bijvoorbeeld gewezen op een gebrek aan onderscheidend vermogen bij inschrijvingen en het te vaak vooral belonen op prijs in plaats van kwaliteit. Ook is er zorg over de administratieve lasten, de mate van motivering bij inschrijvers om in te schrijven en de werkbaarheid van het systeem.

Verder worden meerdere adviezen/aandachtspunten meegegeven zoals het belang aan de voorkant om scherp te selecteren zodat partijen die toetreden aan de kwaliteitseisen voldoen, het hanteren van vragenrondes, één overzicht creëren waarin alle belangrijke informatie staat en het belang om de uitvragen scherp te formuleren.

Kortom, terwijl een DAS bijdraagt aan transparantie en toegankelijkheid in de markt, zijn er duidelijke adviezen om het contact tussendoor, de balans tussen prijs en kwaliteit en de transparantie tijdens de gunning beter te waarborgen zodat het systeem meer kwalitatief gedreven kan worden.

2.2 Voor het gedeelte 'inhuur' van de scope: Vindt u het gebruik van een DAS passend en waarom? Heeft u voorkeur voor één DAS voor alle inhuur of een DAS per vakgebied en zo ja, waarom?

De meningen op dit onderwerp zijn verdeeld. De meeste partijen vinden een DAS passend en zijn het erover eens dat één DAS het beste werkt met daarin onderwerpen gebaseerd op een bepaald vakgebied.

De partijen die een DAS niet passend vinden hebben het voornamelijk over de consequentie dat het de ruimte tussen opdrachtgever en opdrachtnemer vergroot. Daarnaast wordt aangegeven dat

partnerschap hierdoor niet mogelijk is en de partijen in een raamovereenkomst bouwen ook steeds meer het eigen netwerk uit zodat het voordeel van een DAS verdwijnt.

Verder wordt hier ook aangegeven dat veel inhuur uitvragen van de Provincie beter als product uitgevraagd kunnen worden. Een aantal partijen adviseren in sommige antwoorden om het gebruik van DAS te beperken tot gevallen waar het efficiëntie en markttoegang daadwerkelijk verbetert, met voortdurende evaluatie van het systeem zodat het beter afgestemd kan worden op de reële behoeften van de Provincie en haar projecten.

2.3 Welke mogelijkheden, risico's en ontwikkelingen ziet u ten aanzien van de inzet van ZZP'ers via een DAS?

In de marktconsultatie worden diverse meningen gedeeld over de inzet van ZZP'ers via een DAS. Veel antwoorden wijzen op zowel kansen als risico's. Aan de ene kant biedt het inzetten van ZZP'ers via een DAS toegang tot specifieke kennis, vergroot het de marktdynamiek door concurrentie en zorgt het voor flexibiliteit in capaciteit. Anderzijds worden risico's genoemd zoals administratieve belasting, controleverlies over de kwaliteit van diensten en afhankelijkheid van individuele ZZP'ers.

Er is bezorgdheid over juridische en fiscale aspecten, vooral met betrekking tot wet- en regelgeving (wet DBA) rondom ZZP-constructies. Vanaf 2025 gaat de belastingdienst namelijk actief handhaven. Sommige partijen benadrukken dat ZZP'ers niet altijd de beste keuze zijn voor alle projecten, vooral als langdurige continuïteit nodig is.

Veel partijen adviseren om bij de inzet van ZZP'ers, stabiele samenwerking en goede kwaliteitseisen te handhaven. Wanneer in de uitvoering de wegingsfactor van de prijs hoog is zullen enkel ZZP'ers nog in aanmerking komen voor een opdracht. De voorkeur lijkt te gaan naar scenario's die zorgvuldig de balans bewaken tussen flexibiliteit en een gestuurde aanpak, zodat de voordelen van ZZP'ers worden benut zonder dat de nadelen overheersen.

De mogelijkheden van ZZP'ers worden via een DAS erkend maar de risico's dienen zorgvuldig te worden gemanaged, vooral in de context van veranderende wet- en regelgeving. Partijen pleiten voor duidelijke afspraken en structuren om de effectiviteit en kwaliteit van deze inzet te waarborgen.

2.4 Welke toelatingseisen voor een DAS voor inhuur vindt u passend?

In de marktconsultatie over toelatingseisen voor een DAS met betrekking tot inhuur wordt vooral geadviseerd om de eisen laagdrempelig te houden. Dit biedt toegang tot een breed scala aan partijen en MKB'ers, wat cruciaal is voor het effectief functioneren van een DAS. Partijen benadrukken dat het belangrijk is dat iedereen, ongeacht hun grootte, kunnen deelnemen. Er is een sterk pleidooi voor eenvoud in de toelatingseisen, zoals het aanleveren van basisdocumenten als inschrijving bij de Kamer van Koophandel (KvK), verklaring belastingdienst, WAADI-check, bedrijfsaansprakelijkheid, WKA-registratie en een ingevuld Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA).

Er is ook aandacht voor het behoud van een evenwicht tussen toegankelijkheid en kwaliteit. Sommige partijen merken op dat naast de basiseisen, specifieke kwaliteitscriteria zoals het aantonen van ervaring en succesvolle uitvoering van eerdere projecten nuttig kunnen zijn om de betrouwbaarheid van de partijen te waarborgen. Ook benoemd is om dezelfde soortgelijke uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen te hanteren die bij een raamovereenkomst zouden worden gehanteerd.

2.5 Voor het gedeelte 'monodisciplinaire producten' van de scope: Vindt u het gebruik van een DAS passend en waarom? Heeft u voorkeur voor één DAS voor alle producten of een DAS per (groep) specialismen?

In de marktconsultatie over het gebruik van een DAS voor monodisciplinaire producten zijn de meningen verdeeld. Een aantal partijen ziet voordelen in het gebruik van DAS vanwege de

flexibiliteit die het biedt. Het systeem maakt marktdynamiek mogelijk en geeft kleinere en specialistische bureaus ook een kans om in aanmerking te komen voor opdrachten.

Er is een duidelijke voorkeur naar voren gekomen voor een DAS per specialisme/vakgebied, zodat de juiste expertise beter kan worden ingezet. Dit helpt om de complexiteit te verminderen en laat partijen efficiënter werken door gerichte offertes aan te kunnen bieden.

Tegelijkertijd laten andere antwoorden zien dat er twijfels zijn over het gebruik van DAS voor monodisciplinaire opdrachten. Hierbij worden de administratieve lasten, de samenwerkingsrelatie en de mate van complexiteit van de opdrachten benoemd. Deze partijen geven de voorkeur aan een raamovereenkomst of een groslijst.

2.6 Welke toelatingseisen voor een DAS voor monodisciplinaire producten vindt u passend?

In de marktconsultatie over toelatingseisen voor een DAS voor monodisciplinaire producten komt het gemeenschappelijk standpunt naar voren dat de toelatingseisen laagdrempelig moeten zijn. Veel partijen geven aan dat een open en toegankelijk systeem essentieel is om de hele markt toegang te bieden tot de uitvragen.

Er zijn verschillende meningen over de details van de toelatingseisen. Sommigen partijen adviseren specifieke specialistische kennis aan te tonen via referenties, terwijl anderen pleiten voor bredere, minder complexe toegangscriteria die beginnende of kleinere specialistische partijen de kans geven om in te schrijven. Dit helpt om zo veel mogelijk deelnemers aan te spreken en bevordert de marktdynamiek.

Verder wordt gewezen op het belang van financiële gezondheid en bewezen draagkracht van organisaties als toelatingcriteria, zodat continuïteit kan worden gewaarborgd. Ondanks deze eisen is er een breed gedeeld gevoel dat een DAS voor monodisciplinaire producten gericht moet zijn op eenvoud en flexibiliteit, zonder al te strenge en belemmerende voorwaarden.

3. ROK's (multidisciplinaire producten studie t/m realisatie en beleidsvorming)

3.1 Welke aanbestedingsprocedure of methodiek is naar uw mening het meest geschikt voor de raamovereenkomst(en) en waarom?

De meeste partijen geven de voorkeur aan een niet-openbare Europese aanbesteding, waarbij vaak wordt gekozen voor de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). Er wordt benadrukt dat de selectiecriteria en competenties duidelijk moeten zijn en de marktpartij niet teveel inspanning moet vergen. Bovendien wordt vaak genoemd dat te veel marktpartijen uitnodigen inefficiëntie kan veroorzaken.

Verder is opgemerkt dat er ruimte zou moeten worden geboden voor kleinere en middelgrote ondernemingen (MKB). Daarbij wordt aangegeven dat de selectie voor opdrachten haalbaar moeten zijn om deelname voor deze partijen mogelijk te maken. Partijen stellen ook voor om zaken zoals capaciteit en specifieke technische expertises goed te belichten in de aanbesteding.

Veel partijen vinden dat het gebruik van referenties van vorige projecten nuttig is, evenals het toepassen van cases als onderdeel van de procedure. Dit helpt om de verwachtingen af te stemmen en een goede samenwerking te waarborgen. Langdurige overeenkomsten worden gezien als gunstig, mits er voldoende flexibiliteit is om in te spelen op veranderingen in de markt of organisatiebehoeften. Er wordt ook gewezen op het belang van duidelijke communicatie om transactiekosten voor de marktpartijen te minimaliseren.

Partijen in de raamovereenkomsten moeten ook daadwerkelijk de kans krijgen om projecten te mogen uitvoeren. Dit door middel van een eerlijke verdeling.

3.2 Gezien de diversiteit van de scope wil PNH graag per opdracht de beste passende ondernemer(s) de opdracht gunnen. PNH denk er daarom over na meerdere partijen binnen de voorgenomen Raamovereenkomst te contracteren. Hoeveel partijen in beide Raamovereenkomsten vindt u passend?

Meerdere partijen geven aan dat tussen de vijf en zeven partijen in een raamovereenkomst ideaal is. Dit aantal wordt gezien als voldoende om diversiteit en keuze te bieden zonder dat het onoverzichtelijk wordt. Hierbij kan een gezonde competitie bestaan en tegelijkertijd zijn er genoeg partijen om opdrachten uit te voeren indien enkele afhaken. Verschillende partijen benadrukken het belang van het beperken van de administratieve lasten en inschrijvingsinspanning voor de deelnemers. Door een select aantal partijen te kiezen, kan de concurrentiedruk gezond blijven en worden transactiekosten voor zowel de aanbestedende dienst als de inschrijvende partijen beperkt.

Het is ook belangrijk om het aantal partijen aan te passen met betrekking tot de specifieke kenmerken van het project of de verwachte omzet. Voor hogere omzetten zijn soms meer partijen passend, terwijl voor de omvang van kleinere percelen minder partijen ook voldoende kunnen zijn.

3.3 Welke verhouding tussen prijs en kwaliteit is volgens u passend bij de opdracht? Kunt u toelichten waarom?

Uit de antwoorden blijkt dat er verschillende meningen zijn over de verhouding tussen prijs en kwaliteit bij raamovereenkomsten. Er wordt bijvoorbeeld aangegeven dat prijs meewegen voor de raamovereenkomsten niet handig is en dat dit beter kan in een nadere overeenkomst binnen de raamovereenkomsten. Veel partijen benadrukken het belang van kwaliteit. Veelgenoemde verdelingen zijn 80% kwaliteit en 20% prijs of 70% kwaliteit en 30 % prijs.

Het belang van kwaliteit wordt onderstreept, vooral wanneer de opdrachten specifieke kennis en vaardigheden vereisen. Voor repeterende werkzaamheden kan de nadruk meer op prijs komen te liggen.

Er is een brede consensus onder de partijen dat kwaliteit voorrang moet hebben, maar dat de prijs concurrerend moet blijven. De meeste zijn het erover eens dat een zorgvuldige balans moet worden gevonden, afhankelijk van de specifieke omstandigheden en eisen van de projecten.

3.4 Hoe adviseert u de Provincie om het onderdeel prijs uit te vragen? Welke kostenposten zijn bijvoorbeeld belangrijk? Heeft u tips op dit punt?

In de antwoorden wordt vaak benadrukt dat de prijs pas tijdens nadere uitvragen moet worden gevraagd. Hierdoor kan beter worden ingespeeld op markttrends en de prijs-kwaliteitsverhouding. Veel partijen adviseren om flexibele afspraken te maken, zoals indexatie van prijzen, om onverwachte stijgingen of dalingen op te vangen.

Een aantal partijen suggereren dat vaste prijzen of duidelijke tariefstructuren helpen om de transparantie en voorspelbaarheid te vergroten. Dit kan met name nuttig zijn wanneer er ook gewerkt kan worden met een vast budget bij de nadere uitvraag. Het meegeven van een budgetraming kan de opdrachtnemers helpen om de juiste vragen te kunnen stellen in de Nota van Inlichtingen.

Een ander genoemde mogelijkheid is om bij multidisciplinaire projecten voor specifieke producten een vaste prijs te vragen en dit per projectfase aan te geven. Bij complexere projecten of bij een scope die onduidelijk of onzeker is kan bijvoorbeeld meer op uurtarieven worden gestuurd.

De prijsvorming zou een meer bepalende rol kunnen spelen bij projecten met een grote omvang. Hier is concurrentie van meer belang. Kleine projecten zouden 1 op 1 kunnen worden gegund en middelgrote projecten via een randomizer.

Een andere optie is om dit middels een prijzenblad op minimum en maximum uurtarieven te doen. Dit in relatie tot de ingeschatte uren per functie.

3.5 De Provincie wenst de beste Opdrachtnemer(s) als Partner voor deze opdracht te selecteren. Op basis van welke onderwerpen kunt u het verschil maken. Met andere woorden welke gunningscriteria leiden volgens u tot de beste inschrijving c.q. partnerschap?

In de antwoorden op de vraag over gunningscriteria en partnerschap, worden veel verschillende meningen en adviezen gegeven. Velen benadrukken het belang van duidelijke en concrete afspraken omtrent samenwerking en partnerschap binnen de raamovereenkomst, waarbij samenwerking en de wijze waarop je dit vorm geeft centraal staan.

Een veelvoorkomend advies is om gunningscriteria te richten op de inhoud van de opdracht, duurzaamheid, veiligheid en innovatie.

Een ander terugkerend thema is het gebruik van specifieke referenties en casussen om de geschiktheid van partijen te beoordelen. Het vermogen om samen succesvol projecten te volbrengen en het creëren van waardevolle partnerschappen wordt als cruciaal beschouwd. Partners moeten verder goed op de hoogte zijn van het beleid en de visie van de Provincie en hierop kunnen inspelen. Daarentegen is een advies om op juist onderscheidende criteria waarbij specifiek gefocust wordt op de inhoud van een opdracht te focussen.

Er wordt ook aangegeven dat het vermogen en de ervaring om het politiek bestuurlijke proces als gevolg van bestuurlijke besluitvorming in goede banen te leiden een belangrijk onderscheid kan maken. Daarbij valt op dat er voor de multidisciplinaire beleidsvraagstukken hier meer focus op wordt gelegd.

In veel antwoorden vindt de Provincie een roep om procesvernieuwing en het stimuleren van innovatieve samenwerkingsvormen, waarbij partnerschap meer is dan enkel een zakelijke overeenkomst. Het idee is dat deze benadering leidt tot meer betrokkenheid, meer gezamenlijke probleemoplossing, en uiteindelijk betere resultaten voor alle betrokken partijen.

4. IPM rollen

4.1 Hoe kijkt u tegen de inzet van IPM rollen in infrastructurele projecten? Is dit een passende wijze om de benodigde expertise in een infrastructureel project te organiseren, of zijn er naar uw mening andere en/of betere manieren?

In de antwoorden wordt overwegend positief gereageerd op het gebruik van IPM-rollen voor infrastructurele projecten. De IPM-structuur wordt gezien als een effectieve methode voor duidelijke taakverdeling en verantwoordelijkheden, vooral binnen grotere projecten. Het biedt helderheid en een gezamenlijke taal binnen teams, wat de communicatie en samenwerking ten goede komt.

De inzet van IPM rollen moet echter niet het doel zijn, de opgave moet leidend zijn. Veel leveranciers wijzen op de noodzaak van flexibiliteit zoals de inzet van Agile methoden, bouwteams en het combineren van IPM rollen bij 1 persoon.

Ook komt naar voren dat een juiste invulling van de IPM-rollen cruciaal blijft om specialistische kennis te waarborgen. Een combinatie van eigen PNH personeel, aangevuld met extern ingehuurd medewerkers draagt bij aan het delen en borgen van kennis en overbrengen van ervaringen aan de eigen PNH-medewerkers. Hierbij wordt de voorkeur uitgesproken dat PNH de leiding over het project heeft.

De algemene consensus is dat IPM als basis goed werkt, maar dat het geen one-size-fits-all model moet zijn. Aanpassingen en verbeteringen moeten mogelijk zijn, zodat het systeem dynamisch blijft en inspelt op de specifieke behoeften van projecten en de markt.

4.2 Als u zou mogen kiezen: het invullen van IPM rollen op basis van ‘losse’ inhuur, of als onderdeel van een multidisciplinair product. Welke optie heft uw voorkeur? Heeft u eventueel een alternatieve suggestie?

De antwoorden op de vraag over het invullen van IPM-rollen binnen multidisciplinaire projecten tonen een mix van voorkeuren en adviezen. Veel partijen geven de voorkeur aan het uitvragen van IPM-rollen als onderdeel van een multidisciplinair product. Dit wordt gezien als efficiënter en effectiever omdat het alle disciplines en expertise in één pakket omvat, en mogelijk minder contractuele complexiteit oplevert.

Tegelijkertijd zijn er geluiden die de voordelen van losse inhuur benadrukken, zoals de flexibiliteit om specifieke expertise in te schakelen. Daarbij maakt inhuur het mogelijk om de beste kandidaat selecteren, welke op zijn/haar beurt een frisse en vernieuwende blik kan meebrengen. Een belangrijk signaal uit de markt is dat er bij de grote ingenieursbureaus een toenemende krapte wordt verwacht.

Enkele partijen wijzen op de nadelen van losse inhuur. Het zou leiden tot minder samenhang en verhoogde proceskosten. Er is ook de zorg dat onzekerheid en inefficiëntie kunnen toenemen als taken en verantwoordelijkheden niet genoeg gecoördineerd zijn tussen ingehuurde partijen. Daarom adviseren sommigen om onnodige overlapping van taken te vermijden door een team te vormen dat samenhangend samenwerkt binnen projecten. Dit kan door bijvoorbeeld een IPM team van een Opdrachtnemer te koppelen aan een Projectleider van de Provincie.

Er wordt geadviseerd om een heldere opdracht uit te zetten en hierin expliciet te zijn over de rollen en verantwoordelijkheden, ofwel binnen een geïntegreerd productteam of via duidelijke afspraken bij losse inhuur. De keuze moet afgestemd zijn op de specifieke eisen van het project en de medewerkers die daarvoor nodig zijn.

4.3 Indien de Provincie ervoor kiest om de invulling van IPM rollen te verzorgen op inhuurbasis, welke contractvorm is volgens u het best passend: een DAS of raamovereenkomst, en waarom vindt u dit?

Uit de verzamelde antwoorden blijkt dat er een breed scala aan meningen en adviezen is over de voorkeur tussen een DAS en een raamovereenkomst voor de invulling van IPM rollen op inhuurbasis.

Veel leveranciers vinden een DAS niet passend vanwege het gebrek aan partnership en persoonlijke interactie. Ze geven aan dat een DAS geen garantie biedt op kwaliteit en dat het administratief zwaar kan zijn door de vele uitvragen die binnenkomen. Daarbij biedt een DAS volgens hen minder ruimte voor maatwerk, wat vooral voor specialistische rollen belangrijk is.

De voorkeur verschuift daardoor voor velen naar een raamovereenkomst, omdat deze een betere basis biedt voor lange termijn samenwerking, wat volgens hen belangrijk is voor het behoud van specialistische kennis en kwaliteit. Ook biedt een raamovereenkomst meer mogelijkheden voor specifieke levering en betrokkenheid, en voorkomt het continuïteitsproblemen die bij tijdelijke diensten vaker voorkomen. Dit wordt ook ondersteund door het idee dat een raamovereenkomst de flexibiliteit biedt die nodig is om in te spelen op de specifieke eisen van een project.

Toch zijn er ook enkele partijen die een DAS verkiezen vanwege de transparantie van het proces en de mogelijkheid om snel en efficiënt op behoeften in te spelen. Deze partijen wijzen erop dat een DAS, mits goed geïmplementeerd, kan helpen bij het waarborgen van een eerlijke, competitieve markt met een brede beschikbaarheid aan capaciteit voor de rollen.

In het algemeen lijkt de voorkeur te gaan naar een raamovereenkomst, met name vanwege de voordelen op het gebied van kwaliteit, partnership en maatwerk, hoewel een DAS ook voordelen biedt in termen van transparantie en toegankelijkheid.

5. Duurzaamheid en andere beleidsthema's

5.1 De Provincie wil een Opdrachtnemer contracteren die duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan, onder andere op het gebied van circulaire economie en klimaatneutraal werken. Hoe adviseert u de Provincie dit mee te nemen in de aanbesteding?

In de antwoorden wordt benadrukt dat duurzaamheid een belangrijk onderdeel moet zijn in de aanbestedingen, vooral op het gebied van circulaire economie en klimaatneutraal werken. Veel leveranciers adviseren om het gebruik van de CO₂-prestatieladder op te nemen. Kleinere partijen zien dat anders aangezien dit voor hun een grote inspanning is. Voor de projecten hoeft de duurzaamheidsladder niet altijd tot resultaat te leiden aangezien deze is gekoppeld aan de organisatie en niet aan het projectresultaat, Zorg ervoor dat concrete duurzaamheidscriteria op worden genomen en dat deze aansluiten bij de specifieke invulling van projecten

Tussen een raamovereenkomst en een DAS wordt wel onderscheid gemaakt met betrekking tot het opnemen van duurzaamheidsdoelstellingen. Binnen een DAS zijn er kleine partijen en is het de vraag hoe PNH duurzaamheidsdoelstellingen uitvraagt bij een nadere overeenkomst. Ook schrijven er intermediairs in op een DAS die wat betreft duurzaamheidsdoelstellingen eigenlijk alleen de CO₂ prestatieladder kunnen meenemen. ZZP'ers en eenmanszaken kunnen dit eigenlijk niet vanwege de hoge kosten en grote inspanning.

Er wordt aangegeven dat het belangrijk is om meer dan alleen op CO₂-uitstoot te letten. Het belang van geïntegreerde aanpakken, waarbij duurzaamheidsdoelen een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering zijn, wordt vaak genoemd. Het stellen van kwalitatieve eisen voor leveranciers kan bijdragen aan een vergroting van de impact. Denk daarbij ook aan Sustainable Development Goals (SDG's) en Environmental Social and Governance (ESG) beleid.

Meerdere manieren om duurzaamheid mee te nemen in de aanbesteding worden geadviseerd, zoals na gunning bij nadere overeenkomsten, in de gunningscriteria, als geschiktheidseis (certificering) en referenties.

Tot slot wordt erop aangedrongen dat de Provincie samenwerking moet zoeken met marktpartijen om tot haalbare maar ambitieuze doelen te komen. PNH moet goed aangeven waar de ambities liggen en hoe zelf wordt omgegaan met duurzaamheid, circulaire economie en klimaatneutraal werken. Dus geen zaken op hoofdlijnen of als containerbegrip op te nemen waar later geen gevolg meer aan wordt gegeven in de nadere overeenkomsten.

5.2 De Provincie Noord-Holland wil graag een hoge(re) kwaliteit van duurzaamheidsaspecten (denk hierbij aan ambitiewebinars en MKI-berekeningen) bewerkstelligen. Hoe zou de Provincie dit kunnen uitvragen? De Provincie overweegt om hier minimeisen aan te stellen die later middels werkafspraken invulling krijgen.

De meeste partijen geven aan dat dit een goede manier lijkt en geven hierop aanvullende adviezen.

Duurzaamheid zou vanzelfsprekend moeten zijn binnen de werkprocessen van de Provincie Noord-Holland. Belangrijk is dat duurzaamheid niet alleen in documenten staat maar ook daadwerkelijke impact heeft op projecten. Daartoe zou de Provincie over een roadmap of programma moeten beschikken om zo de markt goed uit te kunnen leggen hoe de Provincie duurzaamheidsdoelstellingen gaat bereiken. De markt kan hier dan aan bijdragen.

Duurzame doelen moeten eenvoudig en helder zijn, met ruimte voor marktpartijen om invulling hieraan te geven. Het inzetten op milieukeuren en inclusief beleid kan bijdragen aan het realiseren van ambities, maar moet de praktische haalbaarheid niet belemmeren.

Er wordt vaak geadviseerd om duurzaamheid vanaf het begin als vast criterium op te nemen in nadere overeenkomsten en deze goed te borgen in de projectdefinitie en -uitvoering. Ook wordt er gepleit voor flexibiliteit in projecten, zodat de aanpak kan inspelen op nieuwe inzichten en ontwikkelingen.

Het betrekken van experts en het faciliteren van kennisuitwisseling binnen raamcontracten kan verdere verduurzaming bevorderen. Daarbij wordt aanbevolen om door middel van samenwerking met de partners tot een gedragen programma te komen.

Ambitiwebseminars en MKI berekeningen zijn goede instrumenten maar ook gemeengoed bij de grote ingenieursbureaus.

Op raamcontractniveau kan het interessant zijn om te vragen hoe partijen SDG en ESG beleid zien als onderdeel van duurzaamheidsaspecten en hoe hiermee omgegaan zou kunnen worden. Zorg er wel voor dat er ook bij nadere uitvragen aandacht aan wordt besteed en het niet blijft bij alleen ambitie.

Tot slot krijgen ook mkb-bedrijven aandacht, omdat zij soms moeite hebben om aan complexe eisen te voldoen. Specifieke ondersteuning en heldere richtlijnen kan het MKB helpen om bij te dragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van PNH.

5.3 Welke trends, ontwikkelingen en innovaties ziet u de komende jaren? En waar dient de Provincie rekening mee te houden?

Capaciteitsproblemen in de arbeidsmarkt wordt als een grote uitdaging gezien. Wees daarom als Provincie een aantrekkelijke opdrachtgever. Expertise delen en gedurende de gehele keten samen te werken kan hierbij helpen. Samenwerking met onderwijsinstellingen kan worden ingezet om nieuwe talenten aan te trekken en te ontwikkelen. Verder kan samengewerkt worden bij het opleiden van nieuwe medewerkers.

Digitalisering en het gebruik van slimme technologieën, zoals AI is een ontwikkeling die de komende jaren, steeds belangrijker wordt. Het is een zeer snelgroeiende ontwikkeling die lastig bij te houden is. Samenwerking met partners op dit gebied is daarom belangrijk.

De verschuiving van nieuwbouw naar beheer en onderhoud en vervanging en renovatie wordt als een belangrijk aandachtspunt voor de toekomst gezien. Vervanging en renovatie projecten zullen vaker voor gaan komen. Een belangrijk thema dat ook vaak naar voren komt, is de noodzaak van CO2-neutrale en duurzame projecten. Leveranciers benadrukken dat er een verschuiving is naar hernieuwbare energiebronnen en dat de focus moet liggen op duurzamere en circulaire bouwmethoden.

Daarnaast wordt er gewezen op sociaal-economische ongelijkheid en de noodzaak om deze aan te pakken met inclusieve beleidsmaatregelen. Het verbeteren van de participatie van diverse bevolkingsgroepen in het kader van maatschappelijke betrokkenheid is belangrijk.

5.4 Hoe kan de Provincie de markt het beste uitdagen om een ambitieuze en haalbare invulling van social return te realiseren?

Een aantal bedrijven die bekend zijn met de werkwijze van de Provincie geven aan tevreden te zijn met hoe de Provincie dit nu organiseert.

Social return is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van zowel leveranciers als de Provincie. Veel partijen benadrukken het belang van een goede samenwerking en partnerschap rondom social return. De Provincie heeft daarbij ook een rol om samen met de marktpartijen te kijken hoe social return het beste kan worden ingevuld.

Dit kan bijvoorbeeld door opstellen van duidelijke doelen en KPI's, en het stimuleren van initiatieven van partijen zelf. Hierdoor kan meer maatwerk geleverd worden en kan beter ingespeeld worden op de huidige arbeidsmarkt. Daarnaast wordt aangeraden om ruimte te bieden voor innovatieve oplossingen en flexibiliteit in de toepassing van social return.

Het vastleggen van een percentage wordt door een deel van de partijen als een prima oplossing bevonden. Een aantal stellen echter voor om de percentages voor social return niet strak vast te leggen maar flexibel in te vullen, aangepast aan de specifieke context en omstandigheden van projecten.

Kleinere bedrijven hebben meer moeite om bij te dragen aan social return. De Provincie zou daarom een centrale rol moeten spelen in het faciliteren van mogelijkheden en ondersteuning bieden aan kleinere MKB-bedrijven, zodat ook zij kunnen bijdragen aan social return.

Er zijn ook opmerkingen over de haalbaarheid van de eisen, waarbij sommige bedrijven aangeven dat te strikte eisen omtrent social return niet altijd realistisch of uitvoerbaar zijn. Oorzaken hiervan zijn de krapte op de arbeidsmarkt en dezelfde vraag van meerdere overheden.

Sommige partijen geven aan dat meer waarde gehecht kan worden aan hun langdurig opgebouwde sociale en maatschappelijke betrokkenheid in plaats van alleen op projecten te focussen. Ze raden aan om de focus te verleggen naar de impact en effectiviteit van social return, in plaats van pure kwantiteit. Het belang van een gezamenlijke evaluatie en voortdurende aanpassing wordt hierbij benadrukt.

5.5 Hoe adviseert u de Provincie om diversiteit en inclusie concreet en meetbaar uit te vragen?

Een deel van de partijen geeft aan dat het onduidelijk is wat de Provincie exact verstaat onder diversiteit en inclusie. Het is belangrijk om dit duidelijk te definiëren bij een aanbesteding.

Er wordt geadviseerd dat de Provincie en marktpartijen samen afspraken maken en deze integreren in een implementatieplan. Het opnemen van diversiteit als gunningscriterium is een mogelijkheid.

Meetbaarheid wordt belangrijk gevonden door bijvoorbeeld de inzet van marktpartijen op het gebied van diversiteit te monitoren gedurende de raamovereenkomst. Het definiëren van concrete doelen en evaluatiemomenten kan onderdeel worden van de raamovereenkomst, om te zorgen dat inclusie en diversiteit ook daadwerkelijk vorm krijgt. Geen enkele partij wil dat diversiteit en inclusie louter symbolisch worden.

Er is zorg over hoe diversiteit en inclusie kunnen worden uitgevraagd bij MKB's. Met een veelheid aan dergelijke, aanvullende eisen wordt het lastig voor deze organisaties om zich te kwalificeren.

Er zijn partijen die dit geen goed idee vinden. Mede vanwege de krapte op de arbeidsmarkt. Daarnaast geven partijen aan dat dit tot discriminatie kan leiden. Het kan leiden tot een status aparte die mogelijk niet gewenst is. De kwaliteit van het opgeleverde werk moet niet ondergeschikt worden aan diversiteit en inclusie.

Tot slot wordt geadviseerd dat de Provincie zelf het goede voorbeeld geeft en diversiteit actief bevordert binnen haar organisatie, om zo een actieve rol te spelen in het realiseren van deze doelen binnen de bredere markt.

5.6 Hoe kan de Provincie ruimte voor de andere beleidsthema's het beste meenemen in de uitvraag? (zie PNH inkoopbeleid)

De antwoorden benadrukken dat duurzaamheid en andere beleidsthema's integraal moeten worden opgenomen in een implementatieplan van de Provincie. Van daaruit kan de samenwerking worden gezocht voor het uitwerken van de beleidsthema's. Er wordt voorgesteld om duurzame initiatieven binnen de kaders van raamovereenkomsten te laten ontwikkelen en aan te moedigen.

Een aantal partijen benadrukken dat de beleidsthema's niet in de ROK moeten worden afgewogen, maar in de nadere overeenkomsten. Per project/opdracht kan het namelijk verschillen op welke beleidsthema's de nadruk moet worden gelegd. Een mogelijkheid is om een overzicht van de beleidsthema's mee te sturen en in de nadere uitvraag het aan partijen te laten welke thema's toepasbaar zijn. Dit zou als gunningscriterium meegenomen kunnen worden.

Het belang van samenwerking en afstemming met marktpartijen wordt vaak genoemd, met de nadruk op het gezamenlijk ontwikkelen van innovatieve oplossingen. Een aantal partijen pleit voor een benadering waarbij ook kleine en middelgrote bedrijven (MKB) voldoende kansen krijgen.

Het belang van heldere communicatie en transparantie wordt belangrijk gevonden, zodat alle betrokken partijen dezelfde verwachtingen hebben, wat tot betere en effectievere implementaties van de beleidsthema's leidt. Op deze manier kunnen zowel de economische als duurzame ambities van de regio beter worden verwezenlijkt.

6. Overig

6.1 Zijn er vanuit uw perspectief relevante vragen die we niet gesteld hebben en waar u een antwoord op wilt geven of is er andere informatie die u de Provincie graag zou willen meegeven?

Uit de antwoorden blijkt een gemeenschappelijk belang in het bevorderen van samenwerking en partnerschap binnen raamovereenkomsten. Veel partijen wijzen op het belang van goede afspraken en open communicatie tussen de betrokken partijen. Er is een nadruk op wederzijdse kennisdeling en continue verbetering, waar ook ruimte is voor innovatieve oplossingen.

Er wordt een dringende behoefte aangegeven om de nieuwe overeenkomsten flexibeler en meer toekomstgericht te maken. Ook op het gebied van technologische en data-gedreven ontwikkelingen. In dit verband wordt het belang van digitalisering, inclusief digital twins en informatiemanagement genoemd. Digitalisering biedt kansen, maar er moeten middelen en deskundigheid beschikbaar zijn binnen de Provincie.

Daarnaast willen partijen dat het MKB beter wordt ondersteund, met verbeterde toegang en toegankelijkheid. Het proces zou eenvoudiger en effectiever moeten worden door beter af te stemmen op de behoeften van verschillende partners.

Er is kritiek op het platform Merzell vanwege onbetrouwbaarheid en gebruiksvriendelijkheid. Aangeraden wordt om van TenderNed gebruik te maken. Partijen willen een duidelijk en efficiënt proces, zodat de benodigde inspanning kleiner is. Dit helpt ook om de drempel voor deelname van het MKB te verlagen.

Tot slot erkennen veel partijen het belang van reguliere en open evaluaties van bestaande raamovereenkomsten om strategisch aanpassingen door te kunnen voeren, en wordt gepleit voor een nauwere samenwerking tussen alle betrokkenen om wederzijdse doelen te bereiken en succesvol uit te voeren.