

Aanbesteding bestrijding Aziatische hoornaar

Overleg 5.1.2.e

7 maart 2023

Aanbestedingsmogelijkheden:

Enkelvoudige aanbesteding:

De opdracht wordt één op één gegund aan een partij. De kosten voor het project moet onder de 50.000 blijven.

Meervoudige aanbesteding:

Meerdere partijen worden benaderd met het verzoek om een offerte uit te brengen. Deze partijen kunnen gericht benaderd worden of via Tendersnet.

Europese meervoudige aanbesteding:

De uitvraag wordt via tendernet uitgezet. Een Europese aanbesteding is verplicht als een project over 4 jaar méér dan €200.000 gaat kosten. In principe kan iedereen binnen de EU een offerte insturen, maar in de praktijk zal het vooral om Nederlandse partijen gaan (bv omdat je in de Nederlandse taal moet rapporteren of niemand vanuit Spanje naar Nederland komt om hoornaars te verdelgen).

De bestrijding van Aziatische hoornaar zal naar verwachting een structurele kostenpost worden omdat:

- We zijn als provincie verantwoordelijk voor het beperken van verspreiding van deze soort.
- In 2022 zijn meer dan dertig nesten verwijderd. In de periode 2019-2021 waren dit er slechts drie. Ook het aantal meldingen is flink toegenomen waardoor er sprake lijkt te zijn van een flinke uitbreiding.
- Vanuit Vlaanderen en Zeeland zal er een instroom blijven bestaan van nieuwe koninginnen uit onbestreden of gemiste nesten.

Omdat het budget van bijna 5.1.1.c voor de pilot na een jaar al is verbruikt, is de verwachting dat de kosten voor opsporing en bestrijding ook in de komende jaren rond de 5.1.1.c zal bedragen.

Daardoor zal een enkelvoudige aanbesteding niet mogelijk zijn en moet er gekeken worden naar een meervoudige (Europese) aanbesteding. De huidige leverancier is weliswaar de enige partij die volgens de nieuwe methode werkt, maar niet de enige hoornaar-bestrijder.

Aanpak meervoudige (Europese) uitvraag

Bedenkt van tevoren wat je uitvraagt:

- Welke aspecten van de Pilot vonden we nuttig en willen in een nieuw project terugzien
 - o De bestrijdingswijze maar ook de proactieve voorlichting, oog voor milieuvriendelijkheid en gebruik van nieuwe zoektechnieken
- Denk ook na over hoe je de bestrijding "meetbaar" kan maken:
 - o Standaardprijs per nest, uurtarief, wat valt wel onder opsporingsactiviteiten en wat niet?)
- Vertaal deze aspecten naar eisen waarover nagedacht moet zijn
 - o Techniek voor het opsporen van nesten

- Visie/aanpak op voorlichting
- Meewegen milieubelang/duurzaamheid

Raamcontract vs Dienstverleningsovereenkomst:

Bij een raamcontract kijk je naar de kosten die gemaakt worden per nest/uurbasis. Je weet niet zeker hoeveel nesten bestreden gaan worden

Een dienstverleningscontract is een contract voor langere tijd waarbij gewerkt wordt met vaste tarieven (bv € xx,00 voor het toepassen van zoekmethode A, € xx,00 voor bestrijding voorjaarsnest)

Risico's om te tackelen in uitvraag

Er zijn véél meer nesten dan verwacht waardoor kosten veel hoger uitvallen

- Om dit te voorkomen kan je een clause opnemen met een maximaal aantal nesten zodat je niet achteraf ineens met véél hogere kosten wordt geconfronteerd. Een strippenkaart constructie.

De leverancier blijkt onvoldoende capaciteit te hebben voor het aantal nesten (te veel nesten, zoektijd hoger dan ingeschat etc)

- Je kan de opdracht in twee delen splitsen: Bijvoorbeeld dat leverancier A de opsporing doet en de bestrijding en dat er bij een te grote hoeveelheid nesten alsnog een "calamiteiten partij" ingeschakeld kan worden om te helpen met de bestrijding
- Een andere opdracht is om de opdracht op te splitsen in regio's. Dan heb je in elke regio een aparte bestrijder waar je mee werkt.

Overbruggingsperiode

Het aanbestedingstraject duurt circa 3 tot 4 maanden. Dat betekent dat er dit jaar geen nesten gestreden kunnen worden en dat is uiteraard onwenselijk.

Om deze periode te overbruggen, en wél bestrijding plaats te laten vinden, kan een afwijkdossier worden opgesteld op basis van de huidige pilot. We vragen dan om de opdracht nog één keer onderhands te verstrekken.

Er kan beargumenteerd worden dat:

- De pilot sneller was uitgeput dan verwacht (na 1 jaar ipv 2)
- We een goede aanbesteding willen schrijven, maar het werk wel door moet kunnen blijven gaan

Bedenk bij de nieuwe opdracht wel wat je wilt betalen voor de opsporing en verdeling. De pilot was experimenteel, maar nu kunnen de kosten beter worden ingeschat. Denk aan het verschil in kosten voor een lente en zomernest.

Acties:

5.1.2.e stuurt de offerte en aanbestedingsbrief naar 5.1.2.e

5.1.2.e stelt een nieuwe uitvraag op obv de pilot.

5.1.2.e maakt eerste versie van het mandaatstuk

5.1.2.e stuurt een concept uitvraag toe ter inspiratie

Aanvullingen 24 april:

Redenen voor verlenging pilot:

- We willen een goede uitvraag opstellen voor een structurele aanpak, dit kost echter tijd die we niet hebben. De bestrijding moet immers doorgaan vanuit onze wettelijke taak
- Vorig jaar lijkt een uitzonderlijk goed hoornaar jaar te zijn geweest. Met een jaar extra willen we kijken of het inderdaad toeval was.
- Dit jaar lijken er veel ontwikkelingen in het veld te zijn (imkers die pro-actief gaan zoeken etc, wat gaan vlaanderen doen?). de impact van deze ontwikkeling willen we meenemen in een volgende uitvraag
- De pilot is goed gegaan, maar we hebben meer tijd nodig voor een goede scopebepaling

Overwegingen:

- Nu alleen verlengen voor voorjaarsnesten? En grote uitvraag voor de zomer.
 - o Nee is beter om nu één seizoen te verlengen zodat we meer rust en tijd hebben voor een *goede* uitvraag

Wat moet in grote uitvraag:

- Actieve opsporing met vangnet voor bestrijding
- Aanbesteding voor de gehele opdracht of onderverdelen in
 - o 1) opsporing en 2) bestrijding
 - o Regio's (west, midden, oost)

Facturering/offerte bedragen

- Gemiddeld tarief voor de opsporing (inclusief pro-actieve communicatie)
- Bestrijding complex nest (zomernest in boom)
- Bestrijding eenvoudig nest (voorjaarsnest)
- Reiskosten moeten opgenomen worden in het tarief (extra rede om per regio te doen)