Gemeente Amsterdam

Bezoekadres
Weesperstraat 430
1018 DN Amsterdam

Postbus 12693
1100 AR Amsterdam
Telefoon 251 1111
ingenieursbureau.amsterdam.nl

Inkoopstrategie

XRF metingen – risicochecks – lood in grond

Van	5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e en 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Datum	13 augustus 2021
Versie	1.0 - 13 oktober 2016
Versie	2.0 – 8 januari 2020



1 Opzet en gebruik van deze wegwijzer

Met deze Wegwijzer Inkoopstrategie willen wij alle collega's in de fysieke sector een praktische en overzichtelijke wegwijzer bieden bij het opstellen van inkoopstrategieën. Deze wegwijzer is toegesneden op de inkoop van het soort werken, leveringen en diensten die vallen onder de verantwoordelijkheid van de Lead Buyer Fysiek.

Deze wegwijzer geeft een handzaam overzicht van de belangrijkste onderdelen van een inkoopstrategie.
Dit overzicht hebben wij geput uit een groot aantal documenten die in de loop van de tijd over dit onderwerp is opgesteld. (Zie de opsomming aan het eind van dit document.) Daarnaast bevat dit document de belangrijkste leerpunten die de afgelopen jaren in de Tenderboard Fysiek zijn opgedaan en de belangrijkste aandachtpunten uit de gewijzigde Aanbestedingswet en het nieuwe Inkoopbeleid van Amsterdam. De onderdelen staan in chronologie van de (idealiter) uit te voeren analyse.

Deze wegwijzer is geen format, checklist of beleid.
Het mag ook niet worden gelezen als een slaafs te volgen inhoudsopgave. Afhankelijk van de omvang en de complexiteit van de opgave, zal de inkoopstrategie de ene keer een aantal A4'tes beslaan en de andere keer een lijvig stuk zijn. Het is niet noodzakelijk om alle onderwerpen die in dit document worden aangehaald te verwerken in je inkoopstrategie. De onderdelen die noodzakelijk in elke inkoopstrategie horen te staan worden aangeduid met een **(!)**. De andere onderdelen verwerk je – afhankelijk van de aard of omvang van de opgave.
Belangrijk is te blijven nadenken. Vorm volgt *altijd* functie en niet andersom!

Wij hebben ons best gedaan deze beschrijving zo toegankelijk mogelijk te maken door het beknopt en informeel te houden. Volledigheid staat toegankelijkheid per definitie in de weg.
Om een goede inkoopstrategie te kunnen opstellen zal je ten minste je opdrachtgever en belangrijkste stakeholders willen spreken (over de behoeften, doelen en randvoorwaarden), de inhoudelijk deskundigen (over de relevante inhoudelijke aspecten van de opgave en de samenhangende kansen en risico's) en een inkoopadviseur en jurist (over de markt-, contract- en aanbestedingstechnische zaken).

Om dit document overzichtelijk en toegankelijk te houden worden de Aanbestedingswet, het inkoopbeleid van Amsterdam en de voorgeschreven protocollen en processen van de Lead Buyer Fysiek en de Tenderboard Fysiek niet in dit document overgeschreven.

Deze wegwijzer is een groeidocument.

Het document is dus per definitie onvolledig. Daarnaast kan het onduidelijkheden bevatten of onbedoeld onjuistheden lijken te suggereren. Tegelijkertijd verandert de wereld en ontwikkelen onze inzichten. Graag horen we je suggesties, aanvullingen en vragen zodat we die kunnen meenemen in een volgende verbeterde versie.
Je kunt deze e-mailen naar Team Inkoop Fysiek: inkoopfysiek@amsterdam.nl

2 Wat is een inkoopstrategie

In een inkoopstrategie worden alle relevante inkoopstrategische keuzen vastgelegd en onderbouwd als stabiel vertrekpunt voor de volgende fase.
Een inkoopstrategie zegt iets over het contracttype, de aanbestedingsprocedure en de eventueel bijzondere voorzieningen in het contract en in de aanbestedingsprocedure. De gemaakte keuzen worden onderbouwd tegen de achtergrond van onder meer de scope, projectdoelen, risico's, projectcontext en het inkoopbeleid van Amsterdam. In de inkoopstrategie worden ook afwijkingen op wet of beleid gemotiveerd. Dit alle op zodanige wijze dat de inkoopstrategie een *goed doordachte*, *stabiele* en *gedragen* basis biedt voor de uitwerking van het contract en de aanbestedingsprocedure.

3 Waarom een inkoopstrategie

Volgens ons beleid dient voor elke inkoop vanaf € 200.000 een inkoopstrategie te worden geschreven. Dit is natuurlijk niet de reden waarom je een inkoopstrategie wilt schrijven. Een inkoopstrategie is een handig instrument die je op een aantal manieren voor jou project kan inzetten. Ook voor projecten onder de € 200.000. Stel je inkoopstrategie zodanig op dat het op de volgende manieren voor je kan werken:

a. *Een goede en gedegen afweging* van het type en deinrichting van het contract en de aanbestedingsprocedure, waarbij alle relevante aspecten zijn betrokken. Echter zonder je te verliezen in over-volledigheid of onbelangrijke details.

b. *Een afspraak tussen het projectteam en de opdrachtgever* en belangrijkste stakeholders over opgave, doel en voorwaarden van het project en wijze van inkoop. Deze afspraak brengt eenduidigheid, rust en stabiliteit. Laat je inkoopstrategie dan ook vaststellen door je opdrachtgever.

c. *Een afspraak tussen de projectleider en de projectteamleden* over de richting en de wijze waarop contract en aanbesteding worden ingericht. Dit geeft tijdens de productie de broodnodige eenduidigheid en focus in het team. De gekozen richting hoeft immers niet telkens te worden bediscussieerd.

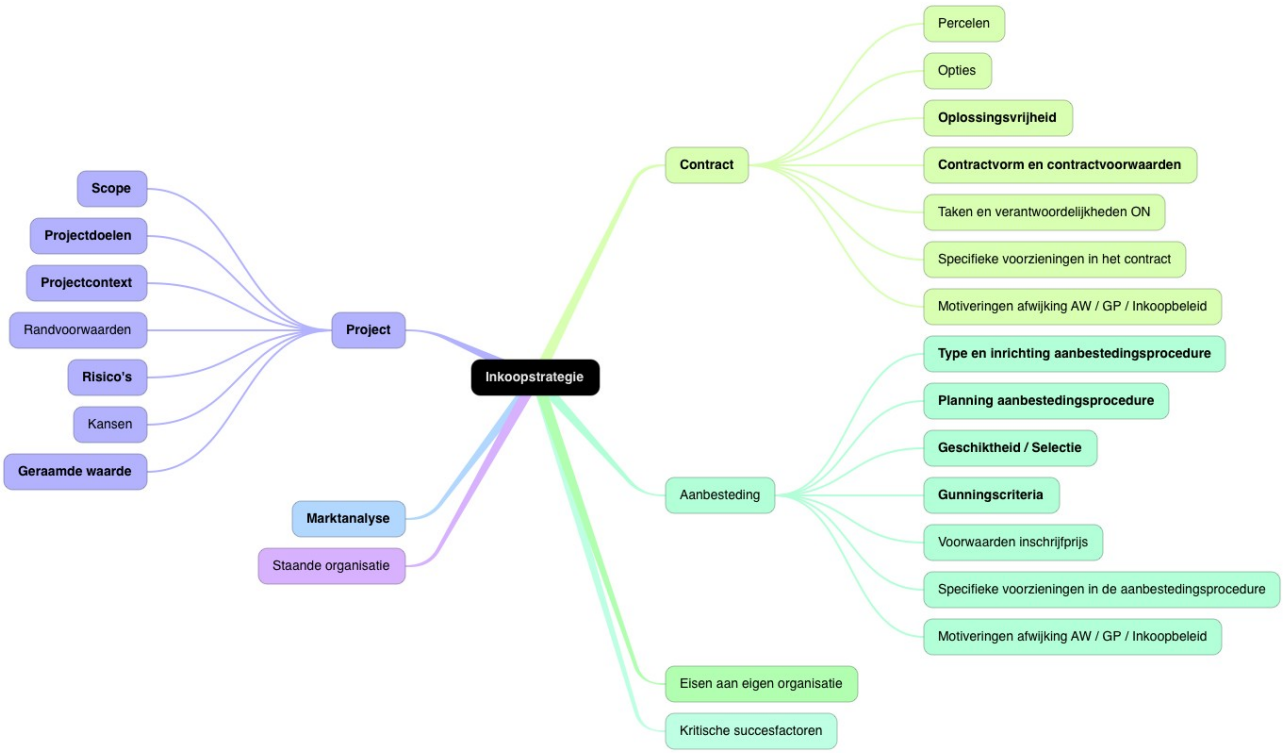
d. *Een robuuste inhoudelijke basis voor de contract- en aanbestedingsdocumenten*. De uitwerking van deze nog op te stellen documenten vloeit voort uit de inkoopstrategie als de richtinggevende keuzen goed in de inkoopstrategie worden beschreven.

e. *Legitimatie en verantwoording* van de gemaakte keuzen. Zowel vooraf (aan opdrachtgever, relevante stakeholders, projectteamleden, Tenderboard Fysiek of Lead Buyer Fysiek) als achteraf; "met de kennis

van toen, waren dit de meest logische en verstandige keuzen”. Hierbij is een goede toelichting van de gemaakte keuzen belangrijk.

4 Overzicht onderdelen van een inkoopstrategie

Hieronder wordt een overzicht geboden van de onderdelen die in een inkoopstrategie moeten voorkomen of kunnen voorkomen.



De onderdelen 5.1, 2, e (Project, Marktanalyse en Staande Organisatie) vormen de input voor de onderdelen rechts (Contract, Aanbestedingsprocedure, Eisen aan de eigen organisatie en Kritische Succesfactoren). Zonder een goede analyse van input (5.1, 2, e is het resultaat (rechts) en niet te onderbouwen.

5 Project

Hieronder worden de belangrijkste inkoopstrategische aspecten van het project benoemd. Deze aspecten zijn sturend voor de inrichting van contract en aanbesteding.
Benoem ook je opdrachtgever / budgethouder.

Het programma ‘ Aanpak lood’ in bodem heeft het doel om blootstelling van jonge kinderen aan lood vanuit de bodem te verminderen. Lood kan de hersenontwikkeling van jonge kinderen beperken. In 2015 is door het RIVM een rapport uitgebracht dat lood schadelijker is dan eerder werd gedacht en dat er geen veilige ondergrens is. Om de risico’s voor de Amsterdammers te beperken is gestart met een programmatische aanpak. Eén van de sporen van het programma, om blootstelling te verminderen is de tuinenaanpak. Op dit moment is een pilot in uitvoering waarbij wordt bekeken of de tuinenaanpak,

zoals deze nu is opgezet voldoende werkbaar en effectief is om Amsterdammers te informeren over de gevaren van lood. Deze pilot wordt 4e kwartaal van 2021 geëvalueerd.

De tuinen aanpak houdt in dat bewoners worden aangeschreven, waarbij zij de mogelijkheid krijgen om zich aan te melden voor een gratis risicocheck. Met de risicocheck wordt het loodgehalte in de toplaag van de tuin gemeten. Op basis van de inrichting en het gebruik van de tuin, worden adviezen gegeven om blootstelling aan lood te beperken. Door de persoonlijke en maatwerk aanpak, willen wij de bewoners motiveren om hun gedrag aan te passen.

Deze inkoopstrategie betreft de inkoop van de uitvoering van de risicocheck door een externe partij.

Het persoonlijke gesprek en de toelichting op de risico's van lood en de gebruiksadviezen is een belangrijk onderdeel van de risicocheck. Wij zoeken nadrukkelijk niet alleen iemand die veldwerk met een XRF kan uitvoeren, maar die vooral een prettig omgang heeft met bewoners en hen weet te activeren om de gebruiksadviezen op te volgen.

Opdrachtgever en budgethouder voor dit project is 5.1 5.1 5.1, 2, e *hoofd afdeling Bodem.*

5.1 Scope (!)

De scope van het project beschrijft de in te kopen objecten, functies, leveringen of diensten. Een scherpe demarcatie van de scope is belangrijk voor de stabiliteit van contract en aanbesteding. Bijvoorbeeld: Geef in geval van een werk een goeie geografische demarcatie. Beschrijf zo nodig wat niet tot de in te kopen opgave hoort, door de opdrachtgever wordt verzorgd of door derden.

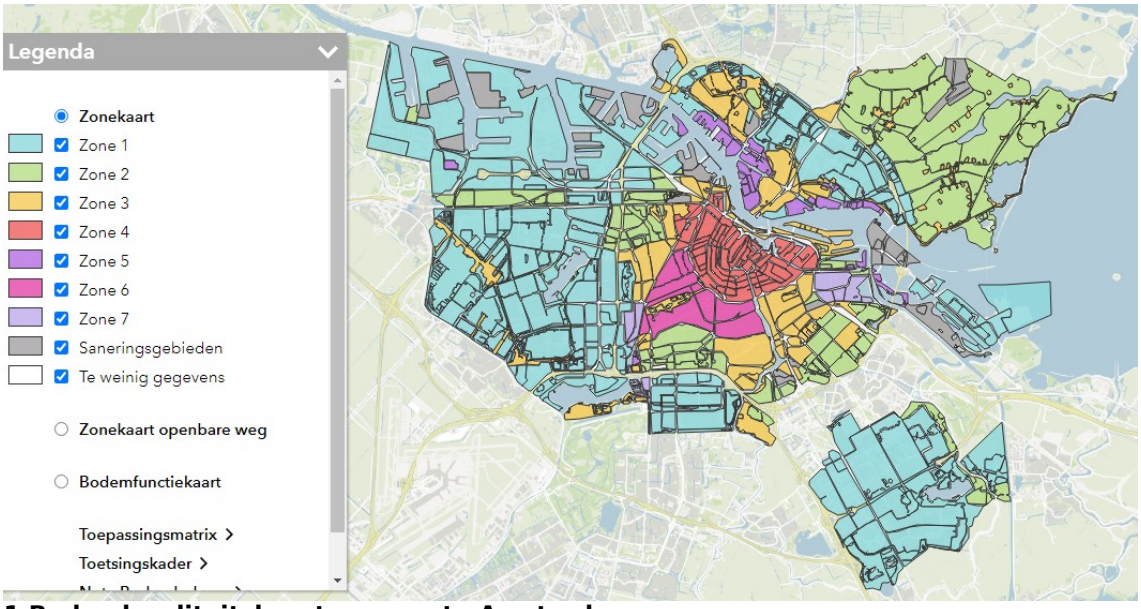
Er zijn ongeveer 77.000 tuinen in Amsterdam waar mogelijk verhoogde loodwaardes voorkomen. Voor deze tuinen bied de gemeente een gratis risicocheck op lood aan. De komende 4 jaar zullen deze risicochecks worden uitgevoerd.
Uit de pilot in de Staatsliedenbuur blijkt tot nu toe dat de respons na actief aanschrijven van bewoners ruim 8% is. Wij verwachten de komende 4 jaar circa 8000 risicochecks uit te voeren. Om de uitvoering van de tuinenaanpak behapbaar te houden, worden de risicochecks door een extern bedrijf uitgevoerd. De uitvoering van de risicochecks wordt middels deze inkoop uitbesteed.

De volgende diensten worden ingekocht:
- *Maken van afspraken met de bewoners*
- *Werken met de Lood365 applicatie*
- *Interview afnemen met de bewoners*

- *Duidelijk kunnen communiceren met de bewoners over de gevaren van lood en de standaard adviesmaatregelen helder kunnen overbrengen*
- *Veldwerk uitvoeren met de XRF*
  Het leveren van de data in vastgesteld format

De volgende punten vallen niet onder de aanbesteding:

- *De bewoner meld zich aan bij de gemeente voor een risicocheck en de gemeente beoordeeld of de bewoner hiervoor in aanmerking komt.*
- *De rapporten worden door de gemeente gemaakt en verstuurd naar de bewoner. Hiervoor worden de gegevens gebruikt die het externe bedrijf aanlevert.*



Figuur 1 Bodemkwaliteitskaart gemeente Amsterdam

Bovenstaand is de bodemkwaliteitskaart van de gemeente Amsterdam weergegeven. In 1 zone komt een vergelijkbare bodemkwaliteit voor. Voor alle gebieden in Amsterdam, behoudens zone 1 mag een risicocheck aangevraagd worden. Met name de gebieden binnen de ring en de oude lintbebouwing zijn verdacht op het voorkomen van verhoogde loodgehalten in de bodem. Bewoners worden wijksgewijs aangeschreven. Per week worden circa 400 brieven uitgestuurd. Er wordt gewerkt van meest verdachte gebieden naar de schonere gebieden.

5.2 Projectdoelen (!)

De doelstelling van het programma 'Aanpak loodverontreinigingen bodem' is de blootstelling aan lood uit de bodem terug te dringen. Met name lood in de bovengrond van diffuus verontreinigde gebieden kan leiden tot onaanvaardbare gezondheidsrisico's voor jonge kinderen.

Het project is een succes als we in 4 jaar minimaal 8000 risicochecks hebben uitgevoerd en een substantiële toename in het aantal subsidie aanvragen voor tuin saneringen.

Voor de externe partijen is de doelstelling om een succesvolle risicochecks uit te voeren. De risicocheck is succesvol door deze binnen de gestelde randvoorwaarden en (kwaliteits-)eisen, een goed gesprek met de tuineigenaar te voeren.

5.3 Projectcontext (!)

De projectcontext gaat over aspecten in de fysieke context van het project (zoals bodemcondities, bestaande functies, kwetsbare objecten, omgevingsprojecten) die van invloed zijn op de inrichting van het contract en de aanbestedingsprocedure. Maar ook over de organisatorische aspecten, de relevante omgevingspartijen (stakeholders) met hun wensen en randvoorwaarden en de maatschappelijke context waarbinnen het project opereert.
Het is niet mogelijk hier een sluitende opsomming van te geven. Beschrijf de aspecten in de projectcontext die relevant zijn voor de inkoop en benoem kort de impact op het contract en de aanbestedingsprocedure.

Denk ook aan lopende contracten waar deze opgave op moet aansluiten en onderzoek of er raamovereenkomsten zijn die de opgave mogelijk al (deels) afdekken.

Bewoners worden wijksgewijs aangeschreven. In de brief worden bewoners geattendeerd op de gratis risicocheck. Het initiatief voor het maken van de afspraak ligt bij de bewoner/ eigenaar/ woningcorporatie. De meeste tuinen bevinden zich in een huizenblok en dat betekend dat de opdrachtnemer mogelijk eerst door een huis moet om bij een tuin te komen. Het materiaal dat de opdrachtnemer mee neemt moet door een deur passen.
Mogelijke stakeholders zijn:

- *Eigenaar/bewoner: Zullen zich per tuin aanmelden en het kan voorkomen dat deze verspreid over Amsterdam liggen. Zoals aangegeven zullen we per wijk actief de bewoners aanschrijven zodat de aanmeldingen grotendeels per wijk zullen plaatsvinden.*
- *Woningcorporaties: Per woningcorporatie kunnen er verschillende afspraken gemaakt worden over hoe de gemeente de bewoners kan benaderen. We zullen sturen op bloksgewijs zodat de tuinen zich geografisch dicht bij elkaar zijn.*
- *Particuliere verhuurders: de eigenaar van de woning moet altijd geïnformeerd worden over de aanmelding van de risicocheck en de resultaten van het onderzoek. Het kan zijn dat de huurder zich aanmeld voor de risicocheck, maar het kan ook de verhuurder zijn.*

- *Gebiedsmanager van de wijk: voorafgaand aan het aanschrijven van een wijk, wordt altijd de gebiedsmanager geïnformeerd. In principe heeft het bureau dat de risicochecks uitvoert geen direct contact met de gebiedsmanager, maar mochten er projecten of issues in een wijk spelen, dan kan de gebiedsmanager betrokken worden.*
- *Media: Door publieksinformatie willen wij de risico's van lood in de bodem en de gebruiksadviezen onder de aandacht brengen. Hiervoor worden verschillende media ingezet.*

Het project heeft betrekking op gezondheid van jonge kinderen en lood. Dit is een gevoelig onderwerp. De gemeente biedt een onderzoek aan, geeft advies en verleend subsidie voor een bodemsanering, maar het kan zijn dat bewoners het handelingsperspectief te beperkt vinden. Ook kan het zijn dat bewoners zich grote zorgen maken en daardoor media aandacht zoeken. De gemeente werkt samen met de GGD en de Omgevingsdienst, zij staan achter de opzet van het project. De GGD is verantwoordelijk voor de communicatie over gezondheid en de risico's.

Wethouder van Doornick is de bestuurlijk opdrachtgever. Zodra de evaluatie van de pilot Staatsliedenbuurt gereed is, wordt het programma voor uitrol over de gehele stad afgerond en wordt hiervoor bestuurlijke goedkeuring gevraagd.

5.4 Randvoorwaarden

Het gehele project kan pas van start als er bestuurlijke toestemming is gegeven.
De gebiedsmanagers moeten geïnformeerd worden voordat bewoners in de wijk worden aangeschreven. Indien er onrust is bij bewoners door actualiteiten, is het misschien niet altijd mogelijk om bewoners aan te schrijven. De pilot is bijvoorbeeld meerdere keren uitgesteld door de aandacht voor lodenleidingen en door de coronacrisis.
Het programma LooD365 is een door Amsterdam ontwikkelde applicatie, deze moet gebruikt worden door de opdrachtnemer
Voor de opdrachtnemers is het van belang dat de capaciteit het toelaat om 8000 tuinen in 4 jaar te kunnen onderzoeken.
Voldoende capaciteit bij afdeling Bodem voor verwerken gegevens. Vooralsnog wordt er vanuit gegaan dat 2fte voldoende is om het project binnen de afdeling te kunnen handelen. De volgende inschatting wordt op dit moment gemaakt:

- *Uitsturen brieven 1 dag/ week*
- *Behandelen en afhandelen aanvragen risicocheck 4 dag/ week*
- *Communicatie stadsdelen en andere actoren 1 dag/ week*
- *Algemene vragen bewoners 1 dag/ week*

Verder is er capaciteit nodig van het loodteam voor de volgende programma onderdelen:

- *Afhandelen van subsidieaanvragen voor loodtuinen en ondersteuning van bewoners bij het uitvoeren van een bodemsanering.*
- *Opzetten regeling schoon grond*
- *Inventarisatie bodemkwaliteit volkstuinen*
- *Communicatiemogelijkheden vergroten voor uitdragen boodschap loodprogramma*
- *Monitoring voortgang programma en jaarlijkse rapportage evaluatie/ voortgang*

5.5 Risico's (!)

Deze volgen uit onzekerheden in je project en in je projectomgeving. Benoem de belangrijkste risico's die samenhangen met de opgave en de inkoop. Benoem zowel oorzaak als gevolg omdat je op beide componenten van het risico voorzieningen kan treffen in contract en aanbestedingsprocedure (maatregelen die de kans van optreden beïnvloeden en maatregelen die de gevolgen mitigeren).
Het kan helpen om een onderscheid te maken tussen risico's "buiten het project", ergo die zien op het projectresultaat en de projectdoelen, en anderzijds risico's "ten gevolge van het project", ergo die veroorzaakt worden door de uitvoering van het project.

Risico: Er komt geen bestuurlijke goedkeuring. Dit zou betekenen dat het project niet door kan gaan op de manier die we nu voor ogen hebben.
Oorzaak: Te beperkte tijd om programma te motiveren bij bestuur en draagvlak te creëren
Beheersmaatregel: Tijdig afstemming met management G&O en hiermee ambtelijk een stevig draagvlak te creëren. Inventariseren bij bestuursondersteuning op welke wijze wij de plannen vroegtijdig kunnen bespreken met wethouder.

Risico: Geen draagvlak binnen gemeentelijke organisatie voor uitvoering risicocheck, door bv onrust bewoners
Oorzaak: Externe oorzaken, bijvoorbeeld pandemie of ander soort
Beheersmaatregel: Zoeken naar de mogelijkheden op dat moment, het programma voldoende flexibel maken om in te kunnen spelen op actualiteit

Risico: Daarnaast is het een schatting dat 8% zich aanmeld voor een risicocheck. Dit kunnen in de praktijk er veel meer of minder worden.
Oorzaak: Media-aandacht positief of negatief
Beheersmaatregel: Goed luisteren naar de signalen van bewoners. Zorgen dat het communicatieplan op orde is en binnen de gemeente de juiste personen zijn ingelicht (bestuurlijk, communicatie en in het gebied).

Risico: Woningcorporaties willen niet meedoen. Afstemming met de woningbouwcorporaties verloopt moeizaam, door de grote opgave die bij de corporaties ligt om lodenleidingen te vervangen, hebben zij weinig capaciteit om afspraken te maken over de aanpak van lood in bodem.
Oorzaak: De risico's in geld en tijd zijn te groot voor corporaties
Beheersmaatregelen: Gesprekken met corporaties/ AFWC intensiveren en woonbond betrekken in de gesprekken.
Corporaties wijzen op verantwoordelijkheden
Handelingsperspectieven voor corporaties voldoende in beeld brengen
Bestuurlijk aandacht vragen voor knelpunten bij aanpak loodverontreinigingen in grond voor corporaties

Belangrijke succesfactor om de risico's te beperken is voldoende tijd en aandacht te besteden aan communicatie over het verloop van het programma. Het is belangrijk om proactief contact te leggen met de verschillende stakeholders en daarmee gebruik te maken van de verschillende netwerken. Binnen de afdeling Bodem moet voldoende capaciteit zijn om hier actief mee aan de slag te gaan.
Hulp communicatie

5.6 Kansen

Het spiegelbeeld van risico's zijn kansen. Je doet er goed aan om de kansen te verkennen. Maar let op: deze kansen dienen te allen tijde te worden gevonden binnen het kader van de scope, de projectdoelen en de randvoorwaarden. Kansen die buiten dit kader liggen maken het contract en de aanbestedingsprocedure instabiel. Daarnaast kunnen kansen pas in de inkoopstrategie worden opgenomen als ze zijn geaccordeerd door de opdrachtgever en worden gedragen door de relevante stakeholders.

Als de medewerker die de risicochecks uitvoert een visitekaartje is voor de Amsterdamse aanpak, kan de positieve ervaring van een bewoner ervoor zorgen dat het bericht over risicochecks 'als een lopend vuurtje' door de wijk gaat. Gevolg zijn meer aanmeldingen voor de risicochecks, waardoor de informatie over lood in grond een groter bereik heeft.

Meeliften op initiatieven in de wijk, waardoor de drempel voor een aanmelding lager wordt.
Rainproof is een populair netwerk, waar de risico's van diffuus lood en de mogelijkheid van een risicocheck worden benoemd. Door de regelmatige onttegelacties van Rainproof, stijgt het aantal aanmeldingen voor de risicochecks. Eventueel kan ook het loodprogramma zorgen voor publiciteit voor andere lopende programma's binnen de gemeente Amsterdam, zoals bijvoorbeeld de aanpak van Japanse Duizend Knoop.

Door positieve media aandacht, door bijvoorbeeld tevreden bewoners, wordt informatie over lood breed uitgedragen en bereikt het de nodige stakeholders waar kinderen in de tuin spelen.

5.7 Geraamde waarde (!)

De geraamde waarde van de aan te besteden opdracht is nodig met het oog op een aantal belangrijke aanbestedingsrechtelijke kwesties en risico's, zoals de keuze van het type aanbestedingsprocedure, het kunnen bepalen van de maximale fictieve kortingen voor de gunningscriteria, het kunnen afwijzen van een abnormaal lage inschrijving en het voorkomen van een heraanbesteding ten gevolge van een wezenlijke wijziging. Het belang van een goede raming, die aansluit op scope, projectdoelen, risicoprofiel en randvoorwaarden, spreekt voor zich.

De Raming van de totale opdrachtwaarde is € 2.000.000,00. (8000 risicochecks x EUR 175 per stuk= 1,4 miljoen)

De exacte waarde is lastig te bepalen, doordat niet bekend is wat de kosten voor een risicocheck zijn van een externe partij. Ook zijn wij afhankelijk van het aantal aanmeldingen van bewoners. Er kunnen door verschillende oorzaken veel meer of minder aanmeldingen komen. De schatting van het 8% aanmeldingen is gebaseerd op een pilot met een beperkt aantal adressen.

De kosten worden betaald vanuit de reserve bodemsanering, die wordt beheerd door de afdeling Bodem van G&O. Verantwoordelijke voor dit budget is 5.1, 2, b 5.1 5.1, 2, e .

6 Marktanalyse (!)

Ui de beschrijving van het project volgt een profiel van de opdrachtnemer die het werk kan verrichten; zijn benodigde competenties en capaciteit. Uit de marktanalyse blijkt de marktspanning, hoe groot het aanbod van potentiele opdrachtnemers is, wat de beschikbare capaciteit is, of de benodigde competenties en capaciteit door één ondernemer kunnen worden geleverd of dat er in met onderaanneming dan wel in consortium moet worden gewerkt. Deze informatie is bepalend voor de type aanbestedingsprocedure en de wijze waarop deze wordt ingericht.
Een marktanalyse kan bestaan uit het natrekken van het aantal aanbieders bij een onlangs verrichtte vergelijkbare aanbesteding tot en met een groots opgezette marktconsultatie.
Uit de aanbesteding van het milieuhygienische bodemonderzoeken is gebleken dat er voldoende bodemadviesbureau's zijn om bodemonderzoeken uit te voeren. De eisen voor de milieuhygienische onderzoeken zijn zwaarder (veel

extra certificeringen zijn benodigd), echter voor deze inkoop is een aanvullende eis het in bezit hebben van een XRF-meter.
Er zijn zeker 10 veldwerkbureau's/ adviesbureau's die een XRF apparaat in het bezit hebben en daarvoor gekwalificeerde medewerkers.

7 Staande organisatie

Een beschouwing van de aanwezige kennis, competenties en capaciteit binnen het projectteam of het Ingenieursbureau kan mede bepalend zijn voor de keuze in de contract- of aanbestedingsvorm. Als kennis en ervaring met een specifieke vorm ontbreekt, of moeilijk ingehuurd en ingebed kan worden, ligt deze vorm niet voor de hand. Bij de keuze van een aantal bijzondere vormen dient de deskundigheid binnen het team vooraf te worden vastgesteld. Denk aan de concurrentie gerichte dialoog, best value procurement en het innovatiepartnerschap.

Binnen de afdeling bodem zijn alle disciplines en kennis die nodig zijn voor het opstellen van bodembeleid, implementeren, uitvoering en advies aanwezig. Het loodbeleid is opgesteld samen met de werkgroep lood (bestaande uit GGD, afdeling communicatie en Omgevingsdienst). Alle benodigde kennis over lood is bij de afdeling en partners aanwezig.

De uitvoering van risicochecks is binnen de pilot Staatsliedenbuurt uitgevoerd door medewerkers van de afdeling bodem. Hierdoor is er kennis opgedaan met het werken met de benodigde middelen (XRF, applicatie LooD365) en de omgang met de bewoners. Ook is het communicatieproces met bewoners volledig uitgewerkt en getest. Tijdens de pilot is gebleken dat de bewoners die zich aanmelden voor de risicocheck vaak erg positief en geïnteresseerd zijn.

Zoals eerder aangegeven is er voldoende capaciteit beschikbaar binnen de afdeling om de aanmelding, uitvoering en afhandeling van de risicochecks uit te voeren en te begeleiden. Mocht er een grote toename zijn in het aantal aanmelding, dan kan gestuurd worden door het aantal bewoners dat wordt aangeschreven terug te schroeven.

Contractmanagement; hoe voeren we dat uit? Hoeveel tijd moet hiervoor beschikbaar zijn?

Als projectteam hebben wij ervaring met VISI met daarin een raamcontract voor het uitzetten van bodemonderzoeken. Voor dit project zien we een zelfde soort structuur voor ons aangezien we hier al ervaring mee hebben. Dit betekend wel dat er een nieuw raamwerk gebouwd moet worden binnen VISI.

8 Contract

Het resultaat van de analyse gedaan onder de voorgaande onderdelen zijn sturend voor het contract. In de inkoopstrategie (kunnen) de volgende onderdelen aan de orde komen.

8.1 Percelen

Wordt de gehele opgave middels één contract op de markt gezet of in afzonderlijke percelen. Wordt het op de markt gezet middels één aanbesteding of middels meerdere aanbestedingen.

8.2 Opties

Opties zijn afgebakende onderdelen van de opgave die mee worden aanbesteed, maar waarvan de opdrachtgever de keuze heeft die op te dragen of af te zien van opdracht. Opties kunnen om een aantal redenen worden opgenomen in een contract, waarvan het voorkomen van een wezenlijke wijziging een belangrijke is. Opties kunnen het contract en de aanbesteding echter instabieler maken. Daarnaast moet elke optie gedekt zijn door beschikbaar budget.
Let op: Opties mogen daarom nooit worden gebruikt om een moeilijke beslissing uit te stellen.

8.3 Oplossingsvrijheid (!)

Uit de analyse naar scope, projectdoelen, randvoorwaarden, risico’s, kansen en marktanalyse volgt op welke onderdelen van de opgave meerwaarde gewenst is en geleverd kan worden door de markt. Op deze onderdelen dient expliciet ontwerpvrijheid of oplossingsvrijheid aan de opdrachtnemer te worden geboden. Leg in de inkoopstrategie vast voor welke onderdelen dit geldt en wat de aard en omvang van de ontwerpvrijheid is.

8.4 Looptijd van het contract

Benoem geval van een raamovereenkomst, OMOP, concessie enz. de looptijd van het contract, opties tot verlenging, criteria die zullen worden gehanteerd bij verlenging.

8.5 Contractvorm en contractvoorwaarden (!)

Uit het voorgaande volgt de contractvorm (RAW, STABU, E&C, D&C, DBM enz. maar ook OMOP, raamcontract, concessie enz.) en de contractvoorwaarden (DNR, UAV, UAVgc).

8.6 Verantwoordelijkheden en taken opdrachtnemer

Met het kiezen voor bepaalde contractvoorwaarden, kies je automatisch voor een bepaalde verantwoordelijkheids- en risicoverdeling tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Deze verdeling is paritair vastgesteld en mag niet zonder meer worden aangepast. Het is binnen de grenzen van proportionaliteit echter toegestaan deze verdeling enigszins aan te passen mits deze goed wordt

gemotiveerd. Indien van toepassing benoem je de aanpassing en onderbouw je deze in de inkoopstrategie. Hier kunnen je inkoopadviseur of jurist je over adviseren. (Minder drastisch en toch effectief is, de opdrachtgeversrisico's bij je te houden en de opdrachtnemer selecteren op de maatregelen hij aanbiedt om de opdrachtgeversrisico's te helpen beheersen.)

Met het kiezen voor bepaalde contractvoorwaarden, kies je ook automatisch voor een bepaalde taakverdeling, zij het meer op hoofdlijnen. In de inkoopstrategie kun je zo nodig een nadere invulling, aanscherping of aanvulling van de taakverdeling beschrijven.

8.7 Specifieke voorzieningen in het contract

Benoem in hoofdlijnen de specifieke voorzieningen die je in het contract wil treffen om de projectdoelen te borgen, het project in te bedden in de context, risico's te mitigeren enz. Bijvoorbeeld een alliantieconstructie of -artikel, een specifieke verzekering, een bonus-malus regeling enz.

Benoem in hoofdlijnen de specifieke voorzieningen die invulling geven aan het inkoopbeleid van Amsterdam. Prestatie meten, duurzaamheid / circulair, integriteit, MKB, social return enz.
Maar let op; het is niet de bedoeling dat je in de inkoopstrategie onderdelen van het inkoopbeleid van Amsterdam letterlijk gaat overschrijven zonder deze specifiek te maken voor het contract.

8.8 Motiveringen afwijking AW en inkoopbeleid

Afwijking op de aanbestedingswet, de gids proportionaliteit, het inkoopbeleid van Amsterdam, de Algemene Inkoopvoorwaarden Amsterdam enz. dienen in de inkoopstrategie te worden gemotiveerd.

8.9 Onderbouwing gemaakte keuzen (!)

Onderbouw de hierboven gemaakte keuzen. Deze onderbouwing is nodig om de gemaakte keuzen vooraf en achteraf te legitimeren richting betrokkenen. Maar ook om bij afronding van de aanbesteding of de opdracht de evaluatie te kunnen ondersteunen. "Waarom hebben we er toen in vredesnaam voor gekozen?"

Toelichten waarom we niet meeliften op raamcontract milieu hygiënische onderzoeken:

- *Tarieven voor deze XRF metingen zijn niet uitgevraagd binnen het raamcontract. Risico op hoge tarieven*
- *Werken met LooD365 waarvoor ADW toegang noodzakelijk, is niet meegenomen in aanbesteding AI 2020-0025*
- *Een nieuwe aanbesteding geeft de mogelijkheid specifieke eisen te stellen aan de partij die deze werkzaamheden gaat uitvoeren*

- *De omvang van het contract is der mate groot, dat het hiervoor legitiem is om een nieuwe aanbesteding te organiseren*
- *Niet alleen adviesbureau's maar ook veldwerkbureaus kunnen zich inschrijven voor deze aanbesteding*

9 Aanbestedingsprocedure

Het resultaat van de analyse gedaan onder de onderdelen Project, Marktanalyse en Staande organisatie zijn sturend voor de inrichting van de aanbestedingsprocedure. In de inkoopstrategie (kunnen) de volgende onderdelen aan de orde komen.

9.1 Type en inrichting aanbestedingsprocedure (!)

Benoem en onderbouw de aanbestedingsprocedure die het beste past bij de opgave (meervoudig onderhands, openbaar, niet openbaar, BVP, concurrentiegerichte dialoog enz.) en beschrijf de inrichting van de procedure op hoofdlijnen.

9.2 Planning aanbestedingsprocedure (!)

Geef een overzicht van de belangrijkste stappen/mijlpalen in de procedure (waaruit onder meer blijkt dat je rekening hebt gehouden met de wettelijke termijnen en voldoende doorlooptijd rekent, passend bij de doelstelling en complexiteit van de aanbestedingsopgave.)

9.3 Geschiktheid en selectie (!)

Beschrijf op welke wijze waarop de benodigde opdrachtnemer zal worden geselecteerd. Welke competenties de opdrachtnemer te minste moet hebben. Het is niet nodig om geschiktheidseisen en selectiecriteria volledig uit te schrijven in de inkoopstrategie.

9.4 Gunningscriteria (!)

Beschrijf op hoofdlijnen de gunningscriteria óf de aspecten die in aanmerking komen om in gunningscriteria te worden gevat. Hou een maximum van drie kwalitatieve gunningscriteria aan. *Less is more!*

Let op: Met de aangepaste aanbestedingswet betekenis van het begrip "EMVI" veranderd. De term EMVI is nu de verzamelnaam voor 3 gunningscriteria;

1. beste prijs-kwaliteitverhouding,
2. levenscycluskosten of laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit en
3. laagste prijs.

"Beste prijs-kwaliteitverhouding" is het "EMVI" van voor de aangepaste aanbestedingswet.
Spreek dus liever van "gunningscriteria" en van "PKV", "LKE" of "LP".

9.5 Voorwaarden aan inschrijfprijs

Als je gaat aanbesteden met een plafondprijs, vaste prijs of bandbreedte, benoem en onderbouw je keuze.

9.6 Specifieke voorzieningen in de aanbestedingsprocedure

Benoem in hoofdlijnen de specifieke voorzieningen die je in de aanbestedingsprocedure wil treffen om de projectdoelen te borgen, risico's te mitigeren enz. Bijvoorbeeld individueel overleg, een wachtkamerconstructie, bijzonderheden rond je beoordelingscommissie enz.

Benoem in hoofdlijnen de specifieke voorzieningen die invulling geven aan het inkoopbeleid van Amsterdam. Innovatiegericht aanbesteden, MKB vriendelijk aanbesteden, social return enz.
(Ook hier niet het inkoopbeleid van Amsterdam letterlijk overschrijven zonder het specifiek te maken voor het contract.)

9.7 Motiveringen afwijking AW en inkoopbeleid

Ook voor de aanbestedingsprocedure dien je afwijking op de aanbestedingswet en het inkoopbeleid Amsterdam te motiveren.

9.8 Afweging gemaakte keuzen (!)

Onderbouw de hierboven gemaakte keuzen.

10 Eisen aan de eigen organisatie

De keuze voor een bepaalde aanbestedingsvorm kan eisen stellen aan de samenstelling en de benodigde competenties van het projectteam of het mandaat van bepaalde leden van het team (bijvoorbeeld in verband met een onderhandeling die onderdeel is van de procedure).
De gekozen contractvorm kan een bepaalde samenwerkingsvorm tot gevolg hebben (bijvoorbeeld bouwteam of alliantie) die eisen stelt aan de competenties en houding van de teamleden. Het contract kan ook tot gevolg hebben dat de contractbeheerder/eigenaar specifieke processen of een organisatie moet inrichten om het contract te beheren.
Als één van deze zaken speelt benoem je ze in de inkoopstrategie.

11 Kritische Succesfactoren

Je kunt er voor kiezen om onder de noemer "Kritische Succesfactoren" al die zaken te beschrijven die je nodig hebt of voorwaardelijk zijn voor het succes van de voorbereiding en uitvoering van het contract en de aanbesteding maar; óf door andere mensen moeten worden geregeld (bijvoorbeeld budget, besluitvorming; óf de betrokkenheid van de beheerder) óf buiten jouw invloed liggen (bijvoorbeeld een uitspraak van de Raad van State).

12 Beschouwde documenten

Bij het opstellen van deze wegwijzer zijn de onderstaande documenten betrokken.

- Werkinstructie plan van aanpak inkoopdossier of inkoopstrategieplan, versie 3.0, 03-12- 2012
- Checklist Inkoopdossier of Inkoopstrategie, versie 1.0, 03-12- 2012
- IBA format Inkoopstrategie Werken, versie 1.5, 24 maart 2014
- Model inkoopplan, DIVV, versie 0.5, 4 april 2014
- Format inkoopstrategie, versie 0.8, Concern Inkoop, 27-2-2020
- Nota Inkoop en Aanbestedingsbeleid van de gemeente Amsterdam, versie 1 juli 2016
- Interne werkinstructie voor inkoopspecialisten 2016, Versie 03, 1 september 2016
- Inkoopstrategie Hoofdstukindeling, geen versie of datum