

Samenvatting marktconsultatie

Algemeen

1. Wat is de naam van uw organisatie?

In totaal hebben 8 partijen gereageerd op onze marktconsultatie.

2. Wat is de contractpersoon en functie voor de gemeente?

Deze informatie is bij de gemeente bekend maar zal niet worden gedeeld.

3. Waar is uw dichtstbijzijnde vestiging en hoofdvestiging gesitueerd?

Deze informatie is bij de gemeente bekend maar zal niet worden gedeeld.

4. Hoe kijkt u aan tegen de scope?

Vijf partijen geven aan dat ze positief, of prima tegen de scope aan kijken. Eén partij geeft aan dat ze het uitdagend maar goed te managen vinden. Twee partijen geven aan dat niet iedere marktpartij de activiteiten in huis heeft/weinig partijen zijn die gespecialiseerd zijn in de gehele scope en dat daardoor wellicht innovaties en het aanbod kleiner kan uitvallen.

5. Welke belemmeringen of risico's ziet u in deze indeling?

Vier partijen geven aan dat ze geen risico's of belemmeringen zien. De andere partijen geven de volgende risico's/belemmeringen aan;

- De specialist kan niet zelf alles uitvoeren, vraag: Kunt u misschien verduidelijken of u specifiek 1 aannemer zoekt? Of zijn (lokale) partnerschappen ook aantrekkelijk voor u?
- Veel wordt in onderneming weggezet waardoor communicatie lastiger gaat;
- Weinig partijen die dit echt goed kunnen, daardoor klein speelveld;
- Niet alle onderdelen van deze scope (kunnen even) goed en vakkundig uitgevoerd worden;
- Te weinig budget om het gewenste niveau te behouden of te bereiken;
- Onderlinge verwachtingen en belangen in 1 lijn krijgen.

6. Zit er volgens u samenhang in de gevraagde werkzaamheden?

Alle partijen geven aan dat er samenhang zit in de gevraagde werkzaamheden.

7. Welke werkzaamheden kunt u in eigen beheer uitvoeren?

Vier partijen kunnen alle werkzaamheden in eigen beheer uitvoeren; twee partijen kunnen alles uitvoeren m.u.v. onkruidbestrijding; één partij geeft aan dat ze met name onkruidbeheer en eenvoudig wegenonderhoud en riolering in eigen beheer kunnen uitvoeren; één partij beheert landelijk alle facetten maar schakelt liefst lokale partijen in voor de operationele taken omdat ze bekend zijn met het areaal.

8. Heeft u ervaring met langlopende beheer/onderhoud contracten waarin deze vorm van verantwoordelijkheid bij u als opdrachtnemer ligt en in deze omvang?

Partijen hebben beschreven over ervaring bij verschillende opdrachtgevers te beschikken met vergelijkbare overeenkomsten.

9. Heeft u suggesties/ ideeën over hoe de gemeente innovaties, duurzaamheid en circulariteit het beste kan meenemen binnen deze overeenkomst?

Onderstaande suggesties zijn gegeven

- Gunnen op EMVI. Naast prijs ook kwaliteit meenemen als subcriteria in de gunning
- Opnemen in de projectdoelstelling bij RIC of waarderen in het kansendossier bij een BVP
- Zoveel als mogelijk circulair ontwerpen
- Juiste keuzes maken bij materiaalkeuzes.
- Keuze voor minimaal HVO100 als brandstof voor materieel
- Stimulering gebruik van innovatieve asfaltmengsels (laagtemperatuur asfalt i.p.v. hotmix),
- hergebruik van diverse materialen in fundering en asfaltmengsels
- Bestratingsmateriaal zoveel als mogelijk hergebruiken
- Bied ook ruimte voor specialisten
- Is het een idee om een budget/post mee te nemen in het bestek voor duurzaamheid en circulariteit die ergens tijdens de duur van het bestek en met de kennis van dan in gezamenlijk overleg kan worden ingevuld?

- Beleid/ ambitie van de gemeente delen, continuïteit bieden. Vast agenda punt / jaarlijks evalueren + vooruitkijken op deze thema's
- Maak uw duurzaamheidsdoelen duidelijk. Behalve de verplichte CO2-reductie zullen dat er wellicht meerdere kunnen zijn. Een goede aanpak daarvan is het Ambitiweb duurzaam GWW
- Innovatie/kennis atelier
- Informatie uitwisselen zodat er draagvlak ontstaat bij beide partijen

Social Return

10. Op welke wijze kan de gemeente Social Return on Investment vorm geven binnen deze overeenkomst?

Onderstaande suggesties zijn gegeven door de partijen:

- Opnemen als subcriteria (kwaliteit). Hoe geeft inschrijver concreet invulling aan SROI;
- Beperk SROI niet tot de scope van het contract, maar geef de vrijheid om SROI maatschappelijk breed uit te kunnen voeren;
- Een goede koppeling maken vanuit de aanbesteding naar instanties (bijv. Werk in Zicht) en het vastgestelde beleid en het verstrekken van de juiste informatie hierover is belangrijk;
- BBL stagiaires en afstudeerders in dienst;
- Door het creëren van een zogenaamde mobiele ploeg bestaande uit twee of drie medewerkers die het onkruid verwijderen voor de machines moeilijk bereikbare plekken;
- Werken en leren, leermeesters, stages, lokaal inkoop;
- Gezien het type werkzaamheden zouden wij adviseren om 5% van de loonsom in te zetten als SROI;
- 'Wij zien veel mogelijkheden voor de Gemeente om samen met ons invulling te geven aan SROI met name doordat het een langdurig contract is kun je mensen met een afstand tot arbeidsmarkt opleiden en binden.

Samenwerken

11. Hoe ziet u de optimale samenwerking tussen de opdrachtgever en opdrachtnemer?

Onderstaande suggesties zijn gegeven door de partijen:

- Goede communicatie, wederzijds vertrouwen en een gedeelde visie op het behalen van de gewenste resultaten;
- Jullie areaal is ons areaal; we hebben gezamenlijk één doel;
- Op basis van ambitie met elkaar ontwerpen en inzichten verkrijgen;
- Risico's en/of uitdagingen vroegtijdig signaleren om tot de beste oplossing te komen;
- Als er wordt voldaan aan kernwaarden voor samenwerking (bouwteam samenwerkingswiel);
- Wat betreft de onkruidbestrijding vooral de samenwerking zoeken met de veegauto's, mobiele ploegen (SROI), onderhoudsploegen in de wijken en onze medewerkers met hun machines;
- Op basis van gelijkwaardigheid, duidelijkheid over de staat van onderhoud (asset), zelfde verwachtingen en gelijke doelstellingen;
- bouwteam gedachte goed".

12. Ziet u kans om werkzaamheden in onder-aanneming uit te voeren en hier de regie over te voeren?

7 partijen geven aan hier kans in te zien. Één partij geeft aan dat de vraag niet volledig duidelijk is; *Iedere deelnemer aan deze opdracht zal vanuit onze visie proactief regie moeten voeren over zijn/haar specialisme. Maar de belangrijkste rol voor de PL is het waarborgen van lange termijn tactiek en integraliteit van de opdracht.*

13. Deze vorm van samenwerken behoeft een wijze van communicatie tussen opdrachtgever en –nemer. Onderschrijft u dit en heeft u hier ervaring mee?

Alle partijen geven aan dat ze hier goede ervaringen mee hebben.

Inkoop en contractvorm

14. Bent u bekend/ wat zijn de ervaringen met de aanbestedingsmethode Rapid Impact Contracting?

Één partij geeft aan hiermee bekend te zijn én ervaring ermee te hebben. Meerdere partijen zijn er bekend mee maar hebben er geen ervaring mee. Onderstaand antwoord/zorg is gegeven;

- Gezien de aard van de werkzaamheden en kijkende naar het huidige contract vragen wij ons wel af of RIC zijn doel niet voorbij zal schieten (wanneer bijvoorbeeld de zeventien Social Development Goals worden gehanteerd);
- deze manier voor alle partijen het meeste toevoegt en maximale samenwerking tussen beheerder gebruiker en de realisator tot stand brengt.

15. Welke kansen ziet u met deze vorm van aanbesteden?

Onderstaande kansen zijn door de partijen gedeeld:

- Door met elkaar te sturen op projectdoelstellingen, bepaal je met elkaar de maatregelen en keuzes;
- Het werken op basis van een Programma van Ambities i.p.v. een Programma van Eisen;
- Het vergt veel kennis van de systematiek. Beoordelen op pure expertise is een kunst. Bij RCC is het nog lastiger, vanuit ons perspectief, omdat de nadruk dan specifiek ligt op duurzaamheid. Als het gaat om strategisch en tactisch assetmanagement zijn alleen duurzame producten misschien niet de beste oplossing op lange termijn;
- Meer toegevoegde waarde creëren voor de gemeente en beter anticiperen bij langdurige overeenkomsten oa op het gebied van innovatie, duurzaamheid, SROI;
- Je kan wat meer ideeën aanleveren in de tender en je hoeft minder ontwerp te maken in de tender fase. Het bouwteam gedachte goed zit hier eigenlijk in verwerkt.

16. Bent u bekend/ wat zijn de ervaringen met de aanbestedingsmethode Best Value?

Alle partijen zijn bekend met de aanbestedingsmethode Best Value. Vijf partijen geven aan positief te zijn over de methode, twee partijen zijn niet positief:

- naar mening van een partij heeft het op het gebied van onkruidbestrijding weinig tot geen toegevoegde waarde. Hou het vooral simpel en daarmee effectief en overzichtelijk;
- Veel inspanning in tender voor de juiste documenten, afhankelijke van externe BVP expertise, met als resultaat dat een groot bedrijf vaak meer kans maakt, omdat zij meestal betere verifieerbare prestaties hebben. Bovendien ongemerkt vaak een dure tender met veel externe adviseurskosten

17. Welke kansen ziet u met deze vorm van aanbesteden?

- Sterke nadruk op samenwerking tussen de opdrachtgever en de geselecteerde aanbieder;
- Het biedt mogelijkheden voor nieuwe technieken/materialen met name op duurzaamheid;
- Best Value geeft de mogelijkheid een partij te selecteren die dit kan invullen op basis van verifieerde prestatie indicatoren, geen (loze) beloftes maar prestaties die eerder geleverd zijn;
- U krijgt de beste kans om de expert te selecteren;
- Dat er op het gebied van samenwerken, de sleutelfunctionarissen een rol hebben in de aanbesteding. Uiteindelijk gaat het om de "klik" en expertise met de mensen;
- De expertise van de aannemers wordt in deze aanbestedingsvorm optimaal benut.
- Weinig tot geen.

18. Ziet u risico's in onze aanpak betreffende de vorm van aanbesteden?

Één partij geeft aan geen risico's te zien, de overige partijen geven de volgende risico's aan:

- Veranderende behoeften en omstandigheden. Bij langdurige onderhoudscontracten kunnen de behoeften en omstandigheden in de loop van de tijd veranderen. Dit kan leiden tot een gebrek aan flexibiliteit als gevolg van de prestatiecriteria die bij aanvang van het contract zijn vastgesteld. Het is mogelijk dat de oorspronkelijk geselecteerde aanbieder niet langer de beste waarde biedt naarmate de omstandigheden veranderen;
- Er bestaat echter ook het gevaar om het doel voorbij te schieten en dat is het aanbesteden van onderhoudswerkzaamheden;
- Ervaringen met Best Value Aanpak (BVA) leert dat opdrachtgevers veelal het inkoopdeel van de BVA het zogenaamde Procurement deel van de aanpak toepassen en na contractering overgaan naar een traditionele werkwijze. Als beheersmaatregel adviseren wij daarom ook de organisatie van de opdrachtgever goed te trainen en te laten begeleiden door een ervaren Best Value expert in de concretiserings- en realisatiefase. In het contract kunnen/moeten goede Past Performance Marktconsultatie Wegenonderhoud en aanverwante opdrachten Pagina 5 van 5 afspraken worden gemaakt en bij het niet juist presteren moet het contract eerder ontbonden kunnen worden;

- Vooral bij RCC kan de focus te veel komen te liggen op kleine schijnbare duurzaamheidsgadgets die op lange termijn te weinig opleveren voor het project;
- Minder interesse, MKB haakt af
- Tenderkosten

19. Heeft u nog aanvullingen hierop of alternatieve ideeën?

Onderstaande aanvullingen/alternatieve ideeën zijn gegeven:

- Het kan raadzaam zijn om zeker bij de eerste toepassingen van Best Value gebruik te maken van een gecertificeerde adviseur;
- Wellicht een BVP aanbesteding met daaraan vast een bouwteam samenwerking? De concretiseringsfase zorgt regelmatig voor onnodige discussies en onenigheid. De aanbesteding is juist wel sterk;
- Een aanbestedingsvorm met een soort dialoog, korte doorlooptijd in de tender, emvi op bijvoorbeeld visie samenwerking (langdurig);
- Zou u willen overwegen om het werk als bouwteam aan te besteden?

20. Hoe staat u tegenover het afsluiten van lang lopende contracten (10-15 jaar) en waarom?

Zes partijen geven aan positief te zijn:

- Continuïteit van dienstverlening; kostenbeheersing; voorspelbare planning;
- Continuïteit, hierdoor kunnen bijv. ook investeringen gedaan worden;
- Er kan op duurzame wijze worden geïnvesteerd;
- Voorstander van langdurige samenwerking waarbij ruimte is om in gezamenlijk overleg snel op veranderingen te kunnen in spelen;
- Innoveren; verduurzamen en het areaal van de gemeente Oldambt langdurig op onderhoudsniveau te houden;
- Zicht op inzet personeel voor langere tijd;
- Vast budget per jaar;
- Ontzorgen van de opdrachtgever;
- Verhogen circulariteit;
- Uitwisselen van kennis;
- Optimaliseren duurzaamheid.

21. Wat zijn volgens u de valkuilen bij contracten in dit volume, duur en vak inhoud?

- Onduidelijke scope en specificaties;
- Onvoldoende prestatiebeheer;
- Onvoldoende risicobeheer;
- Verkeerde partij aan tafel komt te zitten;
- Terugvallen op traditioneel gedrag;
- Beschikbaarheid van de meest geschikte mensen;
- Kwaliteit gaat achteruit;
- Indexering prijzen onvoldoende;
- Innovatie en verduurzaming wordt niet gestimuleerd;
- Sommige werkzaamheden worden gebruikt als 'stopklus';
- Onvoldoende communicatie met stakeholder;
- Onvoldoende communicatie met de dienst gemeente Werf

22. Heeft u interesse in deelname aan onze aanbesteding? Zo nee, wat houdt u tegen?

Alle partijen hebben interesse in de aanbestedingen, de volgende zorgen zijn geuit:

- Hang af van de aanbesteding. Het lastig om in te schatten hoe groot de kans is om dit project te verwerven. We zouden daarover dan graag een open gesprek met u willen. U heeft goede ervaringen met een partij waarbij u deze samenwerking ook waarschijnlijk meerdere keren heeft geëvalueerd. Die partij weet als geen ander wat u van de inschrijver verwacht en hoe de opdracht eruit zal zien. Die baggage hebben wij niet. Dat maakt het moeilijk om op kwaliteit en samenwerking een betere propositie te maken dan uw laatste partner;
- maar hebben een voorkeur de onkruidbestrijding in eigen beheer uit te voeren en zoeken daarbij de samenwerking met de partij die de wegenbouwwerkzaamheden gaat uitvoeren met als doel elkaar aan te vullen en zo efficiënt mogelijk te werken;
- manier van uitvraag (beoordeling uitvraag) kan ons tegenhouding als de tender-inspanning hoog is en de kans van aannemen klein.