From 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e @amsterdam.nl>
Subject **RE: Concept opdrachtbrief Crux 14349 KWT.doc**
To 5.1, 2, e 5.1, 2, e <5.1, 2, e @amsterdam.nl>, 5.1, 2, e 5.1, 2, b , e <5.1, 2, e @amsterdam.nl>, 5.1, 2, e 5.1, 2, e <5.1, 2, e @amsterdam.nl>
Cc 5.1, 2, e 5.1, 2, e <5.1, 2, e @amsterdam.nl>, 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e @amsterdam.nl>, 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e @amsterdam.nl>
5.1, 2, e December 4, 2018 at 9:28:38 AM CET

Dag 5.1, 2, e ea,

Goed dat de presentatie over inkoop (langzaam) doordringt tot onze aankoop-acties. Had misschien eerder gemoeten, of misschien hadden we zelf eerder met de interne stake-holders (IB/lead buyer) moeten afstemmen.
Wat betreft deze casus is het inderdaad verstandig om het breder te trekken (met meer aanbieder in het spel) zodra dat redelijkerwijs mogelijk is.
Ook zou ik wel inkoop er dan bij betrekken, nogmaals gaat het ook om onze inzet richting de lead buyer. Ik vind het niet snel tever gaan om specifieke kennis buiten onze afdeling te vragen (daar zijn de specialisten voor).
Ik vind oordeelsvorming op gebieden die voor ons niet dagelijkse kost zijn juist belangrijk vanuit verschillende perspectieven (en niet alleen door Bodem adviseurs).
En inkoop is een gevoelig onderwerp geworden, dus probeer dan zo snel mogelijk in de goede richting te gaan.

Dus het momentum voor betrekken van inkoop bij de eerste pilot van 20 is inderdaad aan de late kant (ten halve keren, ten hele dwalen..).
Maar ik zou de opdracht daartoe beperken. Dus niet in het huidige contract openlaten, want dan kom je evt. weer met problemen in onderbouwing waarom je niet tevreden zou zijn.
Daarna een nieuwe ronde ervan maken (al dan niet binnen de bestaande contracten, met advies van inkoop, op basis van de eerste leerervaringen).
Waarom moet dan ineens het andere contract aangesproken worden, begrijp ik ook niet, als je nu juist kiest voor het huidige contract.
Kortom, laat je adviseren (op schrift).

Mvrgr,
5.1, 2, e

5.1, 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Verzonden: dinsdag 4 december 2018 09:01
Aan: 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, b , e
CC: 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Onderwerp: RE: Concept opdrachtbrief Crux 14349 KWT.doc

Hoi 5.1, 2, e

Ik heb me de presentatie ter harte genomen en dit is dan ook helemaal zoals het moet ;-)

Nog een keer over het proces van inkoop.

Bij een opdracht was de eerste vraag die we ons moesten stellen of er een raamcontract is waar de opdracht onder valt. Als dat zo is, hoeven we niet verder te zoeken en kan de opdracht onder het raamcontract worden gegeven met het nummer van het raamcontract. Voor de accountant is het verhaal daarmee afgelopen.

5.1, 2, e en 5.1, 2, e hebben samen bekeken of de opdracht onder de scope van een van de raamcontracten viel en naar hun mening viel de opdracht onder de scope van het raamcontract van 5.1,5.1, 2, e 5.1, 2, e heeft dit nog besproken met 5.1, 2, e en 5.1, 2, e en die deelden de conclusie. We zouden een contractjurist van inkoopfysiek ernaar kunnen laten kijken, maar dat gaat mij wat ver. Zorgvuldigheid is belangrijk maar je moet ook niet al te bang worden. Voor de accountant is dit in orde want we hebben een inkoopnummer.

5.1, 2, e wees nog inhoudelijk op een punt. Hij is van mening dat de onderzoeken onder het andere raamcontract uitgevoerd moet worden via een minicompetitie. We hebben gekozen voor van der Helm omdat het werk voor het grootste deel uit veldwerk bestaat. De bureaus van het andere raamcontract besteden het veldwerk uit en voegen dus een overbodige extra laag toe, waardoor de kosten naar verwachting hoger zouden liggen.
We hebben de offerte van Van der helm met de inbreng van 5.1, 2, e 5.1, 2, e beoordeeld en bijgesteld zodat naar onze mening een economisch voordelige offerte ligt. Toch is het de vraag of de andere bureaus misschien scherpere offertes hadden neergelegd of andere meerwaarde hadden geboden.

Met van der helm hebben we afgesproken om na 20 en vervolgens na 50 rapportage te gaan evalueren, met de mogelijkheid om af te breken als het niet bevalt, maar met de intentie om door te gaan als het wel bevalt. Ik stel voor om het uitgangspunt te veranderen en de volgende 50 onderzoeken als minicompetitie uit te vragen via dat andere raamcontract.

Ik dring er wel op aan om deze opdracht aan Van der Helm door te laten gaan. We moeten een beetje voortgang in het project krijgen, Van der Helm staat in de startblokken en we hebben er behoorlijk wat tijd in gestoken. We hebben de offerte beoordeeld als marktconform en de opdracht is legitiem.

Groet

5.1, 2, e

Van: 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Verzonden: maandag 3 december 2018 11:39
Aan: 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, b , e
CC: 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Onderwerp: RE: Concept opdrachtbrief Crux 14349 KWT.doc

Dag 5.1, 2, e

Hoe stel je vast dat dit onder het raamcontract valt? Is het contract AI 2018-0306 ook specifiek voor lood (staat dat erin omschreven)?

Mvrgr,
5.1, 2, e

5.1, 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Verzonden: vrijdag 30 november 2018 11:52
Aan: 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, e 5.1, 2, b , e 5.1, 2, e 5.1, 2, e
CC: 5.1, 2, e 5.1, 2, e
Onderwerp: Concept opdrachtbrief Crux 14349 KWT.doc

Beste 5.1, 2, b 5.1, 2, e 5.1, 2, e

Wij willen graag opdracht geven aan Van der Helm voor loodonderzoek op kinderspeelplaatsen. De opdracht wordt uitgevoerd onder het raamcontract veldwerk AI 2017 -0306 en hoeft daarom niet apart te worden aanbesteed. De offerte en concept opdrachtbrief heb ik meegestuurd.

We hebben in totaal 1000 locaties in beeld die eerst door 5.1, 2, e en 5.1, 2, e worden bezocht die worden beoordeeld op de noodzaak van bodemonderzoek. Naar verwachting moeten er op ca 250 locaties bodemonderzoek worden uitgevoerd. Volgens deze offerte zijn de kosten per locatie ca € 750 (+ € 150 labkosten). We hebben de offerte bekeken en 5.1, 2, e om advies gevraagd en de prijs lijkt ons goed. Om een aantal redenen wil ik nu geen opdracht geven voor de 250 locaties (€ 5.1, 2, b :

- We denken van de eerste tientallen rapportages veel te leren waardoor de onderzoeksopzet aangepast gaat worden;
- We willen een XRF-meter aanschaffen waarmee we zelf onderzoek kunnen doen;
- We willen Van der Helm scherp houden.

Vandaar dat we nu een opdracht geven voor maximaal € 5.1, 2, b Ook binnen deze opdracht hebben we 2 evaluatiemomenten. Het eerste moment na 20 rapportages kan leiden tot prijsaanpassingen in onderling overleg. OP het tweede moment bepalen we of ze een vervolgopdracht krijgen en hoe die er uit ziet.

Voor het loodonderzoek is een voldoende budget beschikbaar onder de noemer diffuse verontreinigingen, routecode 5.1, 2, b

5.1, 2, e graag een opdrachtnummer voor deze opdracht.
5.1, 2, b graag je akkoord op deze opdracht

Als jullie daar behoefte aan hebben kan ik het eea toelichten.

Groet

5.1, 2, e