



Meedoen aan de aanbesteding



Sociaal domein
Achterhoek



Programma

- *Open House tot en met slechts één winnende partij*
- *Het juridisch kader op hoofdlijnen: objectiviteit, transparantie en proportioneel*
- *De rol van de nota van inlichtingen*
- *Het opnemen van het samenwerkingsverband in de inschrijving als combinatie of hoofd- en onderaannemerschap*
- *Hoe het zit met aansprakelijkheid en belangen*
- *De analyse en een strategie bepalen*
- *Organiseren van de inschrijving: volledig tijdig en compleet indienen*
- *PAUZE*
- *Beantwoording vragen en aanvullende vragen*

Verschillen en overeenkomsten offerten en/of aanbesteding

Het format en de regels zijn vastgelegd.

Bij een aanbesteding geldt objectiviteit, transparantie en proportionaliteit.

Een mond vol...

Onthoud: gelijke monniken - gelijke kappen!

Trends bij inkoop

- Samengaan van zorg en welzijn;
- Inkoop arrangementen volledig aanbod;
- Veranderingen inkoop:
Minder aanbieders meer samenwerking versnippering.

Inkoopvormen WMO en Jeugdwet

Sociale en Andere Specifieke diensten (SAS-procedure):

- Raamcontracten met Open House procedures;
- Selecterende aanbesteding waarbij een of een beperkt aantal partijen wordt gegund;
- Subsidietenders en 'vrije' subsidies.

Proportionaliteit

Het proportionaliteitsbeginsel houdt in dat de keuzes die een aanbestedende dienst maakt in redelijke verhouding dienen te staan tot de aard en omvang van de aan te besteden opdracht. Dit als het gaat om de eisen en voorwaarden die zij stelt bij een aanbesteding.

Transparant

Vooraf moet met een voor iedereen leesbare beschrijving duidelijk zijn wat er verwacht wordt.

Beslissingen moeten duidelijk worden gemotiveerd.

Gelijke behandelingen/ objectief

Er mogen geen discriminerende factoren aanwezig zijn bij een aanbesteding waardoor de een meer kansen krijgt dan de ander. Iedereen moet objectief en op dezelfde wijze behandeld worden en iedereen moet dezelfde informatie krijgen.

Gelijke behandelingen/ objectief

Er mogen geen discriminerende factoren aanwezig zijn bij een aanbesteding waardoor de een meer kansen krijgt dan de ander.

Iedereen moet objectief en op dezelfde wijze behandeld worden en iedereen moet dezelfde informatie krijgen.

Non-discriminatie

Er mag geen onderscheid naar nationaliteit gemaakt worden.

Stelling 1:

Het vereisen van het spreken van de Nederlandse taal
is een schending van het non-discriminatiebeginsel.

Stelling 2:

Een gemeente wil de huishoudelijke hulp aan 1 aanbieder gunnen voor de hele stad?

De aanbesteding is op 1 november 2018 afgerond en het traject zal per 1 januari 2019 worden uitgevoerd door de nieuwe aanbieder.

Het gaat om 8.000 klanten voor de huishoudelijke hulp.

Stelling: Dat mag want de aanbesteding is volgens de regels opgesteld.

Gunnings- en selectiecriteria

Selectiecriteria gaan over de AANBIEDER

- Uitsluitingsgronden
- Geschiktheidseisen
 - eisen aan de technische en beroepsbekwaamheid;
 - eisen om het financiële en economisch draagvlak aan te tonen;
 - eisen inzake de beroepsbevoegdheid.

Gunningscriteria gaan over de AANBIEDING

Voorbeeld Gunningscriterium (1/3)

Continuïteit van zorg aan onze burgers is voor ons van primair belang. Daarom hebben wij een aantal aanvullende vragen in het kader van deze continuïteit:

1. Hoe garandeert u de continuïteit van zorg wanneer een aanzienlijk deel van het personeel van XXX besluit niet over te stappen naar YYY?
2. Hoe garandeert u de continuïteit van zorg maar ook van uw bedrijfsvoering als een aanzienlijk deel van de cliënten (15-20%) niet wil overstappen naar YYY?

Voor beide vragen wensen wij een **duidelijke onderbouwing** te ontvangen waaruit blijkt dat u in staat bent om in beide gevallen de continuïteit van zorg (en bedrijfsvoering) te garanderen.

Voorbeeld Gunningscriterium (2/3)

Samenwerking

De aanbieder dient in een document te beschrijven aan welke samenwerkingsactiviteiten hij deelneemt en welke rol de aanbieder daarin vervult.

De beantwoording wordt aan de hand van de volgende aspecten beoordeeld:

- Regionale samenwerking;
- Gebied/vakgebied waarin samenwerking plaatsvindt/plaatsvond;
- Integraliteit;
- Met hoeveel partners wordt samengewerkt;
- Voorliggend veld;
- Vindt er samenwerking met gemeenten plaats?
- Frequentie van samenwerking.

Voorbeeld Gunningscriterium (3/3)

Toegang

De aanbieder dient in een document weer te geven hoe de samenwerking met de toegang/toegangsverlener wordt vormgegeven binnen de organisatie.

Hoe beantwoord je een gunningscriterium?

- Lees inkoopdocument goed (inleiding / doel);
- Lees programma van eisen en wensen goed;
- Wat is de vraag en de vraag achter de vraag: wat & waarom?
- Stellen we er nog een vraag over (Nota van Inlichtingen)?
- Let op de terminologie
- Wat zijn de gunningscriteria?
- Hoe is de beoordeling?
- Wat is het gewicht van de vraag in de totale beoordeling?

Reader: 5. Gunfactor

Punten halen

Bij de gunning gaat het om het halen van de top!

Vergelijken met een sportprestatie.

Voorbeeld beoordelingscriteria

Scoretabel	
Beschrijving van de beoordeling	Cijfer
<i>De weergegeven situatie overtreft ruimschoots de verwachtingen van het beoordelingsteam en wordt als uitmuntend beschouwd</i>	10
<i>De weergegeven situatie voldoet aan de verwachtingen van het beoordelingsteam, overtreft deze op een of enkele onderdelen en wordt als geheel als goed beschouwd</i>	8
<i>De weergegeven situatie voldoet aan de verwachtingen van het beoordelingsteam, en wordt als geheel als voldoende beschouwd</i>	6
<i>De weergegeven situatie voldoet deels aan de verwachtingen van het beoordelingsteam, maar wordt als geheel als onvoldoende beschouwd.</i>	3
<i>De weergegeven situatie voldoet niet aan de verwachtingen van het beoordelingsteam, en wordt als geheel als onvoldoende beschouwd.</i>	0

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

Het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEAD).

Hiervoor krijgt u een e-learning toegezonden.

Best Value Procurement

Bij prestatie-inkoop wordt het principe om veel eisen te stellen aan de inschrijvende partij losgelaten. De opdrachtgever schrijft veel minder standaarden en minimumeisen voor om de kwaliteit van de opdracht te garanderen.

- de expertise van de opdrachtnemer;
- het transparant maken van de behaalde resultaten van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.

Het resultaat voor BPV = prestatie-inkoop

- een betere samenwerking en afstemming in de keten;
- meer mogelijkheden voor de opdrachtnemer om zich te onderscheiden van zijn concurrenten;
- minder meerwerk en minder vertraging;
- een hogere klanttevredenheid.

De verschillende fase bij prestatie-inkoop

Vorbereidingsfase

Beoordelingsfase

Concretiseringsfase

Het gaat hier om het verder verduidelijken en concretiseren van de aanbidding. Mocht in deze fase blijken dat de beoogde opdrachtnemer niet aan de eisen voldoet, dan kan deze fase opnieuw worden doorlopen met de één-na-beste inschrijving. Indien de concretiseringsfase naar tevredenheid verlopen is, volgt de gunning van het contract en de uitvoering ervan.

Uitvoeringsfase

Er is een gedetailleerde planning.

De risico's en de mogelijkheden om die risico's te beperken zijn helder gedefinieerd.

De afbakening van het aanbod van de opdrachtnemer is scherp en duidelijk.

Er zijn prestatie-indicatoren vastgesteld.

Prestatie-inkoop en aanbestedingen

Prestatie-inkoop is geen aanbestedingsprocedure, zoals de meervoudig onderhandse procedure.

Het is een manier van denken en werken, die ook effect heeft op de wijze waarop een aanbestedingsprocedure wordt doorlopen.

Uiteraard moeten de aanbestedingsprincipes van transparantie, objectiviteit en non-discriminatie worden toegepast.

Van start en 'o, ja'... jullie kunnen ook niet meedoen

Kick-off:

- Analyse;
- Inschrijfstrategie;
- Taakverdeling;
- Go/ No Go;
- Volledig, compleet en op tijd.

Inhoud inkoopdocumenten

- Aanbestedingsleidraad, toegangsdocument, subsidieregeling
- Programma van Eisen en Wensen
- Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEAD)
- Concept Raamovereenkomst
- Of: Basis- en deelovereenkomst
- Nota van Inlichtingen
- Invulformulieren (alg. gegevens, referentie, gunningscriteria,..)
- Kostprijsanalyse / Tarieven
- etc ...

Algemeen overzicht bewijsstukken

- KvK (en van concern indien van toepassing);
- GVA;
- Verklaring Belastingdienst;
- Verzekeringspolis;
- Kwaliteitscertificaat;
- Jaarverslagen (meestal van drie jaar);
- Referenties.

Voorbeeldvragen inkoop

Omschrijf

- de organisatiekenmerken van uw organisatie
- de visie van uw organisatie
- de problematiek en/of beperkingen waarin de organisatie gespecialiseerd is
- de kansen die de organisatie ziet voor verdere transformatie en innovatie

Organiseren voortraject

- Wie doet wat?
- **Netwerken/ lobby:**
- Hoe draag je de opgedane informatie over?
- Relevante informatie herkennen!
- **Volgen aanbestedingsmeldingen**
- **Ken je data en termijnen:**
- Breng looptijden en opties tot verlenging in kaart.

Aanbesteding OP HOOFDLIJNEN

Aanpak

- Melding op internet (herkennen);
- Set inkoopdocumenten verzamelen;
- Voorbereiding;
- Kick-off;
- Aan de slag!
- Dien tijdig in.

Vorbereiding en organisatie kick-off (1/2)

- Uitgangspunt: visie en doelstellingen organisatie;
- Wanneer wel en wanneer niet meedoen?
- Draagvlak, alloceer tijd;
- Analyse bestek;
- Maak actielijst → To Do-lijst (tool);
- Bepaal wie je nodig hebt bij besluit Go/No Go;
- Go/No Go: commitment van de organisatie!

Vorbereiding en organisatie kick-off (2/2)

Maak planning (m.b.v. tool):

- Koppel acties aan rollen mét interne en externe deadline(s);
- Belangrijke data: stellen van vragen en indienen inschrijving;
- Las ook reviewsessies in: check o.m. gunningscriteria;
- Regel de handtekeningen (tekenbevoegdheid) ruim op tijd;
- Organiseer datum kick-off (ruim van te voren aankondigen/stukken lezen);
- Regel vier-ogenprincipe;
- Hoe en wat indienen? Check aanbestedingsplatform;
- Deadline -/- **x** werkdagen (x = 3 à 4).

Proces (1/2)

Kick off (met alle betrokkenen):

- Analyse;
- Go/No Go;
- Stel de strategie vast;
- Check To Do-lijst & planning;
- Maak vervolgafspraken.

Aan de slag!!

Bewaak de voortgang, stel waar nodig bij (ook in planning).

Proces (2/2)

Eindreview alle documenten waaronder:

- Inschrijvingsvoorwaarden & vormvereisten;
- Uitsluitingsgronden & geschiktheidseisen;
- Gunningscriteria;
- Controle bewijsstukken.

Vier-ogenprincipe

Compleet, juist & tijdig indienen!

Wanneer doe je mee en doe je altijd mee? (1/2)

Gedegen analyse aanbesteding is een must

Zodra de aanbestedingseisen en wensen van de gemeente bekend zijn, ga je van start met een gedegen analyse:

- Wat vraagt deze gemeente nu precies van onze organisatie?
- Past dit bij onze visie en doelstellingen?
- Past dit bij onze bestaande praktijk?
- Wat is onze positie t.o.v. de concurrentie en in de keten van zorg en welzijn?

Wanneer doe je mee en doe je altijd mee? (2/2)

- Kunnen we volwaardig meedingen (winnen)?
- Wat zijn de prijsaspecten en hoe verhouden deze zich tot onze kostprijzen?
- Doen we (zelfstandig) mee of in een samenwerkingsverband?
Of als onderaannemer?
- Met welke diensten schrijven we in?
- Wat zijn voor jouw organisatie showstoppers?

Samenwerken voorbereiden

- Het start met een gezamenlijke visie en ambitie;
- Wat zijn de sterke punten?
- Intentieovereenkomst;
- Samenwerkingsovereenkomst.

Samenwerken DO's en DON'Ts

Niet

- Tot de laatste komma vastleggen;
- Niks of alles vastleggen.

Wel

- Ambitie en visie delen;
- Vertrouwen uitspreken;
- Toegevoegde waarde benoemen;
- Vastleggen op hoofdlijnen.

Samenwerken binnen de aanbesteding

Opties

- Hoofdaannemer met of zonder onderaannemers;
- Combinatie met of zonder onderaannemers.

Beroep doen op de technische draagkracht

- Via de onderaannemer voldoen aan de eisen van de aanbestedende dienst.

Mogelijke KPI's zorgaanbieder (1/2)

- Prijs;
- Hoeveelheid;
- Resultaat op klantniveau;
- Tijdigheid;
- Borgen van kennis & ervaring;
- Innovatie;
- Klanttevredenheid;
- Rapportageverplichtingen.

Mogelijke KPI's zorgaanbieder (2/2)

- Accountantsverklaring;
- Facturering/declaraties;
- SROI;
- Wachtlijstbeheer;
- Communicatie;
- Netwerk;
- Bereikbaarheid.

Invloed na contractering

Gedurende looptijd contract: proactief meedenken,
input geven, bouw goede relatie op → 'partnerschap':

Na contractering:

- Dialoogsessies;
- Fysiek en digitaal tafeloverleg.

Regie aanbestedingsproces (2)

Kick off: Analyse bestek, eisen wensen en planning.

- Onderscheidend vermogen;
- Gunfactor;
- Wat zijn de buying reasons?
- Winstrategie.

Geef antwoord op de vraag:

- Onze organisatie is onmisbaar voor onze opdrachtgever, omdat...
- Onze organisatie is onmisbaar voor onze klanten, omdat...

Lezen en schrijven (1)

1. Hoofddoelstelling van de gemeente?
2. Wat is het echte probleem?
3. Welke gunningscriteria?
4. Hoe wordt er beoordeeld? Beoordelingscriteria?
5. Let op terminologie en sluit daarop aan.
... burgers, cliënten, inwoners,

MAAK GEBRUIK VAN DE ANALYSE!

Lezen en schrijven (2)

- Opbouw logisch en conform vraag (structuur);
- Antwoord op alle vragen en deelvragen (ontleed vraag);
- Is er smart geschreven?
- Is er actief geschreven? Wat is actief schrijven?
- To the point;
- → Less is more!

Schrijftips

- Geef antwoord op de vraag en op alle onderdelen ervan;
- Structureer je antwoord;
- Schrijf actief;
- Vermijd hulpwerkwoorden zoals worden, hebben, willen, kunnen;
- Antwoord SMART;
- Wees concreet;
- Gebruik spellingscontrole;
- → Vraag collega om antwoord tegen te lezen.

Overige tips

- Start tijdig, maak planning;
- Stel vragen bij onduidelijkheden;
- Vul de formulieren altijd juist en volledig in;
- Houd je aan de vormvereisten;
- Ondertekening door tekenbevoegde (anders met mandaat);
- Bewijsstukken 'op de plank';
- Hanteer vier-ogen principe;
- Lever tijdig in.

Veel succes!

Einde!

Heb je nog vragen?

Neem contact met ons op!

Wil je alles weten over Wmo en Jeugdwet aanbestedingen? En wil je de kans aanzienlijk vergroten dat je aanbestedingen binnen deze sector wint? Kom naar de Basistraining, de training Organiseren en/of de Masterclass!



Astrid Buis
06-5160 3085
astrid@buisadvies.nl
www.buisadvies.nl



Priscilla van der Poel
06-1437 1814
priscilla@buisadvies.nl
www.buisadvies.nl

Voor meer informatie: <https://www.ni-ac.nl/cursussen/3daags-trainingsprogramma-zorg-en-welzijn/>



BUIS ADVIES
samenwerken aan
**betere zorg, welzijn
en participatie**

Meedoen aan de aanbesteding - Sociaal Domein
Achterhoek- 25 augustus 2020