

Houd contact met de markt!

Van marktconsultatie tot contractmanagement

De afgelopen jaren is menige aanbestede­der zich ervan bewust geworden dat het belangrijk is om contacten met de markt te leggen en te onderhouden buiten en tijdens aanbestedingen. Maar wanneer is dit relevant en hoever mag je gaan? In dit artikel beogen we inzicht te geven in de mogelijkheden, maar ook de wenselijke contacten met marktpartijen. Weet wat er te koop is voordat u gaat aanbesteden, weet wat voor mogelijkheden u hebt tijdens een aanbesteding en weet ook wat er nog kan als u inmiddels een aanbesteed contract aan het managen bent!

De marktconsultatie

Was het uitvoeren van een marktconsultatie in 2007 nog zeker geen gemeengoed en hield PIANOo nog roadshows gericht op dit thema, in 2013 is het uitvoeren van een marktconsultatie een van de tools in de toolbox van een professionele aanbestede­der. Veelal voorafgaand aan een aanbesteding worden marktpartijen via een openbare vooraankondiging of een onderhands meervoudige uitnodiging (of combinatie hiervan) uitgenodigd om hun visie op een bepaalde vraagstelling in te brengen.

Vanuit onze aanbestedingspraktijk zien wij dat het aantal marktconsultaties is toegenomen, maar dat de uitvoering nog vrij standaard is. En dit terwijl de uitvoering ervan vormvrij is en het dus aan de aanbestede­der is om er een eigen invulling aan te geven. Wij zien veelal een uitvoering waarin op basis van een consultatiedocument partijen worden uitgenodigd om schriftelijk feedback te geven.

Wat let u om in een marktconsultatie de interactie intensiever te maken en de feedback mondeling te laten geven en ook een-op-eengesprekken te voeren? Waar wenselijk kunt u op inhoud gerichte bijeenkomsten organiseren waarin u meerdere marktpartijen tegelijkertijd uitnodigt om materiedeskundigen met elkaar te laten discussiëren over mogelijk technische oplossingen voor uw vraagstelling en ervaren knelpunten daarin.

Naast de vorm waarin de marktconsultatie wordt uitgevoerd, heeft u ook ruimte voor het geven van eigen invulling aan de inhoud van de marktconsultatie. Naast het stellen van min of meer standaard vragen over het peilen van interesse uit de markt en over het programma van eisen (PvE), kunt u bijvoorbeeld ook vragen stellen over de gunningscriteria. Zeker nu de nieuwe Aanbestedingswet EMVI voorschrijft, gaat het naar onze verwachting relevanter worden om de interactie met de markt te zoeken over dit onderwerp. Denkt u daarbij aan te stellen vragen als: Welke criteria zijn volgens u onderscheidend? Hoe

zouden deze criteria volgens u gemeten kunnen worden? Et cetera.

Waar u voor dient te zorgen is dat u alle relevante informatie die u zelf aan marktpartijen heeft gegeven ook als bijlage in de aanbestedingsdocumentatie opneemt, om gelijkheid van relevante informatie zeker te stellen. Ook moet u overwegen of u de minimale termijnen in een Europese aanbesteding oprekt, om daarmee een gelijkheid van voorbereidingstijd zeker te stellen. Daarmee heeft elke marktpartij gelijke kansen in de Europese aanbesteding.

Interactie tijdens de aanbesteding

Interactie in het aanbestedingsproces draagt bij aan het verlagen van de drempel om in te schrijven en het verhogen van de kwaliteit van de aanbestedingsdocumenten en de ontvangen offertes. Interactie tijdens het aanbestedingsproces kan worden ingevuld door:

- het organiseren van een inlichtingenbijeenkomst tijdens de preselectie- en/of de offertefase. Creëer dan niet alleen ruimte voor het stellen van vragen, maar leg marktpartijen ook uit wat u wilt bereiken met de aanbesteding en licht toe welke punten u het belangrijkste vindt;
- het waar relevant organiseren van een schouw of dataroom waarin marktpartijen bijvoorbeeld de fysieke kenmerken van te beheren panden, locaties, over te nemen activa en daaraan gerelateerde contracten kunnen beoordelen;
- het organiseren van een proces om een-op-een vragen te kunnen stellen aan de aanbestedende dienst wanneer er specifieke commerciële belangen zijn bij de vraag en het antwoord. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om vragen die gericht zijn op het toetsen van de haalbaarheid van voorgestelde oplossingen;
- het in een niet-openbare procedure organiseren van een consultatie na de preselectie

waarbij de conceptversies van de offerteaanvraag, PvE en contract ter toetsing aan de geselecteerde partijen worden voorgelegd. De feedback vergroot de kwaliteit van de aanbestedingsdocumentatie en verlaagt het aantal onduidelijkheden en vragen tijdens de daaropvolgende offertefase.

Interactie tijdens de offertebewoordeling

In diverse aanbestedingen is interactie tijdens het beoordelen van offertes ook van belang, bijvoorbeeld omdat:

- u de voorgestelde medewerkers wilt kunnen beoordelen aan de hand van een assessment, bijvoorbeeld voor het inhuren van een projectleider of interimmanager;
- u een implementatieplan en -risico's door de implementatiemanager toegelicht wilt zien, bijvoorbeeld om deze te kunnen toetsen op realisme en om te laten verduidelijken;
- u een proeftuin met gebruikers wilt gaan organiseren (bijvoorbeeld voor het beoordelen van de kwaliteit van een nieuw product door toekomstige gebruikers).

Als u maar transparant bent, elke marktpartij op eenzelfde wijze beoordeelt, er geen sprake is van overlap tussen gunningscriteria en beoordeelt in lijn met hetgeen u heeft uitgevraagd, heeft u hier veel vrijheid in. Maak gebruik van deze interactiemogelijkheden tijdens de offertebewoordeling en zorg ervoor dat u de aangeboden competenties live in actie ziet tijdens de offertebewoordeling!

Interactie tijdens de looptijd van de afgesloten contracten

Op het moment dat een contract eenmaal is aanbesteed en afgesloten, is een aanbestedingsteam vaak al met de voorbereidingen aan de slag van een volgende aanbesteding. Er wordt nog wel aandacht gegeven aan de implementatie van

vervolg van pagina 4>

- De wachtlijst minder statisch maken door bij aanbestedingen ten minste één partij van de wachtlijst uit te nodigen. Deze toekenning van de 'wildcard' wordt door middel van loting bepaald.
- De EMVI-criteria moeten een duidelijke plaats krijgen in de beoordelingsystematiek om in het uiteindelijke resultaat mee te gaan wegen.

De groslijstsystematiek geeft gemeenten de mogelijkheid de kwaliteit die aanwezig is bij de aannemers volledig te benutten. Hiermee ontstaat een win-win-situatie: geleverde kwaliteit betaalt zich dubbel en dwars terug.

Pim Kroes
Gemeente Doetinchem

Noten

1. De beschrijving van de GLS is te vinden op de websites van de deelnemende gemeenten. Voor de gemeente Doetinchem is de volgende link te gebruiken: GLS gemeente Doetinchem.
2. De systematiek is in samenspraak met de sector, vertegenwoordigd door Bouwend Nederland, opgezet waardoor er een breed draagvlak is voor deze werkwijze.

vervolg van pagina 5>

het contract en het ervoor zorgen dat een contracteigenaar weet waar hij op moet gaan sturen, maar daar blijft het vaak dan ook bij. Professioneel leveranciers- en contractmanagement staat niet voor niets bij menige aanbesteder in de schijnwerpers.

Doelstellingen vanuit aanbestederszijde en beloften vanuit marktzijde kunnen als sneeuw voor de zon verdwijnen als er geen gerichte aandacht wordt gegeven aan het managen van het contract en de relaties met de gecontracteerde leveranciers. Zorg er als aanbesteder voor dat u in contact blijft met de markt. Niet alleen met de gecontracteerde marktpartijen, maar ook met andere of nieuwe marktpartijen. Zo weet u goed wanneer nieuwe ontwikkelingen zich voordoen en of bijvoorbeeld nieuwe partijen of nieuwe inhoudelijke ontwikkelingen aan de orde zijn.

Dit is relevante informatie voor bijvoorbeeld het bepalen of u overgaat tot het optioneel verlengen van contracten of het uitwerken van een aan-

bestedingsstrategie voor een hernieuwde aanbesteding. De perceelindeling, inhoud van PvE's, de mate van functioneel of technisch specificeren of contractvorm worden immers beïnvloed door hoe de markt er op dat moment voor staat of zich aan het ontwikkelen is.

Het contact met de markt tijdens het contract kunt u ook formaliseren met een marktconformiteitstoets. Een marktconformiteitstoets kan op meerdere manieren worden vormgegeven in een aan te besteden contract. Bijvoorbeeld door vooraf vast te leggen dat het eventuele verlengen van een contract mede afhankelijk is van de marktconformiteit van de oorspronkelijke offerte van de leverancier. Dit kan onder andere worden getoetst door de leverancier een aantal van zijn recent uitgebrachte en vergelijkbare offertes vertrouwelijk aan u voor te laten leggen. De keuze voor welke recente offertes worden vergeleken met de oorspronkelijke is daarbij aan de aanbesteder. Als de recente offertes (na inflatiecorrectie) bijvoorbeeld ten minste vijf procent

voordeliger zijn, kunt u besluiten dat het contract niet wordt verlengd.

Conclusie

Het onderhouden van contacten met de markt is van belang in alle fasen van het aanbestedingsproces: van beleid tot en met het managen van de afgesloten contracten. Zorg ervoor dat u als aanbesteder openstaat voor de inbreng van marktpartijen in al deze fasen. De biedingen worden er alleen maar beter door met een positief effect op uw aanbestedingsresultaten. Ook als u beleidsmatig breder wilt kijken naar wat u zou willen bereiken met een zekere (lokale) leveranciersmarkt zou het opbouwen en onderhouden van contacten met marktpartijen hoog in uw vaandel moeten staan.

Jan-Pieter Papenhuijzen en Fredo Schotanus
Significant



Aanbestedingsrecht in de praktijk
• Mr. M.J.J.M. Essers
• ISBN 9789035246706
• Prijs € 69,50

Tekst en toelichting van de wet
• Mr. J.W.A. Bergevoet
• ISBN 9789035246713
• Prijs € 39,50

Heeft u goed overzicht van het Nederlandse en Europese aanbestedingsrecht?

Met *Aanbestedingsrecht voor overheden* en *Aanbestedingswet tekst en toelichting* heeft u alles bij elkaar in twee overzichtelijke naslagwerken.

Beide uitgaven zijn eveneens opgenomen in de Kennisbank Inkoop en Aanbesteden.

Bestel nu de nieuwste druk van de boeken op

www.reedbusinesseducation.nl