



Communicatie en Inlichtingen

Hoe gaat het nu en hoe kan dat beter?

Congres Beter aanbesteden
Jos van Alphen, 30 november 2018



Open deur

Heldere en open communicatie bij aanbesteden biedt de meeste kans op passende aanbiedingen, een succesvolle samenwerking en is de beste bescherming tegen juridische problemen





Dit niet





En dit ook niet

(omgevingsmanagement 0.2)

Of de paal ook snel zou worden weggehaald, wist de stratenmaker op dat moment nog niet. Het kon hem niet deren. 'Voor mijn part laten ze hem staan. Ik woon hier niet.' Een collega vulde aan: 'De paal wordt vanzelf verplaatst, deze commotie is flauwekul. Het komt allemaal goed. Maar ondertussen laten degenen die hierover gaan zich niet zien.'

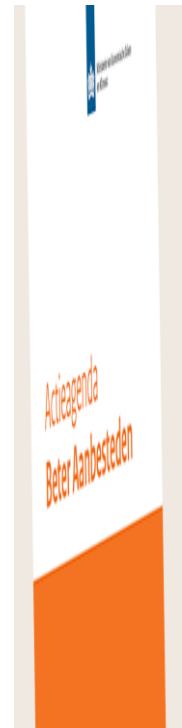


En daarom

Actie 19: Het aandacht vragen voor planning, termijnen en kwaliteit van beantwoording.

De factor tijd is zowel van belang voor de planning van de aanbestedingsprocedure als voor de uitvoering van de opdracht zelf. Aanbestedingsstukken en contracten moeten vaak onder grote tijdsdruk worden gelezen. Daardoor bestaat de kans dat een opdrachtnemer iets cruciaals over het hoofd ziet. Bij het plannen van de aanbestedingen, moet bijvoorbeeld rekening worden gehouden met het tijdig opstarten van de aanbesteding, met de tijd die beoordelingen in beslag nemen en moeten eventuele vertragingen door mogelijke juridische procedures worden ingecalculerd.

Een andere belangrijke factor in de uitvoering van een aanbestedingsprocedure is de kwaliteit van vragenrondes. Als vragen niet serieus genomen worden of onder tijdsdruk beantwoord worden komt dat de kwaliteit van de beantwoording niet ten goede. En daarmee mogelijk ook de kwaliteit van het uiteindelijke resultaat. Datzelfde geldt ook als ondernemers de stukken niet goed lezen. Mondelinge inlichtingenbijeenkomsten kunnen daarbij behulpzaam zijn. Dit is efficiënt en komt de kwaliteit van de vragen en antwoorden ten goede.





Hoog tijd om aan de slag te gaan

Planning:

- Samenstellen van lijst met concrete tips: QIV 2017
- Verspreiding: QI 2018





Wanneer communiceren?

- Voorbereidende fase
- Aankondiging
- Gedurende de procedure
- Uitslag/Gunningsbeslissing
- (Uitvoering opdracht)
- Evaluatie

- En verder.....





Goed om te beseffen

- Meerdere opdrachten gelijktijdig op de markt
- Ondernemers maken keuzes
- Animo is afhankelijk van opdracht en opdrachtgever





Vorbereidende fase

- Kennis van de markt is noodzakelijk
- De markt is in beweging, dus vinger aan de pols
- Consulteren van potentiële inschrijvers is toegestaan
 - Formele marktconsultatie
 - Effe bellen of mailen
- Belangstelling is geen automatisme
 - Regime groslijsten is vaak beklemmend
 - Een aanmelding maakt nog geen inschrijving





Vorbereidende fase: Tip

In Rotterdam doen ze het al. Niet vanwege een gebrek aan kennis, maar omdat een uitvoerend ondernemer kan bijdragen aan een kwalitatief betere specificatie.

Actie 5: Het starten van een pilotproject voor het inzetten van een materiedeskundige marktpartij bij het opstellen van de specificatie.

Indien er onvoldoende kennis in huis is voor het opstellen van de specificatie (bestek, programma van eisen, vraagspecificatie) kan een marktpartij worden ingezet om te komen tot een realistische en evenwichtige invulling van aspecten zoals technische specificaties, uitvoeringsmethoden en fasering, EMVI, een afgewogen risicoverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer en maatwerk op MVI-thema's.



Visitekaartje

De **aankondiging** is een kans om een goede eerste indruk te maken. Weinigen maken daar gebruik van.

Storende tekortkomingen:

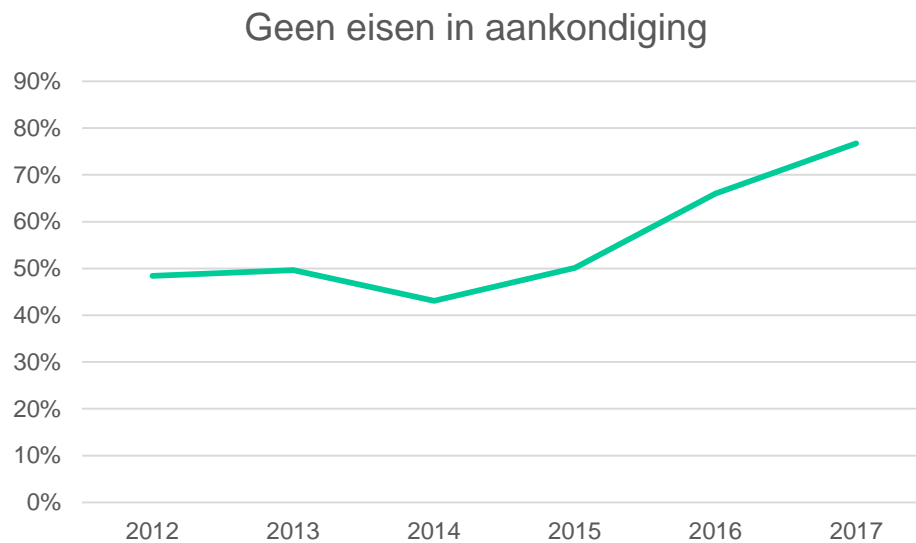
- Omvang van de opdracht
- Nadere gunningscriteria
- Minimum eisen aan inschrijvers



Effect: onnodige downloads en tijdverlies ondernemers



Lak aan wetsvoorschriften

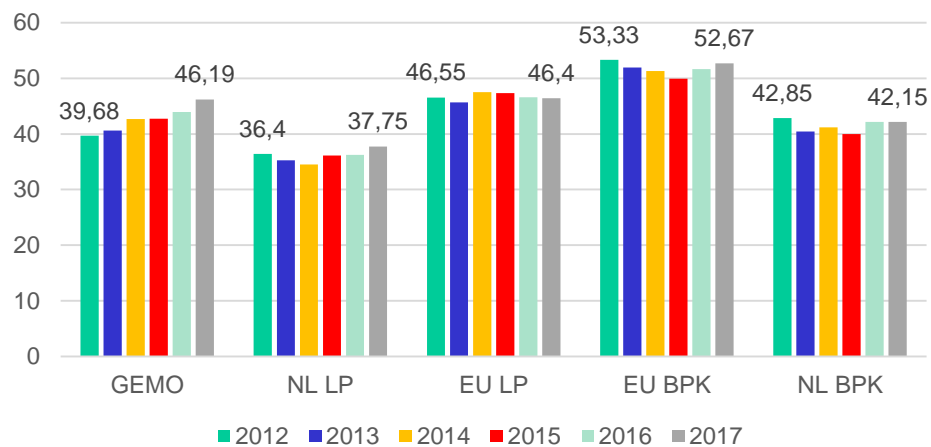


Het percentage onvolledige aankondigingen stijgt van 71% in 2012 naar 91% in 2017.



Termijnen

Gemiddelde looptijd openbare procedures



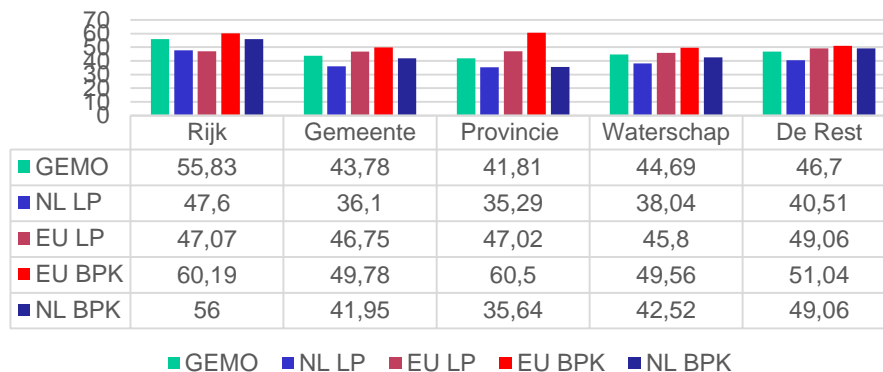
Termijnen op hetzelfde niveau als in 2012

Vertekend beeld door meer Europees/minder Nationaal



Termijnen (2)

Looptijd naar soort opdrachtgever 2015-2017



Lagere overheaden NL Beste PKV: 5 daagjes extra
Termijnen Rijk veel ruimer: ook nationaal



Looptijd procedures te krap?

- Prijzen en bedenken/uitwerken oplossingen gaan vaak hand in hand
- Tijdvreters zijn ontwerpopgave en afwijkende risico's
- Kwalitatieve gunningscriteria: soms wel/soms niet



Voorkeur voor ruime termijn
of compacte procedure?



Tip: Programmeer uitloop in uw planning

Datum publicatie:	6 november 2018
Datum aanbesteding:	5 december 2018
Aanvang werk:	16 januari 2019
Opleveren werk uiterlijk	1 juni 2019

Vragen in nota van inlichtingen:

De door OG verlangde afmetingen (natuursteen) zijn dusdanig specifiek dat de markt geen garantie kan geven op de levertijden. Dit is zeker gezien boete van maximaal 20% een behoorlijk risico. Wij willen OG vragen hoe hij dit ziet?

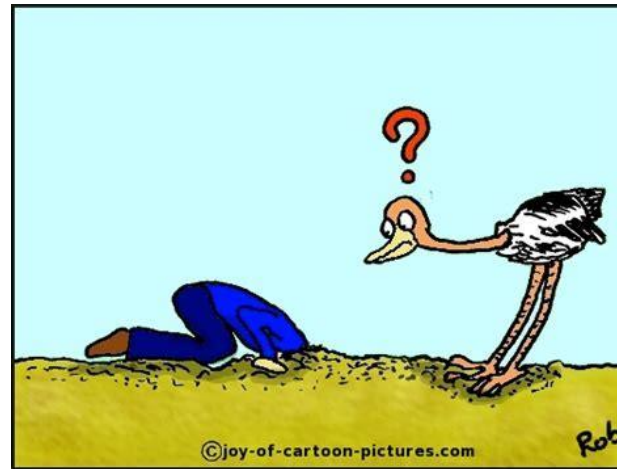




De aanbesteder toont 'begrip'

Antwoord op de gestelde vraag:

Aanbestedende dienst kan daar nu niets over aangeven, het is aan de inschrijvers om een inschrijving te doen conform het bestek en daarbij rekening te houden met de projectrisico's.





Hans?

Hoe zat het ook alweer met dat bouwteam?

Het probleem is kleiner als je een contract gebruikt als een vertrekpunt en de details van de opgave in goed overleg met elkaar kunt afstemmen.

Kun je ook op onderdelen van de opdracht bouwteams?





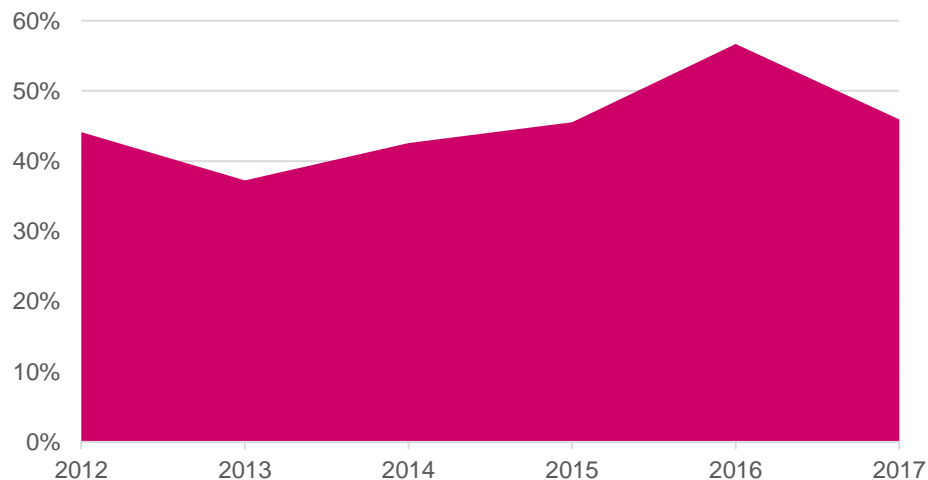
Inlichtingen: deadline vragen stellen

Wettelijk voorschriften:

1. Alle tijdig gestelde vragen moeten worden beantwoord.
2. Uiterste termijn voor het geven van inlichtingen.

Vragen zijn tijdig gesteld als ze redelijkerwijs beantwoord kunnen worden voor het verstrijken van de termijn Aanbestedingswet

Vroege deadline stellen vragen





Inlichtingen: extra tijd inruimen

Gids Proportionaliteit:

1. Ingrijpende wijzigingen in de opdracht
2. Rekening houden met kans dat beantwoording leidt tot nieuwe vragen
3. Wezenlijke wijzigingen in de aanbestedingsvoorschriften > Rectificeren

Meteen oppakken:

Vragen die een grote impact (kunnen) hebben op de opdracht of het verloop van de procedure; klachten

Behandelen volgens planning:

Vragen over details





Hoe om te gaan met klachten?

Iedere aanbesteder doet het anders:

- Gewoon behandelen als een normale vraag
 - Geen klachtenprotocol
 - Klachtloket als beantwoording niet naar wens is
- Speciale behandeling
 - In samenspraak met projectteam
 - Behandeling door 'onafhankelijk' loket
- Paniek!
- Negeren

Gewenst: uniform protocol



Hoe om te gaan met klachten?

Iedere inschrijver doet het anders:

- Vriendelijk vragen stellen
 - En het nog een keer netjes te vragen als het antwoord niet naar wens is
- Afwachten of een ander de koe bij de hoorns neemt
 - Dubben: zal ik nou wel of niet
- Expliciet bezwaar maken
 - Oplossing aandragen

Kans op succes is onbekend
Reactie aanbesteder is onvoorspelbaar





Begrijpen we elkaar?

Het grote gevaar bij inlichtingen vragen en verstrekken:
Wat er staat is niet altijd wat je bedoelt.

Een inlichtingenbijeenkomst kan helpen. Maar dat gebeurt
niet zo vaak.



Oplossing?

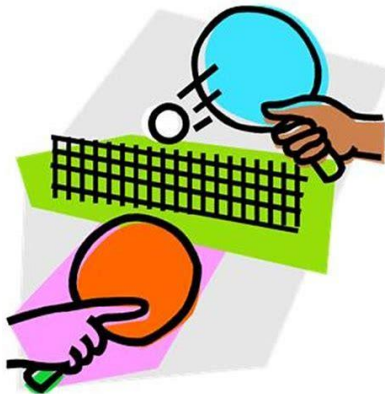




Ongewenst

Vraag en antwoord
Over en Weer
Oplossing: Ga in gesprek

Op de valreep vragen
Is het echt belangrijk?
Dan toch maar doen





Uitslag/gunningsbeslissing

- Aanbestedingen moet transparant verlopen
- Maar communicatie van uitslag en gunning is schimmig
- Inschrijfprijzen worden vaak niet bekend gemaakt
- Tekst en uitleg gunningsbeslissing vaak summier
- **Wel vaak aanbod om nadere toelichting te geven**
- Maar niet op papier.





Terug naar live bijwonen?

- Inschrijvers willen graag snel geïnformeerd worden over hun positie en kans op verwerving opdracht
 - Toetsing marktconformiteit
 - Er lopen andere aanbestedingen
- Inschrijvers willen bevestiging van eerlijk handelen
- Bijwonen opening van inschrijfbiljetten wordt hogelijk op prijs gesteld
- Met de huidige techniek kan dat ook op afstand





Communicatie tijdens de uitvoering

- Nog steeds veel argwaan bij klassieke contracten
Waarom komt de aannemer nu pas met zijn opmerkingen?
- EMVI-beloften monitoren. Hoe dan? En wat als...?
Een sanctiebepaling van 1,5 regeltje is niet genoeg
- Tendens naar meer samenwerking
Sluit aan bij ontzorgingsbehoefte
- Vaker een bouwteam
Actie 11 Beter Aanbesteden: Ruimere uitvraag



Lijst met concrete tips

Laten we samen een begin maken

Uw suggesties zijn welkom

E-mail: aanbesteding@bouwennederland.nl

