

BETER AANBESTEDEN

bizob

*Aan de slag met actiepunt 5:
Adviserende marktpartij*

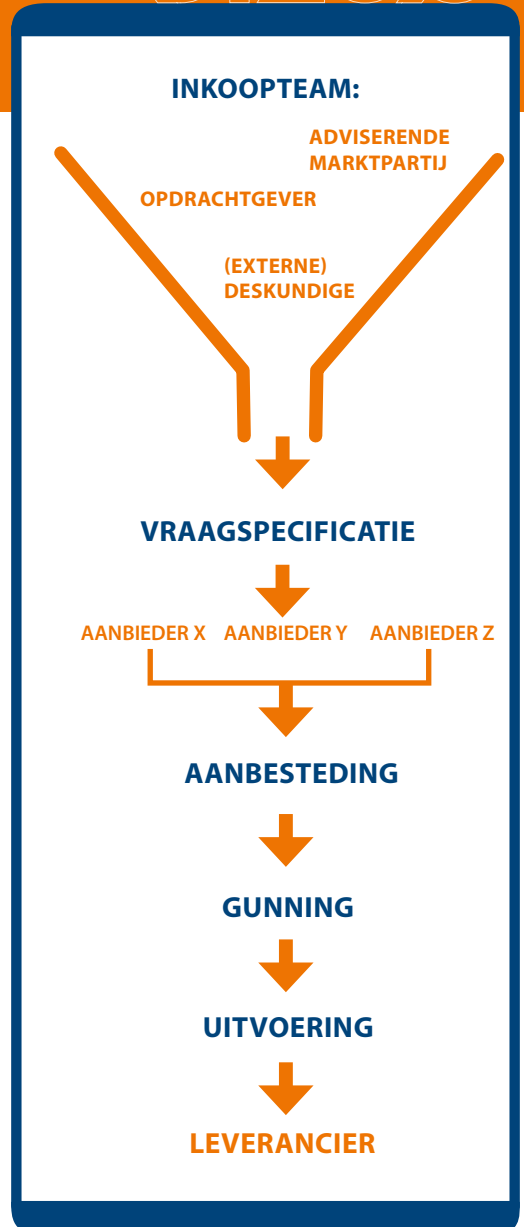
INLEIDING

Eén van de hoofdthema's uit het project 'Beter Aanbesteden' is het verbeteren van de kennis en kennisuitwisseling tussen ondernemers en de aanbestedende dienst. In dit kader heeft het regioteam in Zuid-Oost Nederland het volgende actiepunt geformuleerd: 'Betrek materiedeskundige marktpartij en bij het opstellen van de specificatie.' Bizob is hiermee aan de slag gegaan in een aantal pilot projecten en tot een concrete uitvoering gekomen.

AANPAK

Een marktpartij wordt gevraagd om als adviserende partij aan te sluiten bij het inkoopteam. De adviserende marktpartij werkt samen met het inkoopteam de (vraag)specificatie (het bestek/ PvE) uit, voorafgaande aan de aanbesteding. Om belangenverstremgeling te voorkomen mag de adviserende marktpartij vervolgens niet inschrijven op die specifieke aanbesteding.

Deze vorm van het vroegtijdig betrekken van ondernemers bij het inkoop- en aanbestedingsproces, ook wel Early Contractor Involvement genoemd, is een aanvulling op andere mogelijke vormen zoals een marktconsultatie of standaardisatie door middel van besteksystematiek.



VOORDELEN

Door de marktpartij onderdeel van het inkoopteam te maken en deze onafhankelijk advies te laten geven kan het volgende worden bereikt:

- Een betere afstemming tussen de leefwerelden van markt en aanbestedende diensten: de markt en overheid zullen elkaar beter begrijpen.
- Een open vorm van communicatie: de marktpartij heeft geen belang bij de aanbesteding en zal een eerlijk, volledig en objectief advies kunnen geven. Bij marktconsultaties laat men doorgaans niet het achterste van de tong zien.
- Ruimte voor de meest optimale uitvoeringsmethoden (Bijvoorbeeld fasering, verkorten van de doorlooptijd).
- Ruimte voor total cost of ownership benadering door beter inzicht in de kostenstructuur.
- Minder verspilling door over- of onderspecificatie en/of mismatch tussen behoefte van de opdrachtgever versus mogelijkheden van de markt.
- Een afgewogen risicoverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- Doeltreffende emvi-criteria op echt onderscheidende factoren aangedragen door de marktpartijen.
- Maatwerk op MVI-thema's (duurzaamheid, social return, MKB-vriendelijk) en daarmee vergroten van de impact en haalbaarheid.
- Concretiseren van veiligheidsmaatregelen.
- Anticiperen op contractmanagement fase.

CONCRETE INVULLING

De opdrachtgever maakt afspraken met de desbetreffende branchevereniging over het aanmelden van projecten. De branchevereniging draagt de meest geschikte marktpartij voor die kan en wil aansluiten in het inkoopteam (doorgaans buiten de relevante geografische regio). De opdrachtgever stemt formeel in met de geselecteerde adviserende marktpartij. Deze marktpartij neemt deel aan de voorfase en werkt samen met het inkoopteam de vraagspecificatie (het bestek) uit. Hiervoor krijgen zij een nader overeen te komen vergoeding. Voorafgaande wordt er een eenvoudige geheimhoudings-/afstandsverklaring getekend. Daarna volgt het aanbestedingstraject waarbij de adviserende marktpartij niet mag deelnemen.

AANDACHTSPUNTEN

- Marktvorm moet passend zijn (bijvoorbeeld beperkt toepasbaar binnen oligopolische marktsituatie).
- Project moet passend zijn voor deze aanpak (voldoende ruimte voor aanpassing en input).
- Sterk projectmanagement om de verwachtingen ten opzichte van de verschillende belanghebbende te managen (opdrachtgever, marktpartijen, branche, traditionele adviseurs etc.).
- Geen voorkennis bij inschrijvers (ook niet in de holdingstructuur) en waarborgen van bedrijfsvertrouwelijke informatie.
- Beschikbaarheid en de wil van goed adviserende marktpartijen (i.v.m. kennis, competenties en eigen concurrentiepositie).

MEER INFORMATIE?

Neem contact op met:

Douwe van de Goorberg, Inkoopmanager
T. 0499 583471

