

Intern document

M0.79 [10102022]



Aanbestedingsstrategie t.b.v. de aanbesteding levering en onderhoud van trapliften

**Gemeente Kampen, Zwartewaterland, Zwolle en
Steenwijkerland**

Ons referentienummer	22.G.042
Zaaknummer (Kampen)	26213-2023
Versie	1
Status	Definitief
Datum	21-4-2023

Documenthistorie

Versiebeheer

Versie	Datum	Auteur	Samenvatting van de wijzigingen
0.1	17-1-2023	Margreet	Opzet document, o.a. projectorganisatie H6
0.2	14-02-2023	Margreet	Accepteren eerste input. H6 aangepast, samenwerkovereenkomst
0.3	23-3-2023	Margreet	input van iedereen verwerkt. Marktconsultatie toegevoegd Aantallen aangepast §3.3 en 3.11 SROI en Verwerkersovereenkomst aangepast
0.9	30-3-2023	Margreet	Gunningscriteria aangevuld
1.0	21-4-2023	Margreet	Definitief gemaakt. Voorbereiding rondom samenwerkovereenkomst/mandaat verwerkt. Raming aangepast. Na juridische check. Aansprakelijkheidsverz. Aangepast (gelijk AIV)

Distributie

Dit document is aan de onderstaande personen verstuurd:

Versie	Datum	Naam / Namen	Reden van verzending:
0.1	17-1-2023	Kernteam	Start
0.2	14-02-2023	kernteam	Info , voorbereiding volgende stappen
0.3	23-3-2023	kernteam	Input na marktconsultatie en bespreking verwerkt.
0.9	31-3-2023	kernteam	Controle
1.0	21-4-2023	kernteam	

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1	Inleiding	5
1.1	Formeel startpunt aanbesteding	5
1.2	Aanleiding voor de aanbesteding	5
1.3	Vier gemeenten samen	5
1.3.1	Beschrijving motivatie waarom Dalfsen, Ommen en Westerveld, niet meedoen aan deze aanbesteding	6
1.4	Samenwerkingsovereenkomst	6
1.5	Afwegingskader type aanbesteding	6
1.6	Digitaal aanbesteden	7
1.7	(kritische) Succesfactoren	7
1.8	Dossier	7
Hoofdstuk 2	Onderzoek vooraf	8
2.1	Uitvraag consultants	8
2.2	Markt	8
2.3	Marktconsultatie	8
2.4	Specifieke aandachtspunten	9
Hoofdstuk 3	Opdrachtomschrijving	9
3.1	Omschrijving van de behoefte (scope)	9
3.2	Wat is buiten scope	10
3.3	Financieel volume (opdrachtwaarde)	10
3.4	Raakvlakken/ontkoppelpunten	12
3.5	Ontwikkelingen	12
3.6	Programma van Eisen	12
3.7	Exit huidige leverancier	12
3.8	Exit nieuwe leverancier	12
3.9	Gevolgen voor cliënten	12
3.10	Looptijd en Type van de Overeenkomst	12
3.11	De opdrachtwaarde	13
3.12	Conceptovereenkomsten	14
3.13	Aantal Opdrachtnemers	14
3.14	Wachtkamerovereenkomst	14
Hoofdstuk 4	Diverse keuzes	15
4.1	Clusteren/verdelen in percelen van de opdracht	15
4.2	Social Return	15
4.3	Duurzaam - / Maatschappelijk verantwoord inkopen	16
4.4	Innovatie	16
4.5	Persoonsgegevensbescherming	16
4.6	BIBOB	17
4.7	Aanbestedingsprocedure	17
4.8	Geldigheidsduur Inschrijving	17

4.9	Kostenvergoeding	18
4.10	Nota van Inlichtingen.....	18
Hoofdstuk 5	Projectorganisatie en kernteam	19
5.1	Kernteam.....	19
5.2	Overlegstructuur.....	20
5.3	Rapportage	20
5.4	Inzet externe adviseurs (geheimhouding).....	20
Hoofdstuk 6	Risico's	21
Hoofdstuk 7	Planning.....	22
7.1	Mijlpalenplanning	22
7.2	Bijstelling van de planning.....	22
Hoofdstuk 8	Contractmanagement.....	23
8.1	Gezamenlijk contractmanagement.....	23
Hoofdstuk 9	Uitsluitingsgronden & Geschiktheidseisen	24
9.1	Uitsluitingsgronden.....	24
9.2	Geschiktheidseisen	24
9.2.1	Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering.....	24
9.2.2	Technische bekwaamheid: Kerncompetenties	25
9.2.3	Technische bekwaamheid: Kwaliteitssysteem.....	25
9.2.4	Technische bekwaamheid: Milieuzorg	25
Hoofdstuk 10	Gunningscriteria	26
10.1	Subgunningscriteria	26
10.2	Beoordelingsmethodiek.....	27

Hoofdstuk 1 Inleiding

Deze Aanbestedingsstrategie is geschreven voor de te houden aanbesteding **trapliften** en is opgesteld met bijdragen van de leden van het kernteam. Het betreft een gezamenlijke aanbesteding van de gemeenten Kampen, Zwartewaterland, Zwolle en Steenwijkerland.

De keuzes en verantwoordingen die in dit document gemaakt worden, dienen als basis voor de aanbestedingsdocumenten.

Ook is in dit document de projectorganisatie beschreven voor de uitvoering van de aanbestedingsprocedure.

Ten behoeve van deze aanbesteding is het verplicht dat ook een inkoopstartformulier (ISF) (nr 94290691) wordt opgesteld en de goedkeuringsprocedure wordt doorlopen. Het ISF en deze aanbestedingsstrategie dienen met elkaar overeen te komen. Daar mogen geen verschillen tussen zitten.

In deze Aanbestedingsstrategie is nadrukkelijk aandacht besteed aan gemaakte keuzes en de onderbouwingen, zodat e.e.a. herleidbaar is voor alle betrokkenen nu en later. Het [‘inkoopbeleid gemeente Zwolle, gemeente Kampen en provincie Overijssel’](#) wordt gehanteerd.

1.1 Formeel startpunt aanbesteding

Door in te stemmen met deze Aanbestedingsstrategie en door het ondertekenen van de Samenwerkingsovereenkomst en het mandaat door de deelnemende gemeenten wordt goedkeuring/opdracht gegeven aan het kernteam om de gezamenlijke aanbesteding van trapliften uit te voeren. Zie § 1.4 Samenwerkingsovereenkomst.

1.2 Aanleiding voor de aanbesteding

De gemeenten Zwolle en Kampen hebben beide een raamovereenkomst voor de levering van trapliften die eindigt op 31-12-2023.

De gemeente Zwartewaterland heeft de dienstverlening al jaren bij partij Thyssen Krupp (nu TK Elevator) belegd, de Overeenkomst wordt stilzwijgend verlengd. De wens is om nu aan te besteden.

Bij de gemeente Steenwijkerland worden de trapliften op offertebasis ingekocht en zijn momenteel niet gebonden aan een Overeenkomst en/of aanbesteding. Echter vanuit rechtmatigheid bekeken zal deze levering wel aanbesteed moeten worden.

1.3 Vier gemeenten samen

Het doel van de partners van SSC Ons is dat aanbestedingen zoveel mogelijk samen worden uitgevoerd om onder meer proceskosten te besparen, kwaliteit te verbeteren, kennis te delen en (inkoop)voordelen te behalen. Steenwijkerland is geen partner van Ons, maar er zijn wel contacten tussen partners, mn Zwartewaterland, en Steenwijkerland. Dit was aanleiding en mogelijkheid om gezamenlijk op te trekken

Gemeenten moeten in het kader van de uitvoering van de Wmo 2015 inwoners ondersteunen bij hun zelfredzaamheid en het kunnen participeren in de samenleving. Een onderdeel hiervan zijn de maatwerkvoorzieningen gericht op zelfredzaamheid bij wonen om de noodzakelijke algemene dagelijkse levensverrichtingen te kunnen uitvoeren. Woonvoorzieningen kunnen bijvoorbeeld een oplossing bieden voor inwoners met fysieke beperkingen die problemen ervaren bij verticale verplaatsingen in huis. Vanuit de Wmo 2015 kan hiervoor een traplift als hulpmiddel worden verstrekt.

SSC Ons heeft in dezelfde periode van meerdere partners/deelnemende gemeenten het verzoek ontvangen om een aanbestedingsprocedure te starten voor de levering en onderhoud van trapliften. Dit was aanleiding om te inventariseren of een gezamenlijke aanbesteding door een aantal gemeenten een mogelijkheid was. Ook ten aanzien van de implementatie en het gezamenlijk opzetten van het contractmanagement zijn (efficiency) voordelen te behalen voor zowel deelnemende gemeenten als voor de Opdrachtnemer zoals bijvoorbeeld uniforme (management) rapportages en werkafspraken.

Het 'onderwerp' van de aanbesteding leent zich goed voor een gezamenlijke aanbesteding, omdat voor de levering en onderhoud van trapliften een overzichtelijke markt is en het product (de traplift) een relatief eenvoudig product is.

1.3.1 Beschrijving motivatie waarom Dalfsen, Ommen en Westerveld, niet meedoen aan deze aanbesteding

De gemeente Dalfsen heeft in 2021 een Overeenkomst afgesloten, deze loopt (incl. verlengingsopties) tot 31-12-2025. De gemeente Westerveld heeft geen contract met een bepaalde partij, maar de afname van trapliften is zo minimaal dat een (Europese) aanbesteding niet nodig is. Ook de gemeente Ommen heeft een Overeenkomst die na 2023 nog 2 verlengingsopties heeft van 12 maanden.

1.4 Samenwerkingsovereenkomst

Het doorlopen van een gezamenlijke aanbesteding vereist afspraken. Er is daarom een Samenwerkingsovereenkomst opgesteld.

Hierin staan afspraken tussen de deelnemende partijen over het doel, de taken en verantwoordelijkheden, kostenverdeling van externe kosten, besluitvorming, enz.

Om gezamenlijk te kunnen aanbesteden is het nodig dat één van de deelnemende gemeenten optreedt als zogenaamde penvoerder. Deze gemeente treedt op als gemachtigde namens de andere aanbestedende diensten. Deze penvoerder/aanbestedende dienst is verantwoordelijk voor het daadwerkelijk doorlopen van de aanbestedingsprocedure (van publicatie tot en met gunningsbeslissing). Conform de afspraken tussen Shared Service Centrum en haar partners wordt de aanbesteding begeleid door Ons.

Om als penvoerder op te kunnen treden, is het nodig dat de betreffende gemeente namens de andere deelnemende gemeenten wordt gemandateerd en de penvoerder moet gevolmachtigd worden. Dit is opgenomen in de Samenwerkingsovereenkomst en een Mandaat.

Elke gemeente krijgt een eigen Overeenkomst met de Opdrachtnemer. De inhoud van de af te sluiten Overeenkomst is voor alle gemeenten gelijk (behalve de tenaamstelling). Het is wel mogelijk - indien nodig - dat er specifieke eisen gesteld kunnen worden voor een afzonderlijke gemeente. Deze komen dan in het Programma van Eisen te staan. De verwachting is dat dit beperkt nodig zal zijn, omdat de levering en onderhoud van trapliften een relatief eenvoudig product/dienst is.

De gemeente Kampen is penvoerder.

1.5 Afwegingskader type aanbesteding

De gemeenten samen (maar ook afzonderlijk) overschrijden bij de inkoop van de levering van trapliften en het onderhoud van geleverde trapliften de aanbestedingsgrens van € 215.000, - excl. BTW. Dit betekent dat de opdracht Europese aanbesteed moet worden.

Een Openbare Europese aanbestedingsprocedure, conform de gewijzigde Aanbestedingswet 2012, is de beste passende procedure. Dit gezien de relatief klein markt en de aard van het product. Een andere procedure zou niet alleen een langere doorlooptijd hebben, maar ook een grotere administratieve last zijn voor de markt. Daarbij levert het geen beter resultaat op.

1.6 Digitaal aanbesteden

Deze Europese aanbesteding wordt volledig digitaal afgehandeld via Mercell source-to-contract (kortweg: Mercell), het aanbestedingsplatform waarvan de partners van het SSC-Ons gebruikmaken. Mercell stuurt de aankondigingen door naar TenderNed.nl en in geval van een Europese aanbesteding ook naar de site van de EU (TED). Nagenoeg alle communicatie met de markt verloopt digitaal via Mercell.

Hiermee wordt voldaan aan de eis voor volledig digitaal aanbesteden zoals opgenomen in de aanbestedingswet 2012.

1.7 (kritische) Succesfactoren

Wanneer zijn we tevreden?

Als een geschikte leverancier is gecontracteerd, die kan voldoen aan het alomvattend pakket van dienstverlening ten behoeve van de inwoners aan wie daartoe de toegang is verleend.

- Een goede kwaliteit trapliften;
- Tegen marktconforme tarieven;
- Een overzichtelijke, eenvoudige en beheersbare structuur van levering van Trapliften;
- Controleerbare facturering;
- Optimale herverstrekking en herinzetbaarheid van trapliften in het kader van duurzaamheid;
- Een rechtmatige aanbesteding die binnen de planning wordt afgerond;
- Gemeenten zijn ontzorgd
- Goede communicatie in brede zin.

Als de gezamenlijke gemeenten de implementatie en het contractmanagement (deels) gezamenlijk uitvoeren met als doel efficiency, geen dingen dubbel doen en uniforme rapportages.

1.8 Dossier

Na afronding van de aanbestedingsprocedure zal de inkoopadviseur het aanbestedingsdossier aan de deelnemende gemeenten overdragen. Elke gemeente zal dit dossier conform interne werkwijze archiveren/opslaan in een DMS of vergelijkbaars.

Hoofdstuk 2 Onderzoek vooraf

Om goede overwegingen en keuzes te maken is vooraf onderzoek uitgevoerd.

2.1 Uitvraag consulenten

De consulenten hebben een grote rol in de operatie. Daarom zijn zij om input gevraagd en is er een vragenlijst opgesteld waarin de onderstaande vragen zijn opgenomen;

1. We willen aanvragen naar de leveranciers en hun rapportages via een portal laten verlopen. Wat vind je daarvan?
2. Trapliften worden in regel gekocht. We denken aan een huurconstructie voor tijdelijke situaties (max 2 jaar). Wat vind je daarvan? Heb je daar behoefte aan?
3. We nemen in de tarieven ook niet bouwkundige woningaanpassingen mee (denk aan: stroom aansluiten, evt. afschuiven van een gipsplafond). Wat vind je daarvan? NB bij o.a. Kampen is dan nu ook zo, bevalt dat?
4. Wat gaat nu goed op basis van de huidige situatie?
5. Waar zie je op basis van de huidige situatie verbeterpunten?
6. Denk je dat je extra (product)kennis nodig hebt?
7. Backoffice: We willen de facturen door de leverancier laten aanleveren in een vast format wat voor alle gemeenten hetzelfde is. We willen onderscheid maken in aanschaf en onderhoud. Welke gegevens moeten hierin terugkomen?
8. Aanvullingen/ tips

Van alle gemeenten is input ontvangen. Deze input is gebruikt voor het Programma van Eisen.

2.2 Markt

De markt is klein en gespecialiseerd en er zijn 3 à 4 leveranciers die de meeste opdrachten voor gemeenten in Nederland uitvoeren. Het onderhoud van een traplift is gekoppeld aan de leverancier. Het is niet mogelijk om tegen vergelijkbare kosten en serviceniveau onderhoud te plegen aan trapliften van een andere leverancier i.v.m. onder andere patenten op gebruik van materialen en gereedschappen en de afhankelijkheid van de leverancier die tevens de producent/fabrikant van de traplift is.

2.3 Marktconsultatie

Als onderdeel van het proces om tot kwalitatief goede aanbesteding, zowel qua procedure als inhoud te komen, is een marktconsultatie gehouden. De gemeenten wilden de markt vroegtijdig consulteren met betrekking tot de volgende vraagstukken:

1. Niet bouwkundige woningaanpassingen.
2. Mogelijkheden t.a.v. Huurconstructie
3. Contractmanagement en managementinformatie
4. Facturatie/Portal/iWmo

Van 2 partijen is een schriftelijke reactie ontvangen.

Van de marktconsultatie is een verslag gemaakt met een resumé en conclusies; Verslag Marktconsultatie def.pdf.

Deze is als bijlage bij de aanbestedingstukken toegevoegd en wordt ook toegevoegd aan de aanbestedingsstukken om te zorgen dat marktpartijen beschikken over dezelfde informatie.

2.4 Specifieke aandachtspunten

Plaatsing traplift vs bouwbesluit

Uitgangspunt is: de leverancier onderzoekt welke traplift voor de cliënt en andere gebruikers van de trap het veiligst is. Daarbij eisen we (Onderdeel van het Programma van Eisen) dat de plaatsing van de geadviseerde traplift voldoet aan het vigerende bouwbesluit. Als de leverancier adviseert af te wijken van het bouwbesluit vanwege de veiligheid treden Opdrachtnemer en gemeente in overleg. Indien nodig doet de gemeente nader onderzoek.

Mogelijkheden voor huur

In de regel worden trapliften gekocht. Informatie van leveranciers op hun website geeft dat (voor particulieren) huur mogelijk is. Voor dit onderwerp is in de marktconsultatie om input gevraagd. In de marktconsultatie geeft een van de partijen aan dat dit niet gebruikelijk in gemeenteland; naast huurtarieven wordt een eenmalig 'installatietarief' gerekend; dit tarief is ca 50% van de aanschafwaarde. Na verdere analyse o.a op de website van een andere leverancier blijkt dat huur inderdaad wel mogelijk is, maar ook daar sprake is van initiële kosten voor het plaatsen van de rails (maatwerk per traplift). Dit is ca €1800. Huurprijzen zijn vervolgens €85-140 per maand. Na 1 jaar huren is het bedrag dat de gemeente kwijt is (globaal) $1800 + (12 \times 100) = €3000$. Dat is de prijs voor een traplift indien deze op basis van koop wordt geplaatst. Ook ontstaat er een grotere administratieve last als trapliften zowel gehuurd als gekocht worden. Het resultaat/ de conclusie is dat we geen huurconstructie opnemen. Trapliften worden gekocht.

Portal

Voor het plaatsen van nadere opdrachten en het monitoren daarvan is het gebruik van een portal wenselijk. In de Marktconsultatie hebben we de vraag gesteld of dit mogelijk is. De 2 marktpartijen die gereageerd hebben geven aan dat zij over een portal beschikken. Van een andere partij weten we dat zij nu nog geen portal hebben, maar wel daaraan werken. We nemen daarom de eis tav gebruik van een portal op, de portal moet vanaf de ingangsdatum van de overeenkomst operationeel zijn.

Hoofdstuk 3 Opdrachtomschrijving

3.1 Omschrijving van de behoefte (scope)

De Opdracht betreft de levering, plaatsing en het onderhoud en het demonteren en verwijderen van trapliften en aanverwante dienstverlening in het kader van de Wmo 2015. Voor de levering van trapliften (nieuw of gereconditioneerd) wordt een Raamovereenkomst afgesloten. Ten behoeve van het onderhoud en bijbehorende dienstverlening wordt per aangeschafte lift een Onderhoudsovereenkomst afgesloten.

We onderscheiden drie categorieën.

Categorie	Omschrijving
Categorie 1	Rechte Traplift <i>Een traplift op een rechte trap zonder bocht</i>
Categorie 2	Traplift met één bocht <i>Een Traplift op een trap met een bocht van 45 graden of meer.</i>
Categorie 3	Traplift met twee of meer bochten <i>Een Traplift met meer dan één bocht van 45 graden of meer.</i>

Een wenteltrap behoort ook tot deze categorie.
--

Meer dan 95% van de geplaatste trapliften vallen in deze categorieën. Het werken met categorieën draagt bij aan een overzichtelijke, eenvoudige en beheersbare structuur van levering van Trapliften.

Bouwkundige werkzaamheden van niet constructieve aard

Kleine bouwkundige werkzaamheden zijnde geen werkzaamheden aan de constructie van het huis zoals – non limitatief – het aanleggen (door een erkend installateur) of het verplaatsen van eenvoudige elektra aansluitingen, en het plaatsen of verplaatsen van trapeuningen. Deze werkzaamheden worden door of in opdracht van en onder verantwoordelijkheid van Opdrachtnemer uitgevoerd en vallen **binnen** de scope.

Voor dit onderwerp is in de marktconsultatie om input gevraagd. Het resultaat daarvan is: het is gebruikelijk deze tot een beperkt bedrag mee te laten nemen in de all-in prijs.

3.2 Wat is buiten scope

Onderhoud van in gebruik zijnde trapliften

Het onderhoud van in gebruik zijnde trapliften valt buiten de scope van de Opdracht. Hiervoor zijn lopende Onderhoudsovereenkomsten afgesloten. De reden: voor veel leveranciers is het niet mogelijk om tegen vergelijkbare kosten en serviceniveau onderhoud te plegen aan trapliften van een andere leverancier i.v.m. onder andere patenten op gebruik van materialen en gereedschappen en de afhankelijkheid van de leverancier die tevens de producent/fabrikant van de traplift is.

Bouwkundige werkzaamheden van constructieve aard

Werkzaamheden aan de constructie van het huis zoals het wegbreken of verplaatsen van muren, het wegbreken van vloeren of het verplaatsen van een meterkast. Deze kosten vallen **buiten** de scope van de Opdracht.

Andere soorten liften

Plateauliften, plafondliften, verrijdbare tilliften en schachtliften vallen ook buiten de scope. Hiervoor zijn andere leveranciers gecontracteerd. Ook trapliften in openbare gebouwen en woonzorggebouwen vallen buiten scope; dit valt niet in onder de Wmo 2015.

3.3 Financieel volume (opdrachtwaarde)

Bij een gezamenlijke aanbesteding geldt voor de opdrachtwaarde het totaal van alle deelnemende gemeenten. De opdrachtwaarde wordt bepaald door een inschatting van aantal geleverde trapliften in de afgelopen jaren en het onderhoud dat daarop geleverd wordt.

Plaatsingen per gemeente (totalen)

	2019	2020	2021	2022	Tbv raming*
Kampen	15	16	26	38	35
Zwartewaterland	6	10	19	13	18
Zwolle	48	93	105	81	100
Steenwijkerland	10	25	23	34	34

*. De aantallen zijn o.b.v. van de plaatsingen per gemeente (totalen van de afgelopen jaren) bepaald. Aantallen wisselen sterk per jaar. 2020 en 2021 waren jaren van Covid, dit geeft mogelijk een afwijkend beeld, maar daarvoor is geen duidelijke aanwijzing. Daarom is niet gerekend met gemiddelde over afgelopen jaren, per gemeente afweging gemaakt.

- Kampen: het gemiddelde zou te laag kunnen zijn, trend globaal gevolgd.
- Zwartewaterland: andere trend dan Kampen, 2021 lijkt uitschieter, maar kan vaker voorkomen.
- Zwolle: andere trend dan Kampen, 2021 lijkt uitschieter, maar kan vaker voorkomen.
- Steenwijkerland: stijgende lijn in afgelopen jaren.

Muur/ spilzijde (totaal uitstaand bestand)

De plaatsingszijde van liften is van invloed op de prijs.

	Muur	Spilzijde	
Kampen	91	4	Ook cijfers van 2019/2022
Zwartewaterland		100%	
Zwolle	95%	5%	
Steenwijkerland			Niet bekend

Aantal per categorie

	Recht	1 bocht	2 of meer bochten	
Kampen				
Zwartewaterland	?	?	?	Meer met bocht
Zwolle	15%	42%	43%	
Steenwijkerland				Meer met bocht
Andere partner Ons	2	9	10	Ter info

De opdrachtwaarde

De totale opdrachtwaarde wordt bepaald aan de hand van:

1. Waarde van de af te sluiten Raamovereenkomst voor de levering en plaatsing van trapliften
2. De onderhoudskosten van (onder de af te sluiten raamovereenkomst) geleverde trapliften, voor de gebruiksduur van de traplift.

De kosten voor onderhoud van het 'uitstaande park' vallen buiten de opdrachtwaarde.

Waarde raamovereenkomst

	Leveringen (per jaar)	Leveringen 6 jaar	Gemiddelde prijs (ruwe inschatting)	Totaal
Kampen	35	228	€ 2920,00	€ 665.760,00
Zwartewaterland	18	108	€ 2920,00	€ 315.360,00
Zwolle	100	600	€ 2920,00	€ 1.752.000,00
Steenwijkerland	34	204	€ 2920,00	€ 595.680,00
		1140		€ 3.328.800,00

Waarde onderhoudsovereenkomst

6 jaar levering van trapliften. Uitgegaan van een gemiddelde levensduur van 6 jaar. Sommige trapliften blijven wel 15 jaar in een woning. Over het 1e jaar na plaatsing wordt geen onderhoud gefactureerd.

	Leveringen (6 jaar)	Totaal
Kampen	228	€ 199.500,00
Zwartewaterland	108	€ 94.500,00

Zwolle	600	€ 525.000,00
Steenwijkerland	204	€ 178.500,00
		€ 997.500,00

3.4 Raakvlakken/ontkoppelpunten

Deze aanbesteding heeft raakvlakken met de Overeenkomsten die elke deelnemende gemeente heeft voor Wmo hulpmiddelen. Een traplift is ook een hulpmiddel. Het koppelpunt is 'de toegang' zijn indiceren hulpmiddel. Daarom wordt in de voorbereiding en later de implementatie betrokken.

Ten aanzien van bouwkundige werkzaamheden die buiten scope vallen. In het Programma van Eisen wordt opgenomen dat de leverancier van de traplift afstemt met de aannemer die de bouwkundige werkzaamheden uitvoert (onderdeel van het All-in tarief).

3.5 Ontwikkelingen

iWmo

Opdrachtgever wil de mogelijkheid hebben om iWmo te implementeren zodra de landelijke standaard hiervoor gereed is. Dat is op dit moment nog niet het geval. De administratie dient dan te worden uitgevoerd conform de landelijke standaarden (iStandaarden)

[Werken met iWmo - iStandaarden.nl](#)

3.6 Programma van Eisen

Als bijlage bij de aanbestedingstukken is het Programma van Eisen toegevoegd. PvE Trapliften.pdf

3.7 Exit huidige leverancier

Voor de ingangsdatum van de nieuw af te sluiten overeenkomst moet een goed overzicht zijn van geleverde trapliften waarop de onderhoudsovereenkomst van toepassing is.

Het onderhoud van reeds geplaatste trapliften is als volgt geregeld:

	Onderhoud
Kampen	Is geregeld met huidige leverancier Otolift
Zwartewaterland	Is geregeld met huidige leverancier TKE
Zwolle	Is geregeld met huidige leverancier HC
Steenwijkerland	Is geregeld met huidige leveranciers 123trapliften en Otolift

3.8 Exit nieuwe leverancier

In de nieuw af te sluiten overeenkomst zal het onderhoud en t.z.t. het demonteren en verwijderen van trapliften zijn opgenomen.

3.9 Gevolgen voor cliënten

Voor cliënten die een traplift hebben verandert er niets. De leverancier die de traplift geplaatst heeft blijft het onderhoud uitvoeren en is het aanspraakpunt in geval van storingen.

3.10 Looptijd en Type van de Overeenkomst

Bij trapliften worden er 2 overeenkomsten afgesloten met één en de dezelfde opdrachtnemer:

1. Raamovereenkomst voor de levering/inmeting en plaatsing.
2. Onderhoudsovereenkomst voor het onderhoud van onder de Raamovereenkomst geleverde trapliften.

De raamovereenkomst

Raamovereenkomsten mogen conform aanbestedingswet worden afgesloten voor de duur van maximaal 48 maanden. Uitzondering hierop is mogelijk, maar dan moet dat goed gemotiveerd worden. We kiezen hier voor een raamovereenkomst voor een termijn langer dan 48 maanden,

De gezamenlijke gemeenten kiest voor bovenstaande contractperiode om de volgende redenen:

1. De trapliften hebben een economische levensduur van 8 jaar en een technische levensduur van circa 10 jaar;
2. Trapliften staan vaak tot meer dan 6 jaar uit bij cliënten;
3. De opdrachtnemer zal een in de omgeving een storingsdienst moeten inrichten/organiseren om te zorgen dat conform het programma van eisen storingen kunnen worden verholpen.
4. Het onderhoud van trapliften blijft bij de partij die de traplift geleverd heeft. Een kortere duur van de Raamovereenkomst zorgt voor meer versnippering in de toekomst.

Elke deelnemende gemeente sluit eigen Overeenkomst. Deze zijn qua inhoud gelijk. Ten aanzien van verlengingsoptie voor de Raamovereenkomst geldt in theorie dat elke deelnemende gemeente kan zelf beslissen of gebruik gemaakt wordt van de verlengingsoptie. De insteek is echter dat gedurende de looptijd van de overeenkomst gezamenlijk optrekken, om op deze manier het contractmanagement efficiënt uit te voeren.

De Onderhoudsovereenkomst

Alle geleverde trapliften worden ondergebracht bij de onderhoudsovereenkomst. Deze onderhoudsovereenkomst wordt voor bepaalde duur afgesloten, namelijk vanaf het moment dat de traplift is geplaatst tot en met 'demontage en afvoer'. Deze Onderhoudsovereenkomst is toegevoegd als bijlage van de Raamovereenkomst.

3.11 De opdrachtwaarde

De opdrachtwaarde is bepaald aan de hand de kosten voor geleverde trapliften gedurende de looptijd van de overeenkomst en de kosten van het onderhoud van de geleverde trapliften.

Ten behoeve van de Raamovereenkomst is het verplicht om de maximale waarde van de opdracht te vermelden. In dit geval is dat de totale waarde van de onder de opdracht vallende Raamovereenkomsten samen. Het betekent dat de onder de opdracht vallende Raamovereenkomsten expireren zodra dit volume is bereikt. Een goede raming is daarom belangrijk. Daar bovenop wordt een onzekerheidsmarge meegenomen. De maximale waarde kan worden uitgedrukt in Euro of in aantallen. We kiezen hier voor aantallen.

De geraamde hoeveelheid van de Raamovereenkomst is 1140 over de gehele looptijd inclusief verlengingsopties. De Opdrachtnemer kan aan deze verwachtingen geen rechten ontlenen. De totale maximale hoeveelheid onder de Raamovereenkomst wordt gesteld op 1710 over de gehele looptijd inclusief verlengingsopties. Dit is het aantal van 1140 vermeerderd met een reële onzekerheidsmarge van 50%. De Raamovereenkomst expireert na afloop van het contractjaar waarin de totale maximale opdrachtwaarde/hoeveelheid wordt bereikt.

De Raamovereenkomst expireert na afloop van het contractjaar waarin de hoeveelheid van 1710 wordt bereikt dan wel, indien de Aanbestedende dienst besluit opnieuw aan te besteden, eindigt de Raamovereenkomst, ter overbrugging, na de nieuwe definitieve gunning.

3.12 Conceptovereenkomsten

Om de inschrijvers tijdig, dat wil zeggen vóórdat ze de inschrijving indienen, op de hoogte te stellen van de contractinhoud wordt de concept Raamovereenkomst en Onderhoudsovereenkomst opgenomen in het Beschrijvend document. De conceptovereenkomst zal gebaseerd zijn op de AIV 2022.

Door in het Beschrijvend document de conceptovereenkomsten op te nemen, kunnen de Inschrijvers hiervan tijdig kennisnemen. Mogelijk vinden potentiële inschrijvers enkele bepalingen éézijdig, disproportioneel, niet relevant o.i.d. Dit kunnen zij dan tijdig kenbaar maken vergezeld van een onderbouwing en/of alternatief voorstel.

Vervolgens worden deze beoordeeld en indien er mutaties zijn worden deze in een Nota van Inlichtingen aan alle potentiële inschrijvers bekend gemaakt, zodat een ieder zijn Inschrijving kan baseren op dezelfde uitgangspunten.

3.13 Aantal Opdrachtnemers

Er wordt met één (1) leverancier een Raamovereenkomst aangegaan voor de levering van trapliften. Met diezelfde leverancier wordt een Onderhoudsovereenkomst afgesloten voor de trapliften die onder de afgesloten Raamovereenkomst worden geleverd.

Gezien het volume van de Opdracht is het niet verstandig om met meerdere partijen een Overeenkomst aan te gaan. De Opdrachten moeten verdeeld worden tussen 2 Opdrachtnemers, dat maakt de Opdracht voor marktpartijen kleiner en mogelijk minder interessant en prijsverhogend. Daarbij ontstaat een extra administratieve last en versnippering. Dit geldt ook voor het onderhoud van de geleverde trapliften. Naast de Raamovereenkomst voor levering, wordt een Onderhoudsovereenkomst afgesloten (zie § 3.10).

3.14 Wachtkamerovereenkomst

Wachtkamerovereenkomst houdt in: Het afsluiten van een Overeenkomst met een 2^{de} partij. Deze zit dan als het ware op de reservebank. Mocht de 1^{ste} niet of niet goed presteren, dan kan overgeschakeld worden naar de 2^{de} partij. Zo heb je snel een andere partij zonder eerst een nieuwe aanbesteding te hoeven doorlopen.

Dit lijkt handig, maar een nadeel is dat het voor partijen niet aantrekkelijk is; de kans op het daadwerkelijk uitvoeren van de Overeenkomst is klein, want de markt bestaat uit gespecialiseerde partijen die alle veel ervaring hebben met dienstverlening bij gemeenten. Daarbij levert een Wachtkamerovereenkomst extra administratieve last op, dat kan kostenverhogend werken. We nemen daarom geen Wachtkamerovereenkomst op.

Hoofdstuk 4 Diverse keuzes

4.1 Clusteren/verdelen in percelen van de opdracht

Deze opdracht betreft een samengevoegde opdracht. De samenvoeging betreft de uitvoering van dezelfde opdracht (levering en onderhoud) voor 4 gemeenten door 1 opdrachtnemer.

De markt bestaat uit 3 a 4 grote landelijke spelers. De invloed van de samenvoeging op de toegang tot de opdracht heeft gezien de samenstelling van de markt geen invloed op het MKB.

De deelnemende gemeenten willen in het contractmanagement deels gezamenlijk optrekken, zoals bijvoorbeeld werkafspraken rondom rapportages en (deels) gezamenlijk voeren van contractgesprekken. Dit betekent voor aanbestedende diensten als opdrachtnemer efficiency voordeel.

De mate van samenhang van de opdrachten is groot gezien dezelfde technische specificaties en geografische ligging van de gemeenten.

Door samenvoeging wordt de opdracht niet zo groot dat een deel van de markt niet kan voldoen aan geschiktheidseisen.

Daarnaast geldt dat de samengevoegde levering en onderhoud ook door dezelfde opdrachtnemer moet gebeuren. De mate van samenhang van de onderdelen is groot.

Het gaat om logisch samenhangende, onlosmakelijk met elkaar verbonden leveringen en onderhoud en aanverwante dienstverlening. De opdracht wordt niet verdeeld in percelen. De aanbestedende dienst vindt het opdelen in percelen niet passend aangezien de levering en onderhoudsdienstverlening van trapliften zowel logischerwijs als praktisch verbonden zijn met elkaar. De dienstverlening dient plaats te vinden door de partij die de trapliften heeft geleverd, omdat een traplift per aanbieder in de markt als uniek gekenmerkt moet worden waarvan de onderdelen alsook gereedschappen door patenten veelal niet beschikbaar dan wel uitwisselbaar zijn. Daarnaast zou een eventuele opdeling automatisch leiden tot inefficiëntie, hogere beheerskosten en beperktere beheersbaarheid. Het opdelen in geografische percelen vindt de aanbestedende dienst evenmin passend gezien de wens om juist gezamenlijk op te trekken bij contractmanagement en voordelen voor de Opdrachtnemer die voortvloeien uit de samenvoeging. Het niet opdelen in percelen leidt niet tot de situatie waarin de Opdracht zodanig groot wordt dat een belangrijk deel van de markt zou worden uitgesloten.

4.2 Social Return

Social Return wordt, conform inkoop- en aanbestedingsbeleid, in deze aanbesteding als uitvoeringsvoorwaarde opgenomen.

Het aanbestedingsteam laat zich vooraf informeren en bijstaan door een regionaal Werkbedrijf. Zij lichten ook potentiële Inschrijvers voor, ondersteunen de winnende Inschrijver bij de realisatie en doen ook de bewaking, namens Opdrachtgever, van de nakoming door Opdrachtnemer.

Voor deze opdracht wordt Social Return On Investment (SROI) als bijzondere uitvoeringsvoorwaarde op te nemen. De Opdrachtnemer verplicht zich om bij gunning 2 % van de gefactureerde opdrachtsom aan te wenden voor SROI-activiteiten. 5% is niet proportioneel, omdat er een relatief grote component aan 'materiaal kosten' zijn en een relatief kleine component 'personele kosten'.

4.3 Duurzaam - / Maatschappelijk verantwoord inkopen

De gezamenlijke gemeenten kiezen voor een op de toekomstgericht beleid dat leidt tot een duurzaam gebruik van grondstoffen. Voor deze Opdracht geldt dat:

1. Stimuleren door het eigendom van de in Opdracht van de Opdrachtgever verwijderde Traplift over te laten gaan naar de Opdrachtnemer en hem in de gelegenheid te stellen zowel een nieuwe als her verstrekte (delen van) Traplift in te zetten.
2. De leverancier is toegestaan zowel nieuwe als gereconditioneerde trapliften te leveren.

Ja/Neen toepassen	Subitem	Welke eisen/wensen ?	Motivatatie waarom niet opgenomen.
	Klimaatadaptatie		Niet specifiek meegenomen
	Energietransitie		Niet specifiek meegenomen
	Circulair, milieuvriendelijk, biobased	Inzet op hergebruik	
	Goede gezondheid& welzijn	Betreft uitvoering van de Wmo	
	Economie (regionale), innovatiegericht, MKB vriendelijk		Zijn ca 3-5 leveranciers landelijk (geen MKB).
	Fysieke leefomgeving/ontwikkeling van stad/regio		Betreft hulpmiddelen vanuit de Wmo voor inwoners
	Cultuur		Nvt in deze branche
	Maatschappelijke ontwikkeling		Betreft uitvoering van de Wmo.
	Regionale samenwerking	Gezamenlijk aanbesteden en uitvoeren contractmanagement	
	Sociale ondernemingen		Nvt in deze branche

4.4 Innovatie

De marktpartijen ontwikkelen veelal zelf hun producten. Een traplift is een redelijk gestandaardiseerd hulpmiddel. Op de websites van de marktpartijen is te zien dat alle partijen aandacht hebben voor innovatie. Voorbeelden zijn een traplift als modulair product en aanvullende onderdelen/technologie bij een trapliftinstallatie die gebruik makkelijker/veiliger maken. De basis blijft een traplift die aan vastgestelde keurmerken moet voldoen.

4.5 Persoonsgegevensbescherming

De overheid heeft als uitgangspunt dat zij zorgvuldig omgaat met deze gegevens en deze alleen verwerkt voor zover dat noodzakelijk en wettelijk mogelijk is.

Voor deze opdracht en is in overleg met de privacybeheerder van de gemeente Kampen afgestemd.

De conclusie is: De gemeente en de leverancier zijn gezamenlijk verwerkingsverantwoordelijk. De gemeente levert gegevens aan bij de leverancier en de (hulp)leverancier gebruikt deze gegevens bij het selecteren, aanpassen en leveren van de traplift. De primaire taak van de (hulp)leverancier is het selecteren, aanpassen en leveren van de trapliften. Het verwerken van de gegevens die de gemeente levert is daaraan ondergeschikt. Dat maakt dat de (hulp)leverancier geen verwerker maar ook een verwerkingsverantwoordelijke is.

De gegevens die de deelnemende gemeenten leveren zijn gelijk en het doel is ook gelijk. Daarom kunnen we één overeenkomst gezamenlijke verwerkingverantwoordelijkheden maken waar alle drie de gemeenten in genoemd worden.

4.6 **BIBOB**

De Wet BIBOB beoogt onder meer te voorkomen dat door aanbesteding van overheidsopdrachten als bedoeld in de Wet BIBOB, de overheid onbedoeld mogelijk bepaalde “criminele” activiteiten faciliteert.

Het is mogelijk om aan het Landelijk Bureau BIBOB (hierna: LBB¹) inzake een overheidsopdracht op verschillende momenten advies te vragen. Voor deze Opdracht en markt is geen aanleiding hier gebruik van te maken.

4.7 **Aanbestedingsprocedure**

Er is gekozen voor het volgen van een openbare procedure. Dit is een zogenaamde 1 fase procedure. Iedere onderneming die interesse heeft kan een Inschrijving indienen. Met de publicatie van de Opdracht wordt het Beschrijvend document beschikbaar gesteld, zodat alle geïnteresseerde ondernemingen hiervan kennis kunnen nemen. Vervolgens kunnen de ondernemingen dit Beschrijvend document bestuderen en een afweging maken of deze aanbesteding in potentie een mogelijke Opdracht kan zijn. Indien de ondernemingen daarop positief besluiten, kan men haar Inschrijving insturen. De Inschrijvingen worden beoordeeld, zie hoofdstuk 10 en 11.

Het is een kleine markt, de verwachting is dat er 2 tot 4 inschrijvingen komen. Het toepassen van een niet-openbare procedure leidt tot hogere dan lagere lasten voor de marktpartijen en de aanbestedende dienst.

4.8 **Geldigheidsduur Inschrijving**

Standaard geldt dat “De Inschrijving dient tot minimaal 90 dagen na de openingsdatum van de Inschrijvingen gestand te worden gedaan, ook in de situatie dat tot definitieve gunning is overgegaan. Vorenstaande houdt ook in dat de Inschrijvers aan wie de Opdracht niet wordt gegund, hun Inschrijving deze 90 dagen gestand doet.”

In het geval er onverhoopt een kortgeding wordt gestart naar aanleiding van de gunningsbeslissing, dienen de Inschrijvers hun Inschrijving in de situatie dat de hierboven genoemde termijn van 90 dagen onverhoopt wordt overschreden verlengd gestand te doen tot 4 weken (termijn om hoger beroep aan te tekenen) na de datum waarop het in eerder bedoeld kort geding vonnis is gewezen alsmede voor de periode welke nodig is voor de Opdrachtgever om redelijkerwijs te voldoen aan de uitspraak.”

Voor deze aanbesteding is de 90 dagen termijn voldoende.

4.9 **Kostenvergoeding**

Standaard geldt “Inschrijvers hebben geen recht op vergoeding van enigerlei schade en/of kosten in verband met deze aanbesteding. De door de Inschrijvers gemaakte kosten met betrekking tot deze aanbestedingsprocedure komen geheel voor eigen rekening van Inschrijver.”

¹ Meer informatie over Bibob en het LBB is te vinden op <https://www.justis.nl/producten/bibob/>

Voor deze aanbesteding is deze regeling voldoende.

4.10 Nota van Inlichtingen

In de planning is in eerste instantie 1 vragenronde opgenomen. Vragen worden door het kernteam beantwoord. De data voor indienen van vragen en de beantwoording daarvan zijn in de planning opgenomen en bekend bij potentiële inschrijvers.

Indien van toepassing zullen gestelde vragen z.s.m. (dus afwijkend van de planning) gepubliceerd worden. Indien noodzakelijk zullen ze ook direct beantwoord worden. We volgen hiermee de Gids-Proportionaliteit.

Hoofdstuk 5 Projectorganisatie en kernteam

Om de aanbesteding trapliften tot een succes te maken zijn er diverse disciplines noodzakelijk om een bijdrage te leveren. In dit hoofdstuk staan de direct betrokkenen vermeld als ook de andere stakeholders.

5.1 Kernteam

Het kernteam is een permanent team dat samen optrekt om de aanbesteding succesvol te laten zijn. Een aanbesteding is succesvol als ook de 'uitnutting' van de Overeenkomst goed gebeurt. Het kernteam dient dit voor te bereiden, zowel inhoudelijk als procesmatig. Alle deelnemende gemeenten zijn vertegenwoordigd.

Het Kernteam kan zich laten adviseren en zij kan stakeholders vragen om input te leveren.

Rol/Functie	Naam	Taak
Trekker	Margreet Otten	• Bewaakt de planning en voortgang • Bewaakt risicomatrix
Projectsecretaris		• Plant afspraken en ruimten • Maakt Actie-/Besluitenlijsten • Overige adm. zaken
Beleidsadviseurs	Wyke Brouwer (Kampen) Matthijs Barendse (Zwolle) Heleen Jutten (Zwartewaterland) Annemieke Hof (Steenwijkerland)	• Draagt zorg voor afstemming en goedkeuring van stukken door de lijn van eigen organisatie. • Onderhoud contacten met stakeholders, betrokkenen en belanghebbenden van eigen organisatie en informeert hen. • Levert input vwb beleidsmatige aspecten van de opdracht. • Borgt resources voor eigen organisatie.
Inkoopadviseur	Margreet Otten (SSC_Ons I&C)	• Levert input vwb activiteiten, planning, enz. • Schrijft aanbestedingsdocumenten (muv contracten en vakspecifieke zaken). • Adviseert over Geschiktheidseisen en Gunningscriteria • Adviseert over vakspecifieke zaken • Beoordelen van offertes
Aanbestedingsjurist	Anna Landeweerd (SSC_Ons I&C)	• Adviseert over aanbestedingsrechterlijke vraagstukken. • Adviseert over en schrijft de (concept)overeenkomst en de Samenwerkingsovereenkomst
Adviseur Contractmanagement	Angelina Bolhuis en Sander Kan	• Adviseert over de wijze waarop de Overeenkomst het best gemanaged

		kan worden, incl. SLA, KPI's, DAP, enz.
Contractmanager	Zwolle: Christoph Marthaler Kampen: Angelina Bolhuis Zwartewaterland: tijdelijk Angelina Bolhuis Steenwijkerland: Sander Kan	Vakspecialist die zijn deel van de aanbestedingsstukken schrijft in het kader van het managen van de overeenkomst, incl. SLA, KPI's, DAP, enz.
Vakspecialist Bouwkundig.	Edward Bruggink (Zwolle)	Vakspecialist die input geeft op het gebied van bouwkundige aspecten
Vakspecialisten consulenten Wmo		Vakspecialisten die input geeft op het gebied van operationele uitvoering

De volgende stakeholders/gremia spelen een rol in deze aanbesteding.

Stakeholders

Functie	Rol/taak
Colleges en management deelnemende gemeenten	Zie samenwerkingsovereenkomst
Burgemeesters deelnemende gemeenten	Zie samenwerkingsovereenkomst
College penvoerende gemeente	Zie samenwerkingsovereenkomst
Burgemeester/ Wethouder penvoerende gemeente	Zie samenwerkingsovereenkomst
Afdelingsmanagers van deelnemende gemeenten	Zie samenwerkingsovereenkomst
Cliëntenraad	Worden door de beleidsadviseur van elke gemeente geïnformeerd indien nodig.

5.2 Overlegstructuur

Het kernteam komt op frequente basis bij elkaar.

Noodzakelijk overleggen met de stakeholders worden tijdig ingepland.

5.3 Rapportage

Leden van het kernteam rapporten naar eigen 'achterban'.

5.4 Inzet externe adviseurs (geheimhouding)

Voor deze aanbesteding wordt geen gebruik gemaakt van externe adviseurs.

Hoofdstuk 6 Risico's

Ieder project en aanbestedingsproces kent risico's. Met betrekking tot deze aanbesteding zijn een aantal risico's onderkend. Deze zijn opgenomen in de tabel en voorzien van mitigerende maatregelen. Risico's worden bewaakt door de trekker en regelmatig besproken in het aanbestedingsteam.

Mogelijke Optredende Onverwachte Gebeurtenis	Een van de gemeenten ziet af van gezamenlijk aanbesteden
Mogelijke gevolgen (effecten)	Vertraging en extra kosten (die gemeente moet dan alsnog zelf aanbesteden)
Verantwoordelijke	Kernteam
Preventieve - en correctieve beheersmaatregelen	Leden van het kernteam informeren de betreffende stakeholders
Kans van optreden	Middel

Mogelijke Optredende Onverwachte Gebeurtenis	Hogere tarieven (door bijv. grondstoffen) Stijging van het aantal trapliften
Mogelijke gevolgen (effecten)	Gemeenten zijn meer geld aan trapliften kwijt dan begroot.
Verantwoordelijke	Kernteam
Preventieve - en correctieve beheersmaatregelen	Vooraf zo goed mogelijke inschatting maken en ruimte onzekerheidsmarge t.a.v. geraamde opdrachtwaarde en opnemen in aanbestedingsstukken
Kans van optreden	Middel/hog

Mogelijke Optredende Onverwachte Gebeurtenis	Geen inschrijvingen ontvangen
Mogelijke gevolgen (effecten)	Mogelijk geen overeenkomst voor 1-1-2024
Verantwoordelijke	Contractmanagers
Preventieve - en correctieve beheersmaatregelen	Met huidige leverancier nadere afspraken overeenkomen.
Kans van optreden	Klein

Hoofdstuk 7 Planning

7.1 Mijlpalenplanning

In de planning is rekening gehouden met de wettelijke termijnen, de termijnen voor de interne (bestuurlijke) besluitvorming en niet beschikbaarheid in verband met vakanties van zowel Opdrachtgever als inschrijvers.

De uiterlijke planning is als volgt:

<i>Actie</i>	<i>Planning</i>
Stukken gereed (naar pfo)	
Besluitvorming over aanbestedingsstukken Samenwerkovereenkomst en mandaat inclusief aanbestedingsstukken door colleges deelnemende gemeenten	
.	
Publiceren	16-5-2023
Ontvangen inschrijving	3-7-2023
Beoordeling en gunningadvies gereed	7-7-2023
Gunningsbeslissing versturen	8-8-2023
Einde standstill	28-8-2023
Gunning definitief	29-8-2023
Ondertekenen overeenkomst	n.t.b.
Implementatie	3 maanden
Ingangsdatum overeenkomst	1-1-2024

7.2 Bijstelling van de planning

In het reguliere overleg van het kernteam wordt de voortgang besproken en de planning zo nodig aangepast aan de werkelijkheid. Als de aanbesteding eenmaal is gepubliceerd dan is het niet zomaar mogelijk om de planning aan te passen, o.a. in verband met wettelijke termijnen en planningen van/bij inschrijvers.

Indien er situaties zich voordoen waardoor significante wijzigingen ontstaan dan worden stakeholders geïnformeerd door het kernteam.

Hoofdstuk 8 Contractmanagement

Definitie Contractmanagement: Het proces van systematisch en efficiënt besturen vanaf contractcreatie tot en met executie en het analyseren met als doel het optimaliseren van de operationele en financiële leveranciersprestaties en reductie van de risico's binnen één opdracht/contract.

Niet ieder contract vraagt dezelfde vorm van contractmanagement. Het doel van de typering is dat je geholpen wordt met de keuze op welke manier je contract- en leveranciersmanagement op een juiste wijze borgt en uitvoert. In het volgende schema zijn de verschillende typeringen opgenomen.

Het contract binnen deze aanbesteding is type 1. Dat betekent het volgende:

Bij deze type ligt de focus, naast het grip hebben op het contract en de contractprestaties (contractmanagement), ook op de ontwikkeling van de relatie. Het doel van die ontwikkeling van de relatie is om de toegevoegde waarde voor beide partijen verder te laten groeien. Wat kunnen we samen doen om onze organisatie doelstellingen verder te realiseren?

8.1 Gezamenlijk contractmanagement

De intentie van de deelnemende gemeenten is om ook na het ondertekenen van de Overeenkomsten zoveel waar mogelijk samen te werken bij het contractmanagement.

Door gezamenlijk aan te besteden willen de samenwerkende gemeenten de taken en verantwoordelijkheden van het contractmanagement efficiënt verdelen en inrichten. Het uitgangspunt is dat samenwerking als middel wordt ingezet en niet als doel. De onderdelen van de inkoopcyclus maken inzichtelijk welke processtappen er zijn en waar er meerwaarde is in het gezamenlijk vormgeven van de taken en verantwoordelijkheden van contractmanagement.



Het zwaartepunt met betrekking tot het gezamenlijk vormgeven van het contractmanagement ligt in de voorbereiding van de aanbesteding (strategie en inkoop). Denk hierbij aan kennisdeling, inzichten, leermomenten en verbeterpunten uit de huidige contracten, uniforme documenten en rapportageformats, eventueel werkafsprakenboek (met lokale kleur), KPI 's, indexatie etc. De basis is een gelijke inzet van elke gemeente tijdens de voorbereidingen van de aanbesteding.

Tijdens de implementatie en contractperiode (operationeel niveau) ligt de verantwoordelijkheid meer bij lokaal contractmanagement. Dit vanwege de mogelijke verschillen tussen de gemeenten en haar interne processen. Op basis van de aard en omvang van de Opdracht en de geringe risico's wordt voorgesteld om te werken met korte lijnen op operationeel niveau tijdens de contractperiode. Bij casuïstiek werkt dit in de praktijk het meest efficiënt. Deze werkzaamheden worden vanuit regulier contractmanagement gedaan.

Het leveranciersmanagement wordt gezamenlijk vormgegeven. Het voordeel van gezamenlijk optrekken en kennis te delen, uit zich met name op tactisch/strategisch niveau. (Nieuwe) besluiten houden rechtstreeks verband met de aanbesteding/Overeenkomst; bijvoorbeeld addenda, afwijken van Overeenkomst, discussie over interpretatie PvE / indexering etc.

Hoofdstuk 9 Uitsluitingsgronden & Geschiktheidseisen

De basis voor de Uitsluitingsgronden is het "Uniform Europees Aanbestedingsdocument" (UEA). Aanvullend kunnen Geschiktheidseisen aan de ondernemers worden gesteld.

9.1 Uitsluitingsgronden

Er zijn verplichte uitsluitingsgronden (zie UEA deel III sub A) en facultatieve uitsluitingsgronden (zie UEA deel III sub C)

In principe wordt bij een Europese aanbesteding alle (muv de 1^e) facultatieve uitsluitingsgronden aangekruist.

Verplichte uitsluitingsgronden in het UEA:	In Verificatiefase in te dienen bewijsstukken
UEA deel III sub A: Gronden die verband houden met strafrechtelijke veroordelingen (Art. 2.86 Aw 2012)	GVA
UEA deel III sub B: Gronden die verband houden met de betaling van belastingen of sociale premies (Art. 2.86 Aw 2012)	Verklaring belastingdienst
Facultatieve uitsluitingsgronden in het UEA deel III sub C:	In Verificatiefase in te dienen bewijsstukken
Art. 2.87 lid 1 onder b Aw 2012 insolventie, faillissement of gelijksoortig	Uittreksel beroeps- en/of handelsregister
Art. 2.87 lid 1 onder c Aw 2012 Ernstige beroepsfout	GVA

9.2 Geschiktheidseisen

De volgende geschiktheidseisen worden gesteld aan de inschrijver.

9.2.1 Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering

Inschrijver moet gedurende de Opdracht verzekerd zijn tegen bedrijfsaansprakelijkheid.

De minimale dekking is als volgt:

- Bedrijfsaansprakelijkheid: € 1.500.000. per gebeurtenis te zijn met een maximum van drie gebeurtenissen per jaar.

Motivatie: Er kan op vele manieren schade ontstaan bij een cliënt. Bijvoorbeeld door ongelukken bij de plaatsing met schade aan de woning tot gevolg. De gemeente is verantwoordelijk voor de plaatsing en zal aangesproken kunnen worden. De gemeente wil zich dan kunnen verhalen op de Opdrachtnemer.

De gemeenten willen ook voorkomen dat de gemeenten en derden het risico lopen dat de Opdrachtnemer die toerekenbaar tekortschiet in de nakoming van verplichting(en) onder deze Overeenkomst en/of een onrechtmatige daad pleegt, niet afdoende is verzekerd. Ook haken we hierbij aan op de AIV.

9.2.2 Technische bekwaamheid: Kerncompetenties

We willen een partij contracteren die aantoonbaar ervaring heeft met de dienstverlening zoals die voor de deelnemende gemeenten gevraagd wordt. De volgende kerncompetenties

Kerncompetentie 1: levering en inmeten/plaatsen/installeren van minimaal 20 trapliftten per jaar.
Kerncompetentie 2: servicedienstverlening en onderhoud van minimaal 50 trapliftten per jaar.

Eisen aan de referenties:

De referenties moeten zijn uitgevoerd binnen drie jaren voorafgaande aan de sluitingsdatum voor de inschrijving. De inschrijver mag één referentie gebruiken voor het aantonen van beide kerncompetenties.

De Opdrachtgever kan referenties op juistheid controleren.

9.2.3 Technische bekwaamheid: Kwaliteitssysteem

Inschrijver heeft kwaliteitsbewaking in zijn organisatie verankerd en past dit toe.

Inschrijver levert het bewijs hiervan door:

- kopieën van certificaten volgens de internationale normenreeks ISO 9001:2015; of
- kopieën van gelijkwaardige certificaten op het gebied van kwaliteitsbewaking; of
- een beschrijving van gelijkwaardige maatregelen op het gebied van kwaliteitsbewaking.

9.2.4 Technische bekwaamheid: Milieuzorg

Opdrachtgever verlangt van de Inschrijver dat hij milieuzorg in zijn organisatie heeft verankerd en toepast. Dit kan op een van de volgende manieren worden aangetoond:

- kopieën van certificaten volgens de internationale normenreeks NEN 14001; of
- kopieën van gelijkwaardige certificaten op het gebied van milieuzorg; of
- een beschrijving van gelijkwaardige maatregelen op het gebied van milieuzorg.

NB via websites van bekende leveranciers is vastgesteld dat zij beide hebben; daarom passende eis.

Hoofdstuk 10 Gunningscriteria

Het **hoofdgunningscriterium** is (sinds herziening A-wet 2012 per 1-7-2016) altijd EMVI (Economisch Meest Voordelige Inschrijving).

De gunningscriteria 'prijs en kwaliteit' worden gebruikt om de offertes te beoordelen en te waarderen, met als doel het bepalen van de economisch meest voordelige inschrijving op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding.

10.1 Subgunningscriteria

Doel is dat Trapliften geleverd worden voor een goede prijs en dat de gemeente ontzorgd wordt. Bij kwalitatieve criteria zijn we op zoek naar onderscheidend vermogen.

De gunningscriteria 'prijs en kwaliteit' is voor deze opdracht gesteld in verhouding 40/60.

De beoordeling van gunningscriteria vindt plaats op basis van het principe gunnen op waarde. Elk kwaliteitsgunningscriterium vertegenwoordigt een waarde. Deze waarde is in de toelichting bij elk gunningscriterium opgenomen en wordt van de inschrijfprijs, zoals vermeld op het prijzenblad, afgetrokken (of in het geval van bijtelling opgeteld). Hierdoor ontstaat er een vergelijkingsprijs.

Prijs:

De prijs bestaat uit 2 onderdelen

1. All-in categorieprijs voor inmeting, levering en plaatsing en demontage en afvoeren
2. All-in categorieprijs voor onderhoud en aanverwante dienstverlening

Kwaliteit:

Het gunningscriterium kwaliteit is gesplitst in 2 subgunningscriteria.

1. Levertijden en de borging daarvan

In de afgelopen jaren en mogelijk ook de komende jaren kunnen er situaties zijn die effect hebben op het kunnen realiseren van gestelde levertijden (opgenomen in het programma van eisen).

We vragen naar: Hoe wordt de levertijd geborgd, waardoor de levertijd in het geding kan komen en hoe gaat inschrijver om met situaties waarbij de levertijd in het geding komt.

Wat we willen zien van inschrijver is bijvoorbeeld:

- (Mogelijk) tweeledige oorzaak: materieel gezien en personeel gezien. Zowel de personele kant (tekorten), maar ook materiele kant (tekort aan grondstoffen/materialen).
- Proactief zijn

2. Communicatie richting cliënten

Aandachtspunt hierbij is vooral gericht op samenwerking en partnerschap tussen leverancier en gemeente bij ontwikkelingen en signalen rondom het vakgebied. In gedachten hierbij hadden we de 'omroep Max uitzending'. Bij dergelijke situaties moeten cliënten geïnformeerd worden en vragen op de juiste wijze beantwoord kunnen worden. Er moet geen ruis ontstaan. Het gaat hier specifiek niet om communicatie naar cliënten bij bijvoorbeeld tav het maken van afspraken en bejegening. Deze 2 onderdelen zijn zo voor de hand liggend dat inschrijvers dit altijd goed zullen beschrijven en weinig onderscheidend vermogen oplevert.

Wat we willen zien van inschrijver is bijvoorbeeld:

- Uitdragen zelfde boodschap
- Vragen wegnemen
- Waar nodig samen, zelfde afgestemde info naar client
- Samenwerking in comm. tussen gemeente en opdrachtnemer
- Ontzorging door opdrachtnemer

- Meedenken hoe

In een overzicht:

Gunningscriterium	Weging (globaal) ²
Prijs	40
Kwaliteit	60
Kwaliteit is gesplitst:	
Levertijden en de borging daarvan.	2/3
Communicatie richting cliënten bij signalen	1/3

De verdeling van de 2 kwalitatieve criteria is bepaald omdat bij levertijden en de borging daarvan de leverancier het meeste invloed heeft. Bij communicatie heeft de gemeente ook een rol.

De gunningscriteria zijn in het beschrijvend document verder uitgewerkt.

10.2 Beoordelingsmethodiek

Beoordelingsprocedure

De beoordelingsprocedure start na opening van de inschrijving. De beoordeling vindt als volgt plaats:

Stap 1: volledigheid en geldigheid inschrijving

Opdrachtgever beoordeelt of de inschrijving volgens de procedure is aangeleverd en of alle gevraagde informatie inhoudelijk correct is. Als de gevraagde informatie ontbreekt, kan opdrachtgever de inschrijver van verdere deelname aan de procedure uitsluiten.

Stap 2: beoordeling van de eisen

Opdrachtgever beoordeelt of de inschrijving onvoorwaardelijk aan het programma van eisen voldoet. Een inschrijving die hier niet (onvoorwaardelijk) aan voldoet wordt uitgesloten.

Stap 3: beoordeling van de gunningcriteria

Een beoordelingsteam van opdrachtgever beoordeelt de inschrijving op de gunningcriteria. Gunning vindt plaats aan de inschrijver met de economisch meest voordelige inschrijving op basis van de Beste Prijs/kwaliteit Verhouding.

Stap 4: verificatie

Aan de voorlopig begunstigde zal gevraagd worden om bewijsmiddelen aan te leveren.

De stappen 1, 2 en 3 van het beoordelingsproces kunnen parallel worden doorlopen.

Beoordeling door beoordelingsteam

Het beoordelingsteam bestaat uit medewerkers van de deelnemende gemeenten met rollen contractmanager, consultant en beleidsmedewerker. Daarnaast is een inkoopadviseur van Ons betrokken. Zij beoordelen en brengt een advies uit aan de opdrachtgever.

² Bij gunnen op waarde is er geen sprake van een procentuele verdeling. Obv de verwachte inschrijfprijs wordt de waarde van de criteria uitgedrukt in Euro's.

Ieder lid van het beoordelingsteam beoordeelt de inschrijving op de gunningscriteria. Daarna bepaalt het beoordelingsteam in consensus één score per gunningscriterium. In het advies aan de opdrachtgever staat het oordeel van het beoordelingsteam.

INTERN