

Een brede vertegenwoordiging van zowel de natte als de droge markt had zich aangemeld voor de sessie die door Wim Anemaat, directeur Inkoop- en contractmanagement werd afgetrapt. Rijkswaterstaat heeft een inkoopbeleid doorgevoerd dat is ontwikkeld naar aanleiding van de Aanbestedingswet en eerdere gesprekken met de markt over reductie van tenderkosten. Hij sprak zijn hoop uit dat de aanwezigen vrijuit hun beelden zouden delen over ranken en loten en ook mogelijke verbeterpunten aan te reiken.

Gerrit Zuurmond van aannemingsbedrijf De Jong en Zoon Beesd B.V. en Zuurmond Groen B.V. (De Jong Zuurmond) kreeg vervolgens de mogelijkheid om aan te geven hoe hij tegen het fenomeen loten en de uitvoering hiervan aankijkt. Dit met het oog op de lopende aanbesteding van het prestatiecontract RWS Midden-Nederland Noord en het kort geding dat daar aangespannen was.



In de eerste van twee statafelgesprekken is vervolgens stil gestaan bij de nadelen en bezwaren rondom loten. Hieruit kwam naar voren dat de aanwezigen niet positief staan tegen over deze vorm van nadere selectie. Dit werd ook weerspiegeld in een spontane "exit poll" geïnitieerd door een aanwezigen van de Vereniging van Waterbouwers: 90% van de aanwezigen stond achter de visie zoals verwoord door de heer Zuurmond.

Een greep uit de rode opmerkingen uit de eerste ronde:

Bezwaren tegen loten:

- Geen invloed op uitkomst
 - o keuze om mee te doen ligt eigenlijk niet meer bij ON
 - o uitgaan van eigen kracht kan niet bij loten
 - o geen prikkel tot kwaliteitsverbetering/investeringen vanwege onzekerheid
 - o demotivatie
- continuïteit bedrijfsvoering op de tocht
- Extra nadelig voor niche/regionale marktpartijen. De wet van grote getallen (en dus hogere score in ranking) gaat niet op
- Voordelen van naburige contracten is niet zo makkelijk meer --> minder efficiency in uitvoering

Bezwaren op nadere selectie in het algemeen:

- Kosten zijn mogelijk niet lager bij nadere selectie
- 1 tool voor alle aanbestedingen. Er wordt niet gekeken naar werksoort/contractsoort en dus welke markt er is en welke inspanningen gedaan moeten worden
- Gebruikte criteria zijn niet in overeenstemming met inhoudelijk werk (te hoge financiële eisen, te standaard criteria)

Na een korte pauze werd gevraagd de mindset te veranderen van bezwaren naar mogelijke voordelen van alternatieven en aanpassingen op het proces van ranken/loten. Hiervoor werden de rode stiften vervangen door groene.

Een greep uit de opmerkingen op de volgeschreven flipovervellen:

Opmerkingen algemeen bij vermarkten prestatiecontracten:

- Geef duidelijk aan wat de groerichting is van prestatiecontracten en onderhoud in den brede binnen RWS
- Maak beter gebruik van prestatie meten (staat nu nog in de kinderschoenen)
- Tenderkosten/inspanning bij aanbesteding PC vallen over het algemeen mee



Opmerkingen over onderdeel van nadere selectie:

- Trechtering gebruiken om kosten te verlagen (bijv obv PvA)
- Enkel geschiktheidseisen, aangezien tenderkosten beperkt zijn voor PC (soort contract/werk bepaalt aanbestedingswijze, niet een enkele tool voor alle contracten)
- Pas bij PC geen nadere selectie toe, enkel openbaar aanbesteden
 - o Nadere selectie zorgt voor meerdere gegadigden, omdat je nog niet weet of je mee kunt doen
- Overweeg een vorm van inschrijfvergoeding
- Ontwikkel een vorm van selectie waarbij prestatiemeting een rol speelt
- Over een systeem als prekwalificatie om kosten en proceduredruk in aanbesteding te verlagen

Quick wins

- Geef in vooraankondiging al gegevens uit latere fase mee en niet alleen een naam --> scope, beoogde selectiecriteria (indien nadere selectie wordt toegepast), beoogde EMVI, werksoortverdeling/disciplineverdeling
- Geef in selectiefase al gegevens mee uit inhoudelijke fase --> beoogde EMVI, scope

Na de twee sessies was het tijd voor een terugkoppeling. Dit werd middels een flipover met bezwaren en een flipover met verbeterpunten gedaan.

10 bezwaren (1ste statafelsessie)

1. Geen invloed door opdrachtnemer, dus moet altijd meedoen. Zijn de kosten ook echt lager bij nadere selectie?!
2. In voorfase is scope en informatie niet goed duidelijk
3. Eisen van ranken niet afgestemd op uiteindelijk werk
4. Loten leidt tot prijsduiken
5. Loten is extra nadelig voor niche/regionale spelers. Wet van de grote getallen (en dus hogere score) gaat niet op
6. Loten leidt tot demotivatie
7. Eenmaal "buiten de boot", maakt het moeilijk om later weer mee te doen
8. Inschrijven is een eigen keuze (uitgaan van eigen kracht), loten niet
9. Continuïteit voor onderneming is niet duidelijk (investeringen worden mogelijk hierdoor niet gedaan)
10. Efficiency door op buurperceel in te schrijven (en dan evt voordelen te creëren) is niet mogelijk

9 mogelijkheden (2de statafelsessie)

1. Nader trechteren obv plan van aanpak
 - a. Type werk/contract bepaalt selectie
 - b. Trechtering in dialoogrondes
2. Verbeter scope/werksoorten/inhoud vooraf en verstrek dit eerder. Geef in taartverdeling aan wat verhouding is van werksoorten/disciplines.
3. Vooraankondiging (verbeteren). Geef mee: beoogde EMVI, scope, selectie eisen
4. Openbaar aanbesteden (selectie nodigt uit tot meerdere gegadigden)
5. Inschrijfvergoeding (verdeel een vooraf benoemd bedrag over de best 3 of 5 geldige inschrijvingen)
6. Prekwalificatie: afhankelijk van werksoort shortlist toepassen
7. Proportionele selectie eisen (moet in verhouding staan tot werksoorten)
8. Visie op vermarkten van onderhoud beter uitdragen; waar gaat RWS heen met PC
9. Prestatiemeten optimaliseren

Wim Anemaat sloot de ochtend af met een woord van dank aan de aanwezigen, als ook de diversiteit van gedachten die Rijkswaterstaat mee zal nemen in haar besluitvorming omtrent nadere selectie bij het aanbesteden van Prestatiecontracten.



Op basis van de uitkomsten van de marktbijsamenkomst is onderstaande formulering opgesteld aangaande de komende lichte Prestatiecontracten:

RWS heeft op de marktbijsamenkomst van 27 juni jl. een brede vertegenwoordiging uit de markt mogen ontvangen en ziet dit als een representatieve vertegenwoordiging van de markt van prestatiecontract Opdrachtnemers.

Deze vertegenwoordiging heeft de volgende signalen afgegeven:

- Er is een eenduidig signaal afgegeven waarbij de marktpartijen aangegeven grote moeite te hebben met het fenomeen loten in de huidige selectieprocedure van RWS.
- De aanwezige marktpartijen geven aan dat het in eerder instantie door hen afgegeven signaal, om een selectiebeleid te voeren gericht op het selecteren van een beperkt aantal geschikte Opdrachtnemers met doel om de tenderkosten te beperken, onder de huidige marktcondities van ondergeschikt belang is aan de behoefte om mee te kunnen dingen in de aanbestedingen van prestatie contracten.
- De markt geeft aan zelf te willen bepalen of men, bij geschiktheid, wenst mee te dingen, en wijst een selectiebeleid op grond van loten resp bijloten, unaniem van de hand.

Op grond van deze signalen komt RWS tot het volgende standpunt:

- RWS zal voorlopig bij prestatiecontracten geen nadere selectie (bv. via ranken en loten) toepassen om het aantal gegadigden dat een inschrijving mag doen te maximeren; dit ondanks eerdere signalen uit de markt dat transactiekosten voor de markt zoveel mogelijk dienen te worden beperkt.
- RWS zal bij de komende aanbestedingen voor prestatiecontracten de niet-openbare procedure blijven toepassen, waarbij alle partijen die aan de geschiktheidseisen voldoen tot de aanbestedingsprocedure worden toegelaten. De geschiktheidseisen zullen vanzelfsprekend proportioneel zijn in relatie tot de aard en omvang van het aan te besteden contract.
- RWS zal pas overgaan tot het toepassen van nadere selectie bij prestatiecontracten als een goed toepasbare, onderscheidende rankingsmethodiek beschikbaar is. Naar verwachting zal prestatie meten daarbij een belangrijke rol gaan spelen.
- RWS zal nagaan op welke manier eerder informatie over de aard en omvang van het werk en de EMVI-criteria kan worden verstrekt. Op die manier kunnen bedrijven een betere inschatting maken of zij zich al dan niet willen aanmelden.

Colofon

Dit is een eenmalige mailing van Rijkswaterstaat Programma's, Projecten en Onderhoud.

Heb je vragen of opmerkingen? Stuur een e-mail naar proud-loket@rws.nl

Contact:
Herma Zijlmans
Organisator
Marktbijsamenkomst
Prestatiecontracten