

Bureau Inkoop en Aanbestedingen
Zuidoost-Brabant

bizob

Concurrentiegerichtede dialoog in ICT

Rob van Unnik

Sandra van Kasteren-Kluytmans



Agenda

- Aanbestedende dienst en scope
- Voorgeschiedenis
- Klantvraag
- Oplossing
- Onze invulling
- Ervaringen

GR Samenwerking Kempengemeenten

5 gemeenten:

Bergeijk

Bladel

Eersel

Oirschot

Reusel-De Mierden

88.000 inwoners

42.000 ha

Sinds 2010



Scope

- BAG: Basisregistratie Adressen en Gebouwen
- BGT: Basisregistratie Grootschalige Topografie
- Wkpb: Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen
- BRK: Basisregistratie Kadaster
- Viewer: visualisatie van gegevens

Voorgeschiedenis (1)

- Huidige leverancier van geo-applicaties kondigt forse tariefsverhogingen aan.
- KING organiseert marktverkenning met 17 leveranciers.
- SSC de Kempen besluit geo-applicaties opnieuw aan te besteden als integrale oplossing en organiseert hiervoor zelf een marktverkenning.

Voorgeschiedenis (2)

Bevindingen marktverkenning SSC de Kempen:

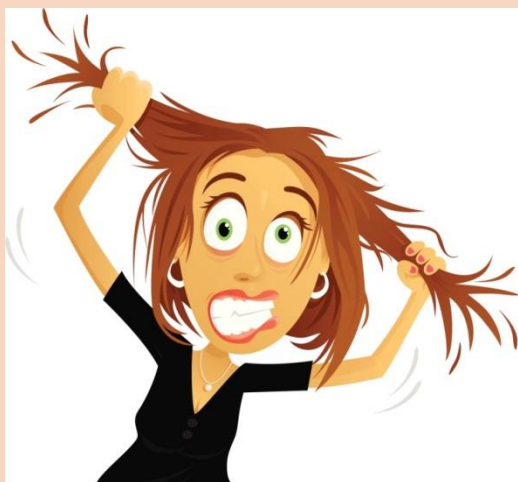
- 1) Onvoldoende inhoudelijke kennis aanwezig
- 2) Integraliteit steeds belangrijker
- 3) Traditioneel PvE ongeschikt i.v.m. (on)voorziene ontwikkelingen

Vraag vanuit de klant

“Kunnen we geen mantel-/raamovereenkomst sluiten met een leverancier met wie we leveringsvoorwaarden, integraliteit en technische randvoorwaarden als vertrekpunt vastleggen? Met als doel een partner, waarvan de oplossingen aan alle eisen en wensen blijven voldoen en zoveel mogelijk integraliteit bieden.”

Hoe zouden jullie hierop reageren?

Stress



Terughoudend



Enthousiast



Oplossing

Concurrentiegerichtete dialoog

Wanneer kun je de concurrentiegerichte dialoog toepassen?

- Er kan niet worden voorzien in de behoeften van algemeen belang.
- Het moeten ontwerp- of innovatieve oplossingen betreffen.
- Er zijn specifieke omstandigheden waardoor er niet kan worden gegund zonder voorafgaande onderhandelingen.
- De technische specificaties kunnen niet nauwkeurig genoeg worden vastgesteld.
- Er zijn alleen onregelmatige of onaanvaardbare inschrijvingen gedaan.

Wat zegt PIANOo?

*De concurrentiegerichte dialoog biedt de ruimte voor geschikte partijen om **verschillende oplossingen** aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst **in de dialoog** samen met deze deelnemers de voorgestelde oplossingen **nader uitwerken** en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) **het best in zijn behoefte kan voorzien.***

Argumenten

Complexe opdracht:

- Integrale oplossing, partnering tussen marktpartijen benodigd
- Huidige situatie teveel onzekerheid
- Lastig om PvE sluitend te maken

Dus zoeken naar ruimte in het contract

Samen met de markt

Invulling procedure

- Selectiefase
- Dialoofase
- Inschrijvingsfase

Selectiefase

- Vooraankondiging
- Publicatie selectieleidraad
- Startbijeenkomst
- Nvl

Resultaat: 3 aanmeldingen

Dialoggesprekken

- 3 gegadigden
- 3 rondes
- Per ronde 2,5 uur per gegadigde
- Maximaal 2 dialogen op een dag
- Tussendoor geen gedeeltelijke inschrijvingen en/of beoordelingen

Resultaten

- **Ronde 1:** aanpassing scope en scherpere omschrijving van gunningscriteria mbt ontwikkelingen en partnership
- **Ronde 2:** Eisen verscherpt/verlicht/toegevoegd/verwijderd, wensen toegevoegd (schriftelijk en demonstratie)
- **Ronde 3:** SLA op basis van DVO met de gemeenten, opbouw prijzenblad, spreiding van eenmalige kosten, marktconformiteit onderdeel gemaakt van gunning, weging gunningscriteria aangepast.

Inschrijvingsfase

- Publicatie inschrijvingsleidraad
- Nvl

Resultaat: 2 inschrijvingen incl. demonstraties

Wat heeft het opgeleverd?

- Een PvE dat beter aansluit bij hetgeen de markt kan bieden
- Betere gunningscriteria
- Betere overeenkomst
- Meer begrip en vertrouwen tussen opdrachtgever en de markt.
- Ervaring met de concurrentiegerichte dialoog.

Wat zouden we anders doen?

- Onderwerp ronde 1 was (te) abstract, waardoor weinig dialoog.
- Meer tijd tussen dialoogrondes.

Randvoorwaarden

- Aanbestedende dienst moet open staan en enthousiast zijn.
- Voldoende tijd en capaciteit beschikbaar.
- Van beide kanten de juiste personen aan tafel bij de dialoog.
- Aanbestedende dienst zal keuzes moeten maken, omdat de procedure veel ruimte geeft t.a.v. de invulling.
- Denk ook na over een tenderkostenvergoeding.

Vragen?



- Sandra van Kasteren-Kluytmans: s.vankasteren@bizob.nl
- Rob van Unnik: r.vanunnik@bizob.nl