

## **Elektronische aanbestedingsproject Reïntegratietrajecten door de gemeenten Heerenveen en Ooststellingwerf**

### Situatie

Heerenveen en Ooststellingwerf zijn twee aangrenzende, Friese gemeenten die op projectbasis op meerdere gebieden met elkaar samenwerken. Zo hebben zij ook samengewerkt in de aanbesteding van reïntegratietrajecten.

Medio 2002 is gemeente Heerenveen gestart met het opstellen van het benodigde bestek voor haar aanbestedingsproject. 1 januari 2003 wordt als streefdatum gesteld, zodat men vanaf die datum met de geselecteerde reïntegratiebureaus van start kan gaan. Voor deze datum dient de aanbesteding afgerond te zijn en de contracten afgesloten te worden.

Doordat de gemeente Heerenveen van mening is dat de cliënt, voor wie het reïntegratietraject wordt opgesteld centraal staat in het project, vergt het verwoorden van deze eisen en het opstellen van het bestek meer tijd dan vooraf gedacht. Na een wisseling in de projectgroep wordt het bestek pas in oktober 2003 afgerond, waardoor er slechts twee maanden resteren waarin de aanbesteding afgerond dient te worden.

Gedurende het traject is de gemeente Heerenveen in gesprek geraakt met de gemeente Ooststellingwerf, die ook bezig is met de aanbesteding van reïntegratietrajecten. Na enige gesprekken blijkt het opgeleverde bestek voor beide gemeenten acceptabel, zodat besloten wordt om de krachten te bundelen voor de rest van het aanbestedingsproject.

Uitgangspunt daarbij is dat wordt vastgehouden aan de ingangsdatum van 1 januari 2003. Om deze datum te halen wordt op basis van een aanbeveling van een landelijk gerenommeerd adviesbureau, de hulp ingeschakeld van Commerce-hub.

### Aanpak

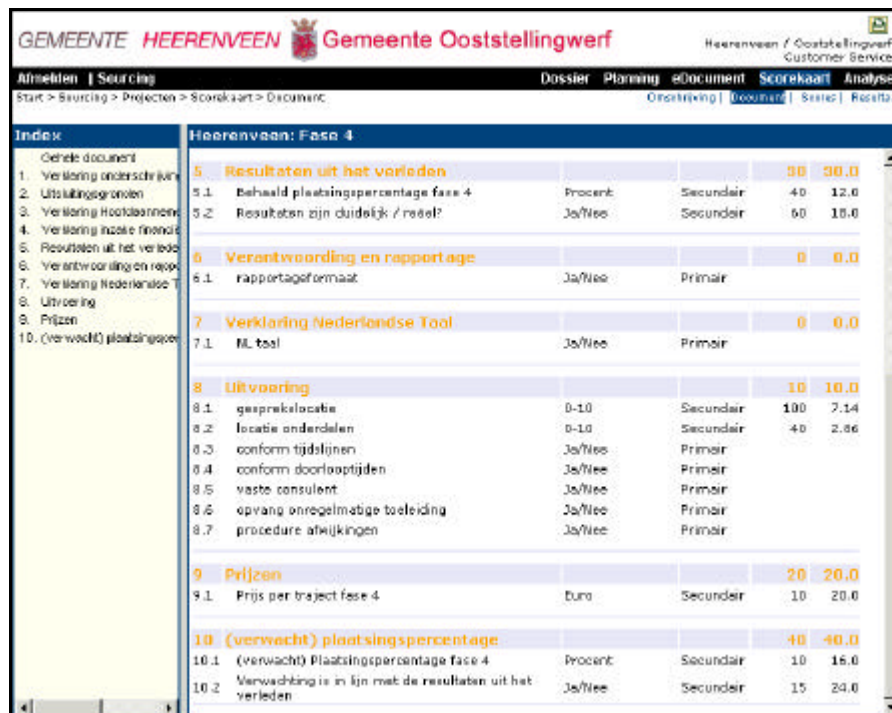
Met behulp van de elektronische hulpmiddelen en methodieken van Commerce-hub dient de streefdatum gehaald te worden, waarbij tegelijkertijd de zorgvuldigheid van het aanbestedingsproject gewaarborgd moet blijven. Gezien de tijdsdruk besluiten de gemeenten het gehele aanbestedingstraject elektronisch te verzorgen.

Hiertoe wordt het bestek ingevoerd als eDocument (vragenlijst) binnen het eSourcing platform. Het bestek kan op deze wijze elektronische aan de geïnteresseerde leveranciers worden verspreid, zodat zij op gestructureerde en eenvoudige wijze hun inschrijving kunnen indienen. Figuur 1 toont een deel van het gebruikte eDocument.



Tegelijkertijd worden de scorekaarten opgesteld. Een scorekaart stelt de inkoper in staat op snelle wijze de inschrijvingen te evalueren, door per vraag een gewicht (maximale aantal punten) te definiëren. Op basis van de offertes en de scorekaart kan per inschrijver een gewogen score worden berekend.

Heerenveen en Ooststellingwerf hebben daarbij gebruik gemaakt van de mogelijkheid om meerdere scorekaarten te definiëren. Dit was in dit project noodzakelijk gezien de verschillende gewichten per fase (doelgroep) en per gemeente. Belangrijk was bijvoorbeeld de locatie van het intakegesprek. Voor een cliënt uit fase 4 is het noodzakelijk dat deze in de gemeente zelf plaatsvindt, terwijl dit voor een cliënt uit fase 2 van veel minder belang is. Figuur 2 toont u een voorbeeld van de scorekaart.



Nadat beide zaken waren afgerond werd het eDocument beschikbaar gesteld op de website van Commerce-hub. Middels een advertentie in een dagblad is de aanbesteding gemeld en

konden de verschillende leveranciers zich aanmelden. In totaal hebben 41 leveranciers zich aangemeld, die na hun aanmelding hun inloggegevens ontvingen. Hiermee kregen zij toegang tot het bestek en konden zij op eenvoudige wijze hun offerte uitbrengen.

Het voordeel van de elektronische aanbesteding is dat leveranciers op elk gewenst moment kunnen werken aan hun offerte. Belangrijk is daarbij dat de offerte pas definitief wordt wanneer de leverancier de offerte ondertekent met zijn pincode. Dan pas wordt de offerte zichtbaar voor de inkoper.

Van de 41 aanmeldingen hebben uiteindelijk 22 leveranciers daadwerkelijk een offerte uitgebracht. Door nu hun antwoorden te importeren in de verschillende scorekaarten werd een groot deel van de evaluatie reeds automatisch uitgevoerd. Voorbeelden hiervan zijn bijvoorbeeld of een leverancier voldeed aan de primaire eisen (knock-out criteria) en eenvoudige multiple choice vragen.

Door deze automatische evaluatie kan de inkoper zich concentreren op het evalueren van de offerte op de meer complexe zaken. Voorbeelden hiervan zijn bijvoorbeeld de referenties, projectervaringen en projectaanpak van de leveranciers. Na evaluatie van deze waarden ontstond een gewogen score per leverancier.

Op basis van deze gewogen scores is per fase een rangorde bepaald. Het overzicht van deze rangorde wordt getoond in figuur 3. Voor redenen van vertrouwelijkheid zijn daarbij de namen van de leveranciers verwijderd.

Heerenveen: Fase 4

Pagina all van 1  
Leverancier 1 tot 4

Id.	Omschrijving	1	2	3	4
<b>Prestatie</b>					
Rangorde:		1	2	3	4
Gewogen Score:		9.9 (10)	9.2 (10)	9.2 (10)	9.2 (10)
Voldoet aan Primaire Eisen:		Ja	Ja	Ja	Ja
Resultaatscore Secundaire Eisen:		98.0 (100)	81.1 (100)	80.8 (100)	79.1 (100)
<b>1.0 Verklaring onderschrijving visie en uitgangspunten</b>					
1.1 Klant = uitgangspunt		ok	ok	ok	ok
1.2 individueel maatwerk		ok	ok	ok	ok
1.3 keuze cliënt		ok	ok	ok	ok
1.4 geen afname verplichting		ok	ok	ok	ok
1.5 Samenwerking		ok	ok	ok	ok
1.6 participatie		ok	ok	ok	ok
1.7 format rapportage		ok	ok	ok	ok
1.8 afrekening		ok	ok	ok	ok

Op basis van deze informatie zijn door de gemeente met alle leveranciers die voldeden aan de eisen nulcontracten aangegaan.

### Resultaat

De resultaten van de aanbesteding waren op 8 januari 2003 bekend. Het formaliseren van de nulcontracten heeft nog een aantal weken in beslag genomen. De gemeenten zijn wel vanaf 1 januari op basis van de diverse offertes en aanbiedingen gaan werken.

Momenteel werken de gemeenten elk met 19 verschillende leveranciers, verdeelt over de verschillende fasen. De gemeenten hebben een helder inzicht gekregen in de rangorde van de per fase. Hoewel de inzet van specifieke leveranciers voor een groot deel bepaald wordt door de cliënt, is de gemeente nu in staat om op basis van de vastgestelde rangorde duidelijker de cliënt te adviseren en te sturen.

De gemeenten kenden door het elektronisch aanbesteden van reïntegratietrajecten een kortere doorlooptijd in de evaluatie van de inschrijvingen. Dit wordt deels veroorzaakt door de automatische verwerking van de primaire eisen, waardoor de tijd effectief besteed kan worden aan de zaken die ook daadwerkelijk aandacht behoeven. Daarnaast maakt het elektronische karakter van de aanbesteding het ook mogelijk dat de projectleden op elk gewenst moment de offertes kunnen evalueren. De projectvergaderingen konden op deze manier gebruikt worden voor het afstemmen van de individuele evaluaties in plaats van het evalueren zelf.

Een ander groot voordeel is dat door het gebruik van een zeer volledig bestek en de daarop gebaseerde scorekaarten per fase de papierstroom tot een minimum is beperkt. Door de opzet van het bestek wordt alleen die informatie opgevraagd die de inkoper interessant vindt voor de selectie van de leverancier. Alle offertes worden daarbij in hetzelfde formaat ingediend, wat de evaluatie sterk vereenvoudigt. Daarnaast is het voor de leverancier eenvoudiger om één volledig bestek voor alle fasen in te vullen, dan per fase een nieuwe offerte in te dienen.

Ondanks het elektronische karakter en de snelheid van het proces is de integriteit en zorgvuldigheid van het aanbestedingsproces gewaarborgd. De evaluatie van de offertes gebeurt op basis van vooraf vastgestelde scorekaarten, waardoor een eenduidige en heldere evaluatie is gewaarborgd.

Na een korte rondgang bij de leveranciers bleek slechts 1 (één) leverancier ontevreden over de gang van zaken. Dit werd met name veroorzaakt door het feit dat er minder vrijheid werd geboden aan de leveranciers om zelf hun verhaal te kunnen vertellen. Hij had graag wat meer mogelijkheden daartoe gezien. Dit punt is meegenomen als leerpunt voor volgende projecten. De overige leveranciers vonden het een prettige en snelle manier van werken.