

|                                                   |
|---------------------------------------------------|
| <b>Samenvatting marktconsultatie</b>              |
| Integraal wijkonderhoud wijk 5, 6, 7, 9, 13 en 14 |
| Gemeente 's-Hertogenbosch                         |



|       |   |                   |
|-------|---|-------------------|
| Datum | : | 20 september 2024 |
|-------|---|-------------------|

*Het overnemen en vermenigvuldigen van (delen van) dit document ten behoeve van derden is slechts geoorloofd na schriftelijke toestemming van gemeente 's-Hertogenbosch.*

## **1. Inleiding**

### **1.1 Algemeen**

Voor u ligt een samenvatting van de marktconsultatie integraal wijkonderhoud (groen en reiniging) van de gemeente 's-Hertogenbosch.

De gemeente wil voorafgaand aan een eventueel formele aanbesteding, wederzijds vrijblijvend en openbaar informatie verkrijgen vanuit de markt. De verkregen informatie zal gebruikt worden bij het verder specificeren van de mogelijke opdracht(en) en bij de keuze(s) van de aanbestedingsvorm(en) c.q. contractvormen. Op deze wijze kan/kunnen de aan te besteden opdracht(en) afgestemd worden op de mogelijkheden die er zijn in de huidige markt.

Daartoe is een marktconsultatie gestart, welke is gepubliceerd op TenderNed. Met de consultatie zijn vragen geformuleerd door de gemeente. Van de reacties op de gestelde vragen is een samenvatting gemaakt. In totaal zijn er vijf schriftelijke reacties ontvangen.

## **2. Marktconsultatie samengevatte antwoorden**

Met behulp van de schriftelijke consultatie zijn inbreng, risico's, mogelijkheden en ideeën opgehaald. Vanuit de marktpartijen zijn zinvolle suggesties en adviezen aangereikt. Deze betreffen zowel beschouwingen op hetgeen ter consultatie is gelegd, maar in veel gevallen ook een nadere invulling respectievelijk detaillering van de aanpak.

In dit verslag is de ontvangen input per vraag samengevat, waarbij geen letterlijke antwoorden maar de strekking op hoofdlijnen is opgenomen.

### **Vraag 1) Wat is uw visie op integrale onderhoudscontracten in relatie tot de marktbrede uitdagingen op het gebied van krapte op de arbeidsmarkt?**

- Opdrachtnemer schrijft alleen in met eigen personeel en/of geborgde inhuurcapaciteit;
- (Langlopende) onderhoudscontracten zorgen voor continuïteit: → mogelijkheid aangaan nieuwe langdurige (en behouden) arbeidscontracten;
- De diversiteit aan werkzaamheden bij integrale contracten is goed om arbeidsfilm spreiden;
- Tekort aan arbeidskrachten op piekmomenten is van alle dag;
- Arbeidskrapte zorgt voor steeds selectiever inschrijven op integrale onderhoudscontracten;
- (Splitsen in) kleinere percelen waardoor ook kleinere aannemers ook kunnen inschrijven;
- Contracten waarin de markt zijn of haar meerwaarde in kwijt kan;
- Jaarrond werkzaamheden, inclusief winterwerk, mogelijkheden voor een vaste ploeg medewerkers, borging tijdens groeipieken en vakantieperiodes.
- Bespreekbaar maken beschikbare capaciteit in relatie tot kwaliteit.
- Contracten met nadruk op sanctioneren in relatie tot beeld, zijn minder aantrekkelijk.
- Krapte op de arbeidsmarkt heeft invloed op eenheidsprijzen van arbeidsintensieve posten.

### **Vraag 2) Wij maken momenteel gebruik van raamovereenkomsten. Welke contractvorm heeft uw voorkeur?**

- Raamovereenkomst (eventueel in de vorm van een bouwteamovereenkomst);
- Raamovereenkomst (zolang er tijdens looptijd geen grote wijzigingen zijn i.v.m. investeringen in bepaalde werkwijze);
- UAV-GC: Opdrachtgever beschrijft in een vraagspecificatie haar wensen en eisen, stelt een basisovereenkomst op en voegt eventueel diverse annexen bij. Opdrachtnemer doet hierop een aanbieding;
- Te zware eisen en (te) veel certificaten zorgen voor steeds meer interne ballast ongeacht contractvorm (houdt rekening met midden en klein bedrijf).

**Vraag 3) Wat is naar uw idee de beste schaalgrootte voor een contract? Is dit gebaseerd op areaal, financieel of combinatie?**

- Schaalgrootte is minder relevant dan het operationele werkpakket (uitbreiding werkpakketten, jaarrond werkzaamheden, combineren werkzaamheden);
- Schaalgrootte gebaseerd op areaal (in combinatie met looptijd);
- Schaalgrootte (i.v.m. overhead) met een waarde tussen 1 en 2 miljoen per jaar (met lange looptijd i.v.m. investeren in innovaties, mensen en materieel);
- Schaalgrootte huidige contracten verkleinen doorwijken apart aan te besteden i.v.m. krapte op de arbeidsmarkt;
- Schaalgrootte huidige contracten is prima.

**Vraag 4) Heeft uw bedrijf eerder met bouwteamovereenkomsten (of vergelijkbaar) voor het integraal onderhoud van de openbare ruimte gewerkt en zo ja wat zijn uw ervaringen?**

- Geen ervaring;
- Zeer weinig ervaring; beheer bewust ontwerpen is met name belangrijk.
- Samen met andere partijen aan de wieg van bouwteam gestaan en positieve ervaring opgedaan door werken op basis van vertrouwen en gelijkwaardigheid
- In de planvormingsfase en bij grootschalig bedrijf (nadruk op flexibiliteit, , bijdrage biodiversiteit, klimaat, etc. (opdrachtnemer moet zich wel willen binden);
- Dagelijks onderhoud aan provinciale wegen (positieve ervaring, met name door gelijkwaardigheid );

**Vraag 5) De winter wordt natter, de zomer droger met grotere kans op extremen. Daarnaast wijzigt het beheer van de openbare ruimte naar een meer ecologische basis. Wat is uw visie op deze ontwikkelingen in relatie tot de beeldsystematiek kwaliteitsniveau B van de kwaliteitscatalogus openbare ruimte? Zijn volgens u beeldbestekposten hierbij nog relevant en realistisch?**

- Klimaatadaptief beheer waardoor in gevallen kan worden afgeweken van het vigerende beeldniveau om de extremen op te vangen;
- Ecologisch beheer en beeldbestekposten gaan niet samen (locatie en gewenst toekomstbeeld zorgt voor een specifieke werkwijze);
- Ecologisch beheer van een 'postzegel' in stedelijk gebied is kostenverhogend (ook kansrijk);
- I.r.t. arbeidskrapte in combinatie met boete clausules zie je afname inschrijvers. Frequentieposten wellicht gepaster (samen frequentie bepalen, verwachtingen managen);
- Frequentie posten zijn beter af te prijzen (minder risico);
- Risico beeldgericht werken voor opdrachtnemer groter (a.g.v. beschikbaarheid personeel en onvoorspelbaarder weersomstandigheden)
- Ecologisch beheer geeft een hogere onderhoudsdruk in het omliggende gebied (aanpassing beheer / flexibiliteit gewenst);

**Vraag 6) Opdrachtgever monitort (schouwt) op dit moment wekelijks het onderhoud van de openbare ruimte. Ziet u andere mogelijkheden en zo ja, op welke wijze?**

- Opdrachtgever voert regie, opdrachtnemer doet de schouw en rapportage;
- Monitoring / schouw / keuren wordt uitgevoerd door opdrachtnemer (externe partij);
- Op frequentie werken (gis-systemen geven inzicht in stand van zaken);
- Maandelijks rondgang met toezichthouder (rekening houden met ((omgevings-)factoren).
- Opdrachtnemer werk op frequentie laten uitvoeren en fysiek laten opleveren

**Vraag 7) Op welke kwalitatieve gunningscriteria zou u zich kunnen onderscheiden?**

- Samenwerking, duurzaamheid (lokaal gevestigd /regionale werkgelegenheid / woon-werk);
- Ervaring bouwteam, biodiversiteit (inbouwen interview);
- Reactiesnelheid bij calamiteiten, oplossingsgerichtheid, duurzaamheid, gebiedskennis;
- Flexibele inzet (beschikbaar eigen personeel / materieel);
- In duurzaamheidseisen afstand tot werklocatie laten meetellen;
- Biodiversiteit (sturen op bepaalde soorten);
- Aantoonbaar maken van beschikbaarheid medewerkers i.r.t. benodigde capaciteit.

**Vraag 8) Wat is uw visie op sanctionering / beloning ten aanzien van kwaliteit?**

- Binnen bouwteamconstructie telt het gemeenschappelijk doel. Hier past sanctionering / beloning niet.
- Binnen huidige contracten functioneert dit prima;
- In een samenwerkingsvorm hoort geen sanctionering thuis;
- Afspraken maken en nakomen is cruciaal;
- Bij toepassen sanctionering / belonen wordt teruggevallen op de traditionele rol van opdrachtgever – opdrachtnemer;
- Beloning voor service- en oplossingsgerichtheid / snelheid;
- Een schouwrapportage wordt als negatief ervaren (en in eerste instantie eenzijdig onderbouwd door de beeldsystematiek);
- Sturen op inspanningsverplichting.
- Belonen van hogere kwaliteit

**Vraag 9) Is het voor uw organisatie haalbaar om een wijk volledig zero-emissie uit te voeren?**

- Nee, investeringen te hoog, en niet alle materieel op de markt. Mogelijk om voor bepaalde werkzaamheden (zoals onkruidbeheer op verharding, gazonmaaien, hagen knippen etc.) 100% emissie loos te werken;
- Sterk afhankelijk van nieuw te ontwikkelen producten en technologieën;
- Niet haalbaar;
- Nee, niet volledig, wel deels;
- Het duurt gemiddeld nog wel 3 tot 5 jaar voordat alle diesel gestookte werktuigdragers vervangen zijn door elektrisch materieel (i.v.m. afschrijving);
- Nee, dit sluit midden-klein bedrijven (nog) uit bij aanbestedingen.

**Vraag 10) Wat is voor u de gewenste contractduur i.v.m. mogelijke investeringen op het gebied van zero emissie materieel (voertuigen en werktuigen)?**

- Tussen 6 – 10 (12) jaar;
- Hogere aanschafwaarde van emissie loos materieel → hoger uurtarief;
- Sterk afhankelijk van hoeveel er moet worden geïnvesteerd;

**Vraag 11) Wat verwacht u van de opdrachtgever als het gaat om de inzet van duurzaam materieel?**

- Realistische voorcalculatie;
- Inschrijving het zero-emissie materieel vaak te laag gewaardeerd;
- Realiteit: niemand weet wat er over twee jaar op de markt staat;
- Mogelijkheden doorontwikkeling inzet duurzaam materieel, gedurende de looptijd contract;
- Beschikbare oplaadpunten (groene stroom);
- Langlopend contract waar een overgangsperiode in zit, bijvoorbeeld in 3 tot 4 jaar overstappen naar zero emissie.
- Kennis omtrent beschikbaarheid zero-emissie materieel
- Geen grootschalige contractaanpassingen gedurende looptijd die invloed hebben op investeringen.

**Vraag 12) Welke kansen ziet u op het gebied van innovatieve ontwikkelingen bij het onderhoud van de openbare ruimte?**

- Investeren in een bouwteam;
- Geen innovatieve ontwikkelingen;
- Data-gestuurd werken, waarbij het beheer gestuurd wordt op diverse KPI's;
- Sturen op doelstellingen van de gemeente, doelstelling in het kader van maatschappelijke thema's.
- Werken op basis van onderling vertrouwen tussen opdrachtgever en –nemer met gezamenlijk streefdoel.