

Formulier Inkoopvoorstel /aanbestedingsstrategie

Dit formulier dient bij de start van een Europese en meervoudig onderhandse aanbesteding te worden ingevuld en staat los van een eventueel projectplan.

Het betreft een intake formulier met als doel in de identificatiefase na te denken over het geen wordt ingekocht, kosten, capaciteit, budget etc.

Dit formulier is ingevuld door: 5.1.2.e en 5.1.2.e

Verantwoordelijk programma: **Natuur**

Nummer:

IF "0"="0" "*"Casnummer**"
"C2324716"*"Casnummer**"

Aanbestedingsprocedure:

A. Startversie	
Korte omschrijving inkoopbehoefte	opsporing en bestrijding van de Aziatische hoornaar
Planning	publicatie in januari 2024
Verantwoordelijke	5.1.2.e
Inkoper	5.1.2.e
B. Inkoopbehoefte	
SMART doelstellingen	Invulling geven aan wettelijke taak t.a.v invasieve exoten
Looptijd opdracht en mogelijkheid voor verlenging/opties.	4 jaar
Wordt er een raamovereenkomst aanbesteed?	Ja
Voorziene (globale) raming van de opdracht in euro's ex. BTW.	€ 5.1.1.c
Onderbouwing raming	Begroot aanbestedingsbedrag € 5.1.1.c en meer
Risico's. Bijv. afbreukrisico, politieke gevoeligheid, verhoogd claimbedrag	Ja kan politiek gevoelig worden wanneer provincie deze taak niet uitvoert.
Valt de overeenkomst binnen een van deze sectoren? Bouw, ICT of milieu.	Nee

Wat is de zwaarte van deze aanbesteding?	complexe aanbesteding (ontwikkellende markt)
1. Is een contract nodig?	
2. Strategisch inkoopplan?	Ja Ja
C. Huidige (markt) situatie	
Contract(en) aanwezig? Looptijd huidige contracten.	Ja, NatuurlijkRob Looptijd huidig contract: 2022-2023 Begindatum huidig contract: 16 augustus 2022 Einddatum huidig contract: 29 december 2023
Nog openstaande opties tot verlenging?	Nee
Zijn er in het huidige contract nog contractuele bepalingen/uitgangspunten, waarmee rekening gehouden moet worden? (exit clauses, beëindigingskosten, software, intellectueel eigendom, etc.)	Nee
Hoeveelheid marktpartijen	2
Is er al een marktonderzoek uitgevoerd en zo nee dient er een marktonderzoek uitgevoerd te worden?	Nee Ja, maar op het onderwerp coördinatie meldingen
D. Aanbesteding	
Begeleiding proces aanbesteding zal onder regie worden weggezet bij een externe partner?	Nee
Regievoerder/Inkoper	5.1.2.e
Naam 2de inkoopadviseur (vervanging en 4 ogen)	5.1.2.e
Indicatie van kosten procesbegeleiding aanbesteding door externe partner of interne uren	nvt
VLB nummer voor inzet externe partner procesbegeleiding	nvt
Meerdere programma's betrokken?	Nee
Externe samenwerking i.v.m. inhoudelijke expertise	Nee
CPV- code	90922000-6 Ongediertebestrijding
Aanbestedingsprocedure	Openbare Europese aanbesteding

Contract eigenaar	5.1.2.e
Contract manager	5.1.2.e
Contractbeheerder	5.1.2.e
Inkoopsoort	Dienst
Gunningscriterium	Beste prijs-kwaliteitverhouding

Duurzaamheidsaspecten https://www.pianoo.nl/themas/maatschappelijk-verantwoord-inkopen-mvi-duurzaam-inkopen/productgroepen	biodiversiteit: Aziatische hoornaar is risico voor wilde bestuivers + we willen zo veel mogelijk gifvrij werken
Social return	bijna volledig arbeid, gevaarlijke en specialistisch werk
Zouden we bij deze aanbesteding een innovatief product of productieproces kunnen realiseren?	Ja opsporen door middel van zenderen.
Gewenste startdatum aanbesteding	2 januari 2024
Wanneer dient het contract in te gaan?	1 mei 2024
Wat zijn de consequenties als er niet tijdig tot aanbesteding wordt over gegaan?	Oplopen aantal Aziatische hoornaars, waardoor probleem onbeheersbaarder wordt
Opmerkingen of verdere aanvullingen	

Goedkeuring

Met de goedkeuring¹ van dit document geeft de budgethouder (en opdrachtgever indien deze niet dezelfde is) toestemming voor:

- De start van de aanbesteding conform bovengenoemde inkoop opdrachtbeschrijving;
- Uitgave van het te besteden ramingsbedrag voor deze aanbesteding, binnen beschikbaar budget.

En garandeert / waarborgt opdrachtgever aan inkoop c.q. de inkoper dat de inkoper en alle betrokkenen hun werkzaamheden geheel objectief, onafhankelijk en binnen de normaal te achten kaders van de beroepsverantwoordelijkheid² kunnen uitvoeren binnen het inkoopproces dan wel een aanbesteding(sprocedure) met betrekking tot die van de

¹ Goedkeuring per mail volstaat (op te slaan in de Corsa Case)

² Zie: www.nevi.nl

aanbesteding. Dit betekent dat de inkoper en alle betrokkenen in het inkoopproces en aanbestedingsprocedure denken en handelen in mogelijkheden voor zover het de integriteit niet belemmert.

Bij een gecoördineerde aanbesteding treedt de opdrachtgever (lead-buyer) op namens alle betrokken budgethouders.

Verdere stukkenloop is voor de goedkeuring van de start van de aanbesteding niet noodzakelijk. Zorg er wel voor dat er na ondertekening van dit formulier een VLB in SAP wordt aangemaakt!

Dit formulier dient opgenomen te worden in het aanbestedingsdossier.

Bijlage 1: Risicoprofiel van het contract bepalen

Introductie

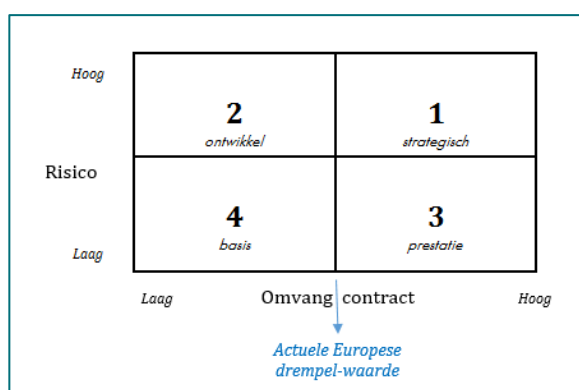
Ieder contract dat binnen de organisatie wordt afgesloten, vraagt tijdens de looptijd om een bepaalde mate van aandacht van de contractmanager, de zgn. 'intensiviteit van contractmonitoring'. De opdrachtgever bepaalt, na inachtneming van het advies van inkoop en de contractmanager, hoe intensief een contract gemonitord moet worden. Dit doet de opdrachtgever tijdens het opstellen van het contract gedurende de voorbereiding van een aanbesteding.

De opdrachtgever volgt hierbij onderstaande 2-stappen-methodiek.

Stap 1: Risico bepaling via Contract-Differentiatie*matrix*

De mate van afbreukrisico van het contract bepaalt de vereiste 'intensiviteit van contractmonitoring'. Des te meer risico, des te meer aandacht een contract nodig heeft gedurende de looptijd. Voor het bepalen van het risicoprofiel, wordt gebruik gemaakt van onderstaande 'Contract-Differentiatie*matrix*' in Figuur 1.

In deze matrix wordt de financiële omvang van het contract afgezet tegen het risico voor de provincie:



Figuur 1: Contract-Differentiatie*matrix*

- Plot uw contract in deze matrix om te bepalen welk contract type (1, 2, 3 of 4) van toepassing is.

- Noteer dan het contracttype in dit inkoopvoorstel, in de tabel onder "Risiko", inclusief de redenen waarom dit het juiste contract type is.

Onderstaande uitleg kan helpen bij het plotten van het contract in de matrix in Figuur 1:

Verticale as: Financiële omvang van het contract

De contractwaarde gedurende de looptijd van het contract wordt afgezet tegen de actuele Europese drempelwaarde voor de aan te besteden levering/dienst. Voorbeeld: Is het bedrag hoger dan deze drempel, dan is het een type 1 of 3 contract.

Horizontale as: Risiko

De mate van risico wordt beoordeeld door te kijken naar bijvoorbeeld:

- Raakt de overeenkomst direct de burger?
- Zijn er direct nadelige gevolgen voor de provincie bij het niet tijdig beschikbaar zijn van de overeengekomen prestatie, bijvoorbeeld wordt het primaire proces verstoord indien de dienst/het product niet geleverd wordt?
- Hoe veel leveranciers kunnen/willen de gewenste dienst/product leveren? Is er sprake van een monopolistische leverancier?
- Heeft de uitwerking van de overeenkomst direct significant impact op politieke speerpunten (organisatie- en/of programmadoelen) of anderszins bestuurlijke zaken?
- Is het project/of de methode van uitvoering of het product zelf dusdanig innovatief dat extra monitoring wenselijk is?
- Wat weten we van de leveranciersprestaties uit het verleden? En wat is de gewenste leveranciers ontwikkeling?

Het gezamenlijk bespreken van de antwoorden op deze vragen laat je nadenken over verschillende factoren die bepalen hoe risicovol het contract is voor de provincie. Het expliciet bespreken maakt dat de opdrachtgever, samen met het team, een goed onderbouwde risico-inschatting kan maken.

Stap 2: Intensiviteit van monitoring: de Contract-Differentiatie tabel

Het contract is nu type 1, 2, 3 of 4. De verschillende contracttypes/kwadranten vragen om verschillende handelingen tijdens de uitvoering van een contract. In onderstaande Tabel 1 staan de richtlijnen voor de opdrachtgever en contractmanager ten aanzien van de uitvoering gedurende de looptijd.

Richtlijnen van de provincie Noord-Brabant per contracttype			Contract-Type:		
			1 = Strategisch 2 = Ontwikkel 1 & 2	3 = Prestatie 3	4 = Basis 4
Zorgen dat Contracteigenaar benoemd is	Opdrachtgever	Opdrachtgever	Ja	Ja	Ja
Zorgen dat Contractmanager benoemd is	Opdrachtgever	Opdrachtgever	Ja	Ja	Ja
Correcte Contract registratie in Contractbeheersysteem	Opdrachtgever	Opdrachtgever	Ja	Ja	Ja
Contractuele wijzigingen, verlengingen, beëindigingen uitvoeren en registreren	Opdrachtgever	Contractmanager	Ja	Ja	Ja
Actieve factuur controle door opdrachtgever (evt. contractmanager)	Opdrachtgever	Contractmanager	Ja	Ja	Ja
Operationeel/tactisch overleg met leverancier	Opdrachtgever	Contractmanager en/of inhoudelijk verantwoordelijke (bijv. projectmgr, SLA mgr, servicemgr)	12x/jaar	12x/jaar	Optioneel
Strategisch overleg met leverancier	Opdrachtgever	Contractmanager en/of inhoudelijk verantwoordelijke (bijv. projectmgr, SLA mgr, servicemgr)	2x/jaar	Aanbevolen	Optioneel
Prestatiemeting	Opdrachtgever	Contractmanager	Ja	Ja	Ja
Leveranciersbeoordeling	Opdrachtgever	Contractmanager	1x/jaar	Aanbevolen	Optioneel
Opstellen SLA	Opdrachtgever	Contractmanager en/of inhoudelijk verantwoordelijke (bijv. projectmgr, SLA mgr, servicemgr)	Ja	Aanbevolen	Optioneel
KPIs monitoren en managen	Opdrachtgever	Contractmanager	2x/jaar	Aanbevolen	Optioneel
Risicomanagement	Opdrachtgever	Contractmanager	Ja	Ja	Ja
Escalatiemodel	Opdrachtgever	Contractmanager	Ja	Ja	Optioneel
Afstemming met Lead-Contractmanager	Contractmanager	Contractmanager	Ja	Ja	Ja