

Selectieleidraad

ten behoeve van de Europese aanbesteding

volgens de procedure van gunning door onderhandelingen

voor

**Mediadiensten, waaronder mediastrategie en media-
inkoop**

Datum 1-12-2016

Deze aanbesteding wordt geheel uitgevoerd via

TenderNed
Marktplaats
voor aanbestedingen

Inhoudsopgave

1	Definities	5
2	Inleiding	8
3	aanbestedingsprocedure	8
4	De opdrachtomschrijving.....	10
4.1	Achtergrond Opdrachtgever	10
4.2	Achtergrond van een aantal afdelingen	11
4.3	De Opdracht	13
4.3.1	Aanleiding en doel van deze aanbesteding	13
4.3.2	De opdrachtomschrijving	13
5	percelen.....	14
5.1	Werkzaamheden en Scope.....	14
5.1.1	Werkzaamheden Perceel 1.....	14
5.1.2	Werkzaamheden Perceel 2.....	15
5.2	Duur van de Opdracht	16
5.3	Scope van de Opdracht.....	16
5.4	Planning van de aanbesteding	16
6	Selectieprocedure.....	17
7	Uitsluitingsgronden	19
7.1	Artikel 2.86 van de Aanbestedingswet 2012 (Aw 2012)	19
7.1.1	Uniform Europees Aanbestedingsdocument.....	19
7.1.2	Verklaring Belastingdienst	19
7.1.3	Gedragsverklaring Aanbesteden	19
7.2	Artikel 2.87 van de Aanbestedingswet 2012 (Aw 2012)	19
7.2.1	Uittreksel Kamer van Koophandel	19
7.3	Contact over de Opdracht.....	20
8	Minimumeisen (Minimum) geschiktheidseisen	21
8.1	Financiële en economische draagkracht.....	21
8.1.1	Jaarrekening	21
	Concerngarantie.....	21
8.2	Technische- en beroepsbevoegdheid (Minimumeis)	21
8.2.1	Eisen ten aanzien van de Nederlandse taal.....	21
8.2.2	Eisen ten aanzien van de organisatie.....	22
8.2.3	Verklaring beschikbaarheid	22
8.3	Kerncompetenties.....	22
8.3.1	Kerncompetenties.....	22
8.4	Referentieprojecten.....	24
8.5	Maatschappelijke geschiktheid	26

8.5.1	Register	26
8.5.2	Elke Combinant	26
8.5.3	Derden.....	26
8.5.4	Beschrijving van de bedrijfsvorm, eigendoms- en bestuurssituatie	26
9	Selectiecriteria Perceel 1	27
9.1	Beoordelingssystematiek Selectiecriteria Perceel 1	28
9.1.1	Referentieopdracht A - Geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening	28
9.1.2	Referentieopdracht B - Campagne op basis van Customer journey	29
9.1.3	Profiel van het bureau	30
9.1.4	Organisatie en personeel	31
9.1.5	Transparantie	32
9.1.6	Corporate Employee Responsibility.....	33
9.2	Selectiecriteria perceel 2	34
9.3	Beoordelingssystematiek Selectiecriteria Perceel 2	35
9.3.1	Referentieopdracht C – Jaarstrategie online media	35
9.3.2	Referentieopdracht D – Online campagne op basis van Customer journey	36
9.3.3	Referentieopdracht E – Online campagne strategie voor B-tot-B	37
9.3.4	Profiel van het bureau	38
9.3.5	Organisatie en personeel	39
9.3.6	Transparantie	40
9.3.7	Corporate Employee Responsibility.....	41
10	Aanmelding	42
10.1	Aanmelding via TenderNed	42
10.2	Voorwaarden bij Aanmelding	43
10.2.1	UEA origineel.....	43
10.2.2	UEA digitaal indienen.....	43
10.2.3	UEA indienen per post (slechts op verzoek)	43
10.2.4	Rechtsgeldig ondertekend	43
10.2.5	Aantal malen aanmelden	43
10.2.6	Concern	43
10.2.7	Meerdere Gegadigden binnen één concern.....	43
10.3	Aanmelding door Combinatie en/of inschakeling derden (hoofd- en onderaanneming)	44
10.3.1	Combinatie: UEA	44
10.3.2	Combinatie: Verklaring over Combinatievorming	44
10.3.3	Combinatieovereenkomst op verzoek	44
10.3.4	Combinatie: Hoofdelijk aansprakelijk.....	44
10.3.5	Combinatie: wijzigen niet toegestaan	44
10.3.6	Combinatie: Rechtspersoon.....	44
10.3.7	Inschakelen van derden.....	45
11	In te dienen bewijzen	46
11.1	Bij Aanmelding in te dienen bewijzen.....	46
11.2	Op verzoek in te dienen bewijzen	46

11.3	Tabel in te dienen bewijzen.....	47
11.4	Verificatie UEA	49
12	Vragen en klachten	50
12.1	Vragen	50
12.2	Klachtenprocedure / Klachtenmeldpunt SNBV	51
13	Slotbepalingen	52
13.1	Voorbehoud stopzetting procedure	52
13.2	Rechts- en forumkeuze.....	52
14	BIJLAGEN.....	53
14.1	Bijlage 1. Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA)	53
14.2	Bijlage 2. Opgave Referentieprojecten.....	54
14.3	Bijlage 3 Verklaring omtrent Combinatievorming	55
14.4	Bijlage 4 Geheimhoudingovereenkomst	56

1 DEFINITIES

In deze Selectieleidraad worden de navolgende definities gehanteerd:

A4	Met een A4 wordt een enkelzijdig beschreven pagina bedoeld.
Aanbesteder	Schiphol Nederland B.V., en haar dochterondernemingen, ook wel aan te duiden als SNBV.
Aanmelding	De aanvraag/verzoek tot deelname aan de aanbestedingsprocedure van Gegadigde op basis van deze Selectieleidraad.
Always-on	Media-inzet waarbij de optimale mix wordt gekozen om continue aanwezig te zijn.
ARN 2016	Aanbestedingsreglement Nutssectoren 2016.
Aw 2012	De herziene Aanbestedingswet is vanaf 1 juli 2016 van kracht. Deze gewijzigde wet blijft de Aanbestedingswet 2012 heten.
Beste PKV	Beste Prijs-Kwaliteit verhouding.
Bijlage	Bijlage bij deze Selectieleidraad.
Combinanten	Leden van de combinatie (samenwerkingsverband).
Combinatie	Een samenwerkingsverband van ondernemers zoals bedoeld in ARN ²⁰¹⁶ .
Combinant	Een ondernemer die deelneemt aan een combinatie.
Customer journey	De Customer journey (klant reis) is het inspelen van marketeers op de weg die de prospect aflegt en ervaart tijdens het oriënteren, kopen en gebruiken van de producten of diensten.
Earned, Owned en Paid media kanalen	Mediaruimte die wordt ingekocht, media die door de organisatie zelf worden uitgegeven, aandacht voor het merk geproduceerd door derden zoals bloggers en consumenten.
Gedragsverklaring	Gedragsverklaring conform art. 4.1 Aw 2012.
Gegadigde	Een rechtspersoon die een Aanmelding indient conform de eisen zoals gesteld in de Selectieleidraad.
Inschrijver	De door de Aanbesteder voor deelname aan de inschrijvings- en gunningsfase geselecteerde Gegadigde die een Inschrijving indient.
Inschrijving	Door Inschrijver in te dienen Inschrijving in de gunnings- en inschrijvingsfase van de aanbesteding.

Kanaal overstijgende aanpak	Het effectief gebruik van verschillende kanalen in de media-mix.
Kerncompetentie	Voor de uitvoering van de opdracht benodigde kennis, ervaring en bekwaamheid op een essentieel onderdeel van de opdracht.
Mediadiensten	Omvat het geheel van services dat een mediabureau aanbiedt, van strategie tot executie.
Minimumeisen	(Minimum) Geschiktheidseisen zoals bedoeld in art. 8 ARN ²⁰¹⁶ .
Opdracht	Het onderwerp van de aanbesteding, zoals nader omschreven in hoofdstuk 4 van de Selectieleidraad.
Opdrachtgever	Schiphol Nederland B.V., ook wel aan te duiden als SNBV.
Opdrachtnemer	De Inschrijver aan wie de Aanbesteder de Opdracht heeft gegund op basis van de Beste PKV.
Overeenkomst	De na gunning van de Opdracht te tekenen overeenkomst tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer, waarvan het concept onderdeel uitmaakt van de Uitnodiging tot Inschrijving.
Perceel	Een afzonderlijk onderdeel van een grotere Opdracht.
Referentie	Een opgave zoals bedoeld in artikel 2.92a Aw 2012.
Selectiecriteria	De in de Selectieleidraad benoemde criteria ten behoeve van de nadere selectie van Gegadigden waarop de Uitsluitingscriteria niet van toepassing zijn en die voldoen aan de Minimumeisen.
Selectieleidraad	Dit document, waarin een korte omschrijving van de gevraagde dienstverlening, de aanbestedingsprocedure, de Uitsluitingscriteria, de Minimumeisen en de Selectiecriteria zijn beschreven.
SNBV	Schiphol Nederland B.V. inclusief haar dochterondernemingen.
Strategie en uitvoering campagnes	Hierin wordt de richting aangegeven waarin marketingactiviteiten moeten worden plaatsvinden om de doelstellingen te bereiken. De strategie heeft betrekking op de te kiezen doelgroep(en), product(en), en positionering. De strategie bepaalt de invulling van de marketingmix.
TenderNed	Elektronisch platform waarmee deze Europese aanbesteding wordt uitgevoerd.
UEA	Uniform Europees Aanbestedingsdocument: het document bestemd voor de opgave van de eigen verklaring zoals bedoeld in art. 3.64 jo. 2.84 Aanbestedingswet 2012.

Uitsluitingscriteria

Uitsluitingscriteria zoals opgenomen in deze Selectieleidraad.

Uitnodiging tot Inschrijving

Uitnodiging van de Aanbesteder aan de geselecteerde Gegadigde voor deelname aan de gunnings- en inschrijvingsfase en het indienen van een Inschrijving.

2 INLEIDING

Voor u ligt de leidraad van Schiphol Nederland B.V. (SNBV) met betrekking tot het selectieproces behorende bij de Europese aanbesteding voor het uitvoeren van Mediadiensten, waaronder strategie en media-inkoop voor SNBV.

Deze aanbesteding geschiedt onder toepassing van het Aanbestedingsreglement Nutssectoren 2016 (ARN2016). Deze is te downloaden via:

<http://www.schiphol.nl/SchipholGroup1/Onderneming/Procurement/Aanbestedingen2.htm>, Onderdeel: Aanbestedingsreglementen.

In deze leidraad wordt de wijze waarop de selectie wordt uitgevoerd beschreven. De leidraad inclusief de Bijlagen wordt op digitale wijze beschikbaar gesteld via TenderNed.

3 AANBESTEDINGSPROCEDURE

Procedureel kader ARN2016

De aanbesteding betreft een Europese aanbestedingsprocedure in twee percelen volgens procedure van gunning door onderhandelingen. In deze aanbestedingsprocedure worden, op basis van door Gegadigden ingezonden aanvragen tot deelneming, potentieel geschikte aanbieders geselecteerd (selectietraject). Vervolgens wordt de geselecteerde aanbieder gevraagd een Inschrijving uit te brengen op basis van de door SNBV te verzenden Uitnodiging tot Inschrijving (inschrijvingstraject). Het inschrijvingstraject leidt uiteindelijk tot gunning van de Inschrijver met de beste prijs-kwaliteitverhouding.

In dit hoofdstuk wordt de aanbestedingsprocedure verder uiteengezet.

Procedure-fases

De procedure van gunning door onderhandelingen onderscheidt de volgende fases:

- selectiefase;
- inschrijvings- en gunningsfase.

In de selectiefase vindt een beoordeling van de Aanmeldingen van Gegadigden plaats op basis van Uitsluitingscriteria, Minimumeisen en, indien nodig, Selectiecriteria, met als doel Gegadigden te selecteren die zullen worden uitgenodigd deel te nemen aan de inschrijvingsfase. De selectieprocedure, waaronder begrepen de te hanteren Uitsluitingscriteria, Minimumeisen en Selectiecriteria, is in de volgende hoofdstukken van deze Selectieleidraad omschreven. De Opdracht wordt gegund op basis van het gunningscriterium 'Beste prijs-kwaliteitverhouding' (Beste PKV). Dit betekent dat naast de prijs ook kwaliteitscriteria zullen meewegen bij de keuze voor de Opdrachtnemer.

Voertaal

De voertaal in de gehele aanbestedingsprocedure is Nederlands.

Intellectueel eigendom

Het intellectueel eigendom van de door de Aanbesteder verstrekte informatie berust te allen tijde bij de Aanbesteder. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de Aanbesteder mag niets uit deze Selectieleidraad worden vermenigvuldigd (anders dan voor het doel van het indienen van een Aanmelding) door middel van druk, fotokopie, microfilm, scan of anderszins. Schending van deze bepaling kan leiden tot onmiddellijke uitsluiting van de aanbestedingsprocedure en kan worden aangemerkt als een omstandigheid als bedoeld onder artikel 22.2 ARN²⁰¹⁶. Het bepaalde in deze paragraaf laat onverlet het recht van de Aanbesteder op schadevergoeding.

Vertrouwelijkheid

De Aanbesteder zal informatie afkomstig van Gegadigde waarvan hij de vertrouwelijkheid kent, dan wel redelijkerwijs behoort te kennen, vertrouwelijk behandelen en ieder geval rekening houden met de gerechtvaardigde (zakelijke) belangen van Gegadigde.

De Gegadigde zal informatie afkomstig van Aanbesteder waarvan hij de vertrouwelijkheid kent, dan wel redelijkerwijs behoort te kennen, vertrouwelijk behandelen en ieder geval rekening houden met de gerechtvaardigde (zakelijke) belangen van Aanbesteder. Bij Aanmelding van de Inschrijver dient geheimhoudingsverklaring te worden ondertekend, zie Bijlage 4.

Toepasselijke voorwaarden

Op deze aanbestedingsprocedure en de (eventueel) hieruit voortvloeiende Opdracht, zijn geen andere leverings-, betalings-, en/of andere voorwaarden van toepassing dan de (contractuele) voorwaarden zoals die door de Aanbesteder in de Selectieleidraad, Aanbestedingsleidraad en Overeenkomst zullen worden gesteld. Een Aanmelding of Inschrijving onder (afwijkende) voorwaarden wordt geacht niet te zijn gedaan. De Aanbesteder wijst de toepasselijkheid van eventuele algemene voorwaarden van Gegadigde c.q. Inschrijver uitdrukkelijk van de hand.

4 DE OPDRACHTOMSCHRIJVING

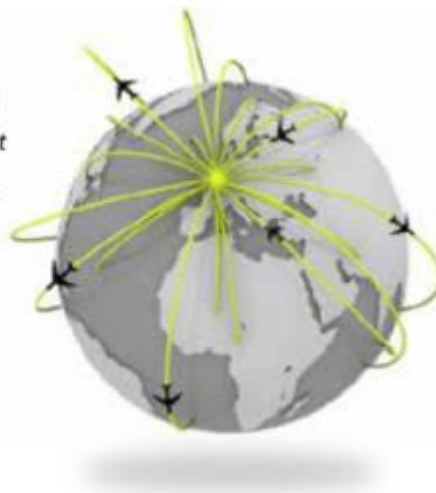
4.1 Achtergrond Opdrachtgever

SNBV is onderdeel van Schiphol Group. Schiphol Group is een luchthavenonderneming met Amsterdam Airport Schiphol als belangrijkste luchthaven. Schiphol Group wil duurzame waarde creëren voor haar stakeholders, rekening houdend met de verschillende belangen die zij hebben. In haar handelen staan haar kernwaarden, betrouwbaar, efficiënt, gastvrij, inspirerend en duurzaam, centraal.

Onze missie is Nederland via de Mainport Schiphol te verbinden met alle belangrijke economische, politieke en culturele steden en centra in de wereld. Amsterdam Airport Schiphol wil Europe's preferred airport zijn en blijven; de luchthaven die waardering oogst met zijn kwaliteit, capaciteit en zijn uitgebreide netwerk van bestemmingen. Wij exploiteren onze belangrijkste luchthaven Schiphol als een AirportCity, een dynamisch metropoolgebied waarin we reizigers en luchtvaartmaatschappijen 24 uur per dag alle diensten bieden die zij nodig hebben. Op Schiphol zijn ongeveer 500 bedrijven gevestigd die werk bieden aan 64.000 medewerkers.

Missie

De missie van Schiphol Group is Nederland te verbinden met alle belangrijke economische, politieke en culturele steden en centra in de wereld.



Schiphol Group heeft vier strategische lange termijnthema's als leidraad.

Top Connectivity

Schiphol Group werkt continu aan de verbetering en uitbreiding van haar infrastructuur. Amsterdam Airport Schiphol moet ook in de toekomst het grote netwerk van frequenties en bestemmingen kunnen faciliteren. Het hoogwaardige hubnetwerk, dat met name door homecarrier KLM en SkyTeam-partners wordt aangeboden, maakt van Schiphol een transferhub en is de basis voor de mainport. Met een uitgebreid netwerk kan ook een zekere mate van keuzevrijheid voor reizigers en vrachtvervoerders worden gerealiseerd. Schiphol streeft samen met overheden en openbaarvervoerbedrijven naar verbetering van de bereikbaarheid van de mainport over de weg en per spoor.

Excellent Visit Value

Schiphol Group wil reizigers, luchtvaartmaatschappijen en andere gebruikers van de luchthaven Schiphol een aantrekkelijke, kwalitatief hoogwaardige omgeving bieden tegen een concurrerende prijs. Daarmee kan Schiphol Europe's Preferred Airport blijven en haar concurrentiepositie veiligstellen en verder

uitbouwen. We streven naar een voortdurende verbetering van de efficiëntie in onze operatie en de producten en diensten op onze luchthavens, waarbij de wensen van de reiziger centraal staan. Hierbij maken wij een bewuste afweging tussen kosten en kwaliteit.

Competitive Marketplace

De locatie Schiphol is een aantrekkelijke locatie voor werk en vestiging. De AirportCity formule biedt faciliteiten voor winkelen, ontmoeting en ontspanning. Om als vestigingsplaats te kunnen concurreren met andere nationale en internationale locaties, is een aantrekkelijke marktplaats belangrijk. Essentiële elementen daarbij zijn onze retailvisie en vastgoedstrategie. Daarbij willen we Schiphol ook versterken als een distributieknooppunt voor vracht.

Sustainable Performance

De luchthaven Schiphol creëert duurzame waarde voor haar klanten en stakeholders. Een financieel gezonde, robuuste en efficiënte bedrijfsvoering is noodzakelijk voor een toekomstbestendig bedrijf. Schiphol maakt een bewuste afweging tussen people, planet en profit. Hierbij voeren wij een continue dialoog met onze stakeholders waaronder onze directe omgeving. Schiphol neemt haar verantwoordelijkheid voor vijf maatschappelijke thema's in het bijzonder: duurzame werkgelegenheid, bereikbaarheid en luchtkwaliteit, klimaatvriendelijke luchtvaart, grondstofschaarste, en geluid en omgeving.

Meer informatie over Schiphol Group is te vinden op www.schipholgroup.nl.

4.2 Achtergrond van een aantal afdelingen

Afdeling Aviation

De business area Aviation heeft Amsterdam Airport Schiphol als werkterrein. Aviation levert diensten en faciliteiten aan luchtvaartmaatschappijen, passagiers en afhandelingsmaatschappijen. Het handhaven en versterken van de concurrentiepositie van Amsterdam Airport Schiphol en daarmee Schiphol neer te zetten als Europe's preferred Airport is daarbij de belangrijkste doelstelling. De afdeling Aviation Marketing valt onder de Business area Aviation. Zij optimaliseren het routenetwerk van Schiphol voor airlines en travel trade. Om dit voor elkaar te krijgen analyseren we cijfers en zijn we continu met onze klanten in contact. We bezoeken luchtvaartmaatschappijen wereldwijd en reisprofessionals. We spreken met hen over hun wensen. Steeds zijn we op zoek naar kansen om de verwachtingen van onze klanten te overtreffen. We willen onze airline en travel trade klanten zo persoonlijk mogelijk van relevante informatie voorzien en ondersteunen in hun business. We doen dit onder andere door het (mede) organiseren van inaugurals, marketing campagnes- en activiteiten, Schiphol Experiences, FAM trips, de PASRA Airline Express en de Aviation BBQ. We zien voor 2017 veel mogelijkheden op digitaal gebied.

Afdeling Consumer Products & Services

Onder deze commerciële afdeling vallen de volgende producten: Retail, Hospitality & Services, Parkeren, Premium Services (Privium en VIP Centre) en Schiphol Media. Het genereren van non aviation inkomsten is één van de drie doelstellingen van Amsterdam Airport Schiphol. Daar draagt business area Consumer, Products & Services in grote mate aan bij. In de wereld staat Schiphol bekend als een innovatieve 'consumer driven airport'. De consument is een belangrijke drijfveer. Die naam wil business area Consumer, Products & Services hoog houden en zij doet dat door te reageren of liever nog te anticiperen op consumentenbehoeften. De rollen van marktonderzoek en marketing intelligence zijn daarbij

ontzettend belangrijk. Zij scannen de consument als het ware, zodat bekend is hoe die consument denkt, voelt en leeft. Alles is gericht op het bieden van een consistente Customer journey. De afdeling streeft naar een hoge klanttevredenheid en een relevante klantervaring om de aankoop intentie en een duurzaam inkomen te verhogen. De uitdaging van de afdeling Consumers, Products & Services is alle activiteiten goed te combineren en een beleving bij de consument te creëren, waarbij de luchthaven als een prettige omgeving wordt ervaren.

Afdeling Schiphol Real Estate

De business area Real Estate ontwikkelt, beheert, exploiteert en belegt in vastgoed op en rondom luchthavens in binnen- en buitenland. Het grootste deel van de portefeuille met zowel operationeel als commercieel vastgoed bevindt zich op en rond Amsterdam Airport Schiphol. Schiphol Real Estate ontwikkelt dit gebied tot een van de meest efficiënte en kosmopolitische vestigingslocaties van Nederland.

Wij zijn een 100% dochteronderneming van Schiphol Group en specialist op het gebied van Vastgoedontwikkeling, Asset Management en Property Management. Het team bestaat uit vastgoedexperts met kennis over luchtvaartprocessen en ontwikkelingen op de luchthaven. Gebiedsontwikkeling vindt altijd plaats in een regionale context. Vanuit een heldere stedenbouwkundige visie ontwikkelen wij kantoren, hotels en vrachtgebouwen. De kwaliteit, uitstraling en functionaliteit van het gebied, de gebouwen, de ontsluiting en openbare ruimte ten behoeve van de gebruikers spelen hierbij een zeer belangrijke rol. Schiphol Real Estate is een van de belangrijkste marktleiders in deze nichemarkt. Als vastgoeddochter van Schiphol Group ontwikkelen wij commercieel vastgoed naar voorbeeld van de AirportCity formule van Schiphol Group. Met deze visie zetten wij al geruime tijd de internationale toon op en rond luchthavens."

Binnen Schiphol Real Estate richten we ons primair op het behoud van onze bestaande klanten en het aantrekken van nieuwe prospects. Daarnaast informeren we onze "bewoners". We positioneren onze panden als een plek die faciliteert in werk en privé. Een plek waar je productief kunt werken, in een omgeving die faciliteert in verschillende gedeelde faciliteiten zoals sport, kinderopvang en horeca. We creëren hier een werkomgeving waar onze klanten en werknemers zich prettig voelen, waar ze goed kunnen werken en zaken doen. Een dynamische plek voor ondernemers, groot en klein, start-up en multinational, lokaal en internationaal. Dat maakt de vastgoed van Schiphol Real Estate uniek. Tevens wordt het gebied steeds verder ontwikkeld naar parkbeheer, een fijne hoofdstraat, bankjes, entree van gebouwen aan straat kant, flexoffices en mooie gebouwen.

4.3 De Opdracht

Voor u ligt de Selectieleidraad van Schiphol Nederland B.V., hierna te noemen SNBV, betreffende de selectie voor de Europese aanbesteding van Mediadiensten waaronder strategie en media-inkoop.

4.3.1 *Aanleiding en doel van deze aanbesteding*

De marketing en communicatie activiteiten van SNBV is binnen de organisatie ingericht en afgestemd op de verschillende disciplines van de AirportCity (mensen, bedrijven, logistiek, winkels, informatie en entertainment) en gevormd in afdelingen. Alle media inzet van SNBV heeft tot doel het leggen van contacten met de verschillende doelgroepen (passagiers, luchtvaartmaatschappijen en bezoekers) om zodoende een vooraf bepaalde boodschap aan hen over te kunnen brengen. Om dit doel te kunnen bereiken worden alle mediadisciplines overwogen en gesegmenteerd. Dit betekent dat SNBV zowel van online en offline disciplines gebruik maakt op tactisch en strategisch niveau. Hiervoor zoekt SNBV één of twee Opdrachtnemers die voor SNBV voor de verschillende marketing afdelingen Mediadiensten, waaronder strategie en media-inkoop kan verzorgen. De marketing activiteiten die plaatsvinden in en voor het buitenland vallen niet binnen de scope van deze Dienst.

4.3.2 *De opdrachtomschrijving*

De activiteiten hebben betrekking op het adviseren over Mediadiensten waaronder strategie en media-inkoop. Media vormt voor SNBV een belangrijk onderdeel van marketing wat grote invloed heeft op imago en beleving (zowel in- als extern) evenals op de activerende doelstellingen van de afdelingen/business area's binnen SNBV. De kwaliteit van (off- en online) media wordt beïnvloed in de fases van strategie, planning, inkoop, executie, monitoring en evaluatie. Het is de rol van de Opdrachtnemer of Opdrachtnemers om een bijdrage te leveren aan de optimalisatie van de effectiviteit van de media inspanningen van SNBV. Opdrachtnemer of Opdrachtnemers voert de werkzaamheden dan ook uit op (geïntegreerd en/of tactische) strategisch niveau en verzorgt de mediadiensten.

5 PERCELEN

De Opdracht wordt in twee percelen aanbesteed. De Aanbesteder kiest voor aanbesteden in twee percelen om zo de verschillende media disciplines bij de meest geschikte partijen onder te brengen en hiermee de kwaliteit te borgen bij de uitvoering van de Mediadiensten. Door de aanbesteding in twee percelen in de markt te zetten meent de Aanbesteder het juiste specialisme aan de Opdracht te koppelen, met als doel het maximale kwaliteit resultaat te behalen. Daarbij is een optimale afstemming nodig tussen beide percelen voor het behalen van het gewenste resultaat. Deze afstemming zal in de praktijk plaatsvinden vanuit beide percelen, aangestuurd door de Media Manager van SNBV. Het afzonderlijke specialisme van de Gegadigden, in combinatie met de uitstekende samenwerking tussen de partijen zorgt voor het kwalitatief beste resultaat.

De Opdracht wordt in twee percelen aangeboden waarbij de Gegadigde is uitgenodigd om een Aanmelding in te dienen voor Perceel 1 en/of Perceel 2, waarbij elke perceel apart beoordeeld wordt.

Perceel 1: Geïntegreerde off- en online strategie en offline inkoop

SNBV is voor dit Perceel op zoek naar een Opdrachtnemer die geïntegreerd en overkoepelend advies kan geven over de off- en online strategie welke SNBV kan inzetten voor haar marketing – en media activiteiten. Tevens dient de Opdrachtnemer de media diensten van planning, inkoop tot en met evaluatie te verzorgen voor de offline activiteiten.

Perceel 2: Online strategie en online inkoop

SNBV is voor Perceel 2 op zoek naar een Opdrachtnemer die de strategiekaders die zijn bepaald in de geïntegreerde offline en online strategie, vertaalt naar de online strategisch/ tactische media inzet voor SNBV.

5.1 Werkzaamheden en Scope

Scope van de Opdracht

Deze aanbesteding heeft betrekking op het leveren van Mediadiensten, waaronder strategie en media-inkoop voor SNBV.

5.1.1 *Werkzaamheden Perceel 1*

De Opdracht voor Perceel 1 bestaat onder andere uit de volgende werkzaamheden:

- Het leveren van de geïntegreerde strategie voor de offline en online media activiteiten:
 - Het verzorgen van media (jaar) strategie;
 - Support op strategie op Owned, Paid en Earned kanalen;
 - Zowel B-to-B als B-to-C campagneplanning;
 - Brand en performance (sales) campagnes;
 - Verantwoordelijk voor tactical mediaplanning voor offline media;
 - Continue bijsturing van campagnes op basis van de voor de leverancier gebruikelijke tools;
 - Monitoring, evaluatie en optimalisatie van campagnes (Kanaal overstijgende aanpak);
 - Rekening houdend met een consistente Customer journey;
 - Gebruik makend van een Always-on media strategie;
 - Pro-actief op zoek naar en aanbieden van voor SNBV relevante en toepasbare nieuwe media ontwikkelingen en innovatie.

- Het verzorgen van offline media-inkoop en executie:
 - Zowel B-to-B en B-to-C campagne inkoop;
 - Executie van de offline campagnes;
 - Media-inkoop van offline kanalen;
 - Financiële administratie.

Mogelijke additionele werkzaamheden:

Door veranderende interne en externe markt ontwikkelingen kan het zo zijn dat op termijn de scope van de nu beschreven dienstverlening aangepast zal worden aan de dan van toepassing zijnde omstandigheden. SNVB zal hiertoe tijdig in overleg treden om passende afspraken daarover te maken. Indien de Opdrachtnemer van één der percelen niet of niet voldoende adequaat in staat is om zijn werkzaamheden te verrichten, of hetgeen hierboven beschreven, zal mogelijk een beroep worden gedaan op de Opdrachtnemer van het andere perceel om daar waar mogelijk de werkzaamheden over te nemen. Indien van toepassing, zullen hierover nadere schriftelijke afspraken worden gemaakt.

5.1.2 *Werkzaamheden Perceel 2*

De Opdracht voor Perceel 2 bestaat onder andere uit de volgende werkzaamheden:

- Het leveren van online strategie en online inkoop en executie:
 - Het verzorgen van online (tactisch) strategie;
 - Support op strategie op owned, paid en earned kanalen;
 - Verantwoordelijk voor tactical mediaplanning online (online video, Display, Real time bidding, Mobile, Social advertising, Search Engine Advertisement, Search Engine Optimization, affiliate marketing, etc);
 - Zowel B-to-B en B-to-C mediaplanning & media-inkoop op campagne niveau;
 - Brand en performance (sales) campagnes;
 - A/B testen , dynamische bannering, tagging;
 - Continue bijsturing van campagnes op basis van de voor de Opdrachtnemer gebruikelijke tools.

Mogelijke additionele werkzaamheden:

Door veranderende interne en externe markt ontwikkelingen kan het zo zijn dat op termijn de scope van de nu beschreven dienstverlening aangepast zal worden aan de dan van toepassing zijnde omstandigheden. SNVB zal hiertoe tijdig in overleg treden om passende afspraken daarover te maken. Indien de Opdrachtnemer van één der percelen niet of niet voldoende adequaat in staat is om zijn werkzaamheden te verrichten, of hetgeen hierboven beschreven, zal mogelijk een beroep worden gedaan op de Opdrachtnemer van de andere perceel om daar waar mogelijk de werkzaamheden over te nemen. Indien van toepassing, zullen er hierover nadere schriftelijke afspraken worden gemaakt.

5.2 Duur van de Opdracht

SNBV is voornemens een raamovereenkomst te sluiten met de winnaar(s) van Perceel 1 en Perceel 2 met als basiscontractduur twee (2) jaar. SNBV heeft de optie deze basiscontractduur met twee (2) jaar te verlengen, waarna deze telkens met één (1) jaar verlengd kan worden tot een maximum duur van acht (8) jaar.

5.3 Scope van de Opdracht

Perceel 1	Het te verwachte mediabudget bedraagt tussen € 1.750.000,- en € 2.000.000,- per jaar. Dit is na aftrek alle kortingen en exclusief btw (netto/netto) (waarvan ca 50% aan eigen media).
	De totaal verwachte uren inzet (strategisch advies, inkoop en executie) wordt momenteel ingeschat rond de 800 uur.

Perceel 2	Tussen € 1.400.000,- en € 1.800.000,- per jaar. Dit is na aftrek alle kortingen en exclusief btw (netto/netto).
-----------	---

Aan deze schatting kunnen geen rechten ontleend worden.

In de gunningsfase zal het honoreringsmodel en de transparantie daarvan nader worden uitgewerkt.

5.4 Planning van de aanbesteding

Voor de aanbestedingsprocedure wordt uitgegaan van onderstaande planning:

Planning van de aanbesteding (selectiefase)		
1.	Aankondiging selectiefase	01-12-2016
2.	Sluitingstermijn vragen over de aanbesteding (we verzoeken in de vraagstelling duidelijk het perceel te vermelden)	16-12-2016 12:00 uur (Fatale termijn)
3.	Beantwoording van vragen in Nota van Inlichtingen	23-12-2016
4.	Einde aanmeldingstermijn en indienen	16-01-2017, 12:00 uur (Fatale termijn)
5.	Bekendmaken voorlopig selectieresultaat	13-02-2017
6.	Uiterste datum binnenkomst bewijsstukken voor verificatie Eigen Verklaring	10 kalenderdagen na bekendmaking voorgenomen selectieresultaat
7.	Bekendmaken definitieve selectieresultaat	Week 8, 2017
De planning van de inschrijvings- en gunningsfase wordt na de bekendmaking van het definitieve selectieresultaat aan de geselecteerde Gegadigden medegedeeld.		

De uiterste tijdstippen 'Sluitingstermijn vragen' en 'Einde aanmeldingstermijn' gelden als een fatale termijn. Niet tijdig ingediende vragen worden niet in behandeling genomen. Aanmeldingen die later binnenkomen dan het genoemde tijdstip worden niet bij de beoordeling betrokken. De overige termijnen zijn indicatief en binden de Aanbesteder niet.

6 SELECTIEPROCEDURE

De selectie vindt plaats op basis van een beoordeling van de Aanmeldingen op volledigheid, toepasselijkheid van Uitsluitingscriteria en het voldoen aan Minimumeisen en Selectiecriteria. Het doel van de selectieprocedure is om maximaal vier (4) Gegadigden te selecteren per Perceel, die zullen worden uitgenodigd voor het indienen van een Inschrijving.

De beoordeling

Alle Aanmeldingen worden beoordeeld door een onafhankelijke, multidisciplinaire beoordelingscommissie. De beoordelingscommissie bestaat uit een team deskundigen afkomstig uit de verschillende afdelingen/ business area's van SNBV. De leden van de beoordelingscommissie zullen eerst individueel beoordelen en punten toekennen per selectie criterium. Vervolgens zullen in een plenaire bespreking met de voltallige beoordelingscommissie de individueel toegekende beoordelingen worden besproken. Tijdens deze bijeenkomst komen de leden van de beoordelingscommissie gezamenlijk tot de definitieve score (consensus). Het resultaat van de beoordeling wordt vervolgens getoetst door de tendercommissie van SNBV.

De beoordeling van de Aanmeldingen vindt plaats volgens de volgende stappen:

Stappen in de selectieprocedure
1. Tijdig/Volledig ontvangen Aanmeldingen
2. Uitsluitingscriteria
3. Minimumeisen
4. Selectiecriteria
5. Voorgenomen Selectie
6. Controle bewijsstukken
7. Definitieve Selectie

Toelichting:

1. Ten eerste wordt de Aanmelding beoordeeld op tijdigheid en volledigheid. Het ontbreken van verklaringen of bescheiden na de aanmeldingstermijn kan leiden tot uitsluiting.
2. Ten tweede wordt beoordeeld of Uitsluitingscriteria niet van toepassing zijn. Toepasselijkheid van Uitsluitingscriteria kan leiden tot uitsluiting.
3. Ten derde wordt beoordeeld of aan de Minimumeisen wordt voldaan. Het niet voldoen aan Minimumeisen kan leiden tot uitsluiting.
4. Indien na het beoordelen van de Minimumeisen meer dan vier (4) Gegadigden per Perceel resteren, zal het aantal door beoordeling op de Selectiecriteria tot dit aantal worden teruggebracht. De Gegadigden met het hoogste aantal punten komen in aanmerking voor deelname aan de verdere aanbestedingsprocedure.
Indien twee of meer Gegadigden een gelijke eindscore hebben behaald en dit tot gevolg heeft dat meer dan het gewenste aantal Gegadigden voor de inschrijvingsfase zou moeten worden geselecteerd, zal SNBV door middel van loting door een notaris, in het bijzijn van de Gegadigden met dezelfde score, een selectie maken.

5. Het voorlopige resultaat van de beoordeling, de voorgenomen selectie, wordt bekend gemaakt aan alle Gegadigden die zich hebben aangemeld. Gelijktijdig zal aan de geselecteerde Gegadigden het verzoek worden gedaan om binnen tien (10) dagen de vereiste bewijsstukken aan te leveren.
6. Indien uit een beoordeling van de bewijsstukken blijkt dat één (of meerdere) van de geselecteerde Gegadigden niet aan alle gestelde criteria voldoet, of indien bewijsstukken te laat worden ontvangen, dan wordt de betreffende Gegadigde uitgesloten van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure.
7. Conform artikel 13.2 van het toepasselijke ARN²⁰¹⁶ zal indien het speciale-sectorbedrijf (SNBV) in de aankondiging, de aanbestedingsstukken of de nota van inlichtingen een maximum aantal Inschrijvers heeft vastgesteld, geschiedt de beoordeling daarvan aan de hand van het bepaalde in artikel 12. De meest geschikte Gegadigden worden tot aan het gestelde maximum aantal tot het doen van een Inschrijving, of het deelnemen aan een dialoog of onderhandeling uitgenodigd. Het speciale-sectorbedrijf heeft de bevoegdheid om het genoemde maximum aantal om hem moverende redenen te verruimen. Gegadigden kunnen aan deze bevoegdheid geen enkel recht ontleen noch hiertegen bezwaar aantekenen.
8. Conform artikel 13.4 van het toepasselijke ARN²⁰¹⁶ gaat na bekendmaking van het selectiebesluit een bezwaartermijn van vijf dagen lopen. Afgewezen Gegadigden dienen binnen vijf (5) dagen na dagtekening van het selectievoornemen, hun eventuele bezwaar schriftelijk en gemotiveerd aan SNBV te melden. SNBV zal de bezwaar makende Gegadigde laten weten of zij bij haar selectiebesluit blijft (zienswijze). Na bekendmaking van de zienswijze gaat nog een termijn van tien (dagen) lopen om desgewenst een kort geding bij de burgerlijk rechter aanhangig te maken overeenkomstig het bepaalde in artikel 13.5 jo. art. 21.1 van het ARN²⁰¹⁶. Eerst na het ongebruikt verstrijken van de bezwaartermijnen, is het Selectiebesluit definitief.

7 UITSLUITINGSGRONDEN

Op deze aanbesteding zijn de volgende Uitsluitingsgronden van toepassing:

7.1 Artikel 2.86 van de Aanbestedingswet 2012 (Aw 2012)

7.1.1 *Uniform Europees Aanbestedingsdocument*

Alle in artikel 2.86 van de Aw 2012 genoemde Uitsluitingscriteria zijn van toepassing. Ten bewijze dat Gegadigde(n) niet in één van de in artikel 2.86 Aw 2012 genoemde omstandigheden verkeert / verkeren, ontvangt de Aanbesteder van Gegadigde het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (zie Bijlage 1: Uniform Europees Aanbestedingsdocument, onder meer inzake artikel 2.86 Aw 2012) op grond waarvan kan worden aangenomen dat de gronden voor uitsluiting niet op Gegadigde(n) van toepassing zijn. Via dit document geeft Gegadigde(n) bovendien aan dat de in het artikel 2.86 Aw 2012 genoemde bewijsstukken op eerste verzoek van de Aanbesteder binnen tien (10) dagen overlegd zullen worden.

7.1.2 *Verklaring Belastingdienst*

De verklaring van de Belastingdienst (betaling belastingen en sociale premies; uitsluitingscriterium art. 2.86 lid 4 Aw 2012), die op het tijdstip van indienen de Aanmelding niet ouder was dan zes (6) maanden, dient binnen 10 dagen na verzoek van Aanbesteder ingediend te worden.

7.1.3 *Gedragsverklaring Aanbesteden*

De gedragsverklaring aanbesteden (voor de in artikel 2.86 en 2.87 lid 1 sub b en c Aanbestedingswet genoemde omstandigheden), die op het tijdstip van indienen de Aanmelding niet ouder was dan twee (2) jaar, dient binnen 10 dagen na verzoek van Aanbesteder ingediend te worden.

7.2 Artikel 2.87 van de Aanbestedingswet 2012 (Aw 2012)

Alle in artikel 2.87 van de Aw 2012 genoemde Uitsluitingscriteria zijn van toepassing. Ten bewijze dat Gegadigde(n) niet in één van de in artikel 2.87 Aw 2012 genoemde omstandigheden verkeert / verkeren, ontvangt de Aanbesteder van Gegadigde het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (zie Bijlage 1: Uniform Europees Aanbestedingsdocument, onder meer inzake artikel 2.87 Aw 2012) op grond waarvan kan worden aangenomen dat de gronden voor uitsluiting niet op Gegadigde(n) van toepassing zijn. Via dit document geeft Gegadigde(n) bovendien aan dat de in het artikel 2.87 Aw 2012 genoemde bewijsstukken op eerste verzoek van de Aanbesteder binnen tien (10) dagen overlegd zullen worden.

7.2.1 *Uittreksel Kamer van Koophandel*

Het uittreksel van de Kamer van Koophandel, of equivalent, (faillissement/liquidatie/surseeance van betaling; voor de in artikel 2.87 lid 1 sub a van artikel 2.87 Aanbestedingswet genoemde omstandigheden), die op het tijdstip van indienen de Aanmelding niet ouder was dan zes (6) maanden, dient binnen 10 dagen na verzoek van Aanbesteder ingediend te worden.

7.3 Contact over de Opdracht

Tevens zal iedere onderneming worden uitgesloten die zich schuldig heeft gemaakt, of nog zal maken aan het hebben van contact van welke aard dan ook, direct en indirect via bijvoorbeeld derden, met (potentiële) Gegadigden/Inschrijvers over de aan te besteden Opdracht en de inhoud van de Aanmelding c.q. Inschrijving, in het bijzonder ook de aan te bieden prijs of de verdeling van werkzaamheden onderling, een en ander behoudens noodzakelijk overleg over het vormen van een Combinatie indien gerechtvaardigd.

In geval van Aanmelding als Combinatie wordt de Combinatie uitgesloten, indien één of meer van de Combinanten zich in één of meer van bovenbedoelde omstandigheden bevindt.

8 MINIMUMEISEN (MINIMUM) GESCHIKTHEIDSEISEN

8.1 Financiële en economische draagkracht

Ten aanzien van de financiële en economische draagkracht gelden de volgende geschiktheidseisen:

8.1.1 *Jaarrekening*

Gegadigde dient over voldoende financiële en economische draagkracht te beschikken om de Opdracht tot een goed einde te brengen. De Aanbesteder acht dit noodzakelijk gezien de omvang van de dienst waarin deze uitgevoerd dient te worden.

Dit wordt onder meer beoordeeld aan de hand van de jaarrekeningen van de afgelopen drie (3) boekjaren waarbij de solvabiliteit, rentabiliteit en liquiditeit van Gegadigde worden geanalyseerd. De financiële draagkracht van Gegadigde kan worden beoordeeld op basis van de financiële en economische draagkracht van haar moedermaatschappij (indien aanwezig), mits deze een verklaring afgeeft dat zij volledige aansprakelijkheid accepteert voor de uitvoering van de dienst en de financiële draagkracht van Gegadigde.

De laatst vastgestelde en op grond van artikel 394 of 395, eerste lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek, openbaar gemaakte (geconsolideerde) jaarrekening (van Gegadigde of in voorkomend geval van haar moedermaatschappij) mag daarbij geen paragraaf over de continuïteit van de onderneming bevatten en de accountantsverklaring, als bedoeld in artikel 393, vijfde lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek, over deze jaarrekening mag niet de vorm van een afkeurende verklaring, als bedoeld in artikel 393, zesde lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek hebben. In de Eigen Verklaring bij deze aanbesteding (Bijlage 1) dient Gegadigde / dienen alle Combinanten bij de Aanmelding de jaarrekening in te dienen.

8.1.2 *Concerngarantie*

In geval Gegadigde een dochter- of werkmaatschappij is, dient door de holding of moederconcern een onvoorwaardelijke en onherroepelijke concerngarantie te worden afgegeven waarin zij verklaart voor alle verplichtingen voortvloeiend uit de overeenkomst borg te staan.

In de Eigen Verklaring bij deze aanbesteding (Bijlage 1) dient Gegadigde te verklaren over deze verklaring(en) te (kunnen) beschikken en dat deze verklaring(en) direct nadat hem is meegedeeld dat hij (voorlopig) is geselecteerd binnen de daartoe door SNBV gestelde termijn van tien (10) dagen na de bekendmaking van het (voorgenomen) selectieresultaat zal worden overgelegd.

8.2 Technische- en beroepsbevoegdheid (Minimumeis)

8.2.1 *Eisen ten aanzien van de Nederlandse taal*

Gegadigde dient bij de Aanmelding een verklaring in te dienen dat het verantwoordelijk en leidinggevend personeel dat met de uitvoering van de Opdracht wordt belast de Nederlandse taal of een andere door het speciale-sectorbedrijf in de aanbestedingsstukken geëiste taal in woord en geschrift beheerst.

8.2.2 *Eisen ten aanzien van de organisatie*

Gegadigde dient middels een organisatieschema met toelichting aan te tonen over een toereikende organisatie van voldoende capaciteit en over voldoende kwalitatief personeel van diverse disciplines te beschikken om de werkzaamheden verbonden aan de Opdracht op een goede en tijdige wijze uit te voeren.

8.2.3 *Verklaring beschikbaarheid*

Een verklaring conform artikel 11 van het ARN2016 dient te worden verstrekt, indien van toepassing.

8.3 Kerncompetenties

Gegadigde dient technisch en organisatorisch in staat te zijn de Opdracht uit te voeren binnen de door de Aanbesteder te stellen randvoorwaarden. De gevraagde bekwaamheid kan worden aangetoond door middel van één referentie per Kerncompetentie per Perceel zoals bedoeld in artikel 2.92a Aw 2012.

Voor wat betreft de 5 kerncompetenties mogen voor de 4 Kerncompetenties A, B, C, D dezelfde referentieprojecten worden ingediend. Er wordt een separaat referentieproject voor Kerncompetentie E gevraagd. Hiervoor geldt een maximum van 1 referentieproject per Kerncompetentie. In totaal dient Gegadigde derhalve voor Perceel 1 twee referentieprojecten en/of voor Perceel 2 drie referentieprojecten te overleggen, namelijk per Kerncompetentie één referentieproject.

8.3.1 *Kerncompetenties*

De Gegadigde dient een relevant referentieproject per te onderscheiden Kerncompetentie, zie tabel 8.3, te overleggen zoals bedoeld in artikel 8.2.a van het ARN2016. Gegadigde dient in Bijlage 2 in het format voor de Kerncompetenties een omschrijving van deze referenties te geven, alsmede de gegevens te vermelden aan de hand waarvan deze referenties benaderd kunnen worden indien Aanbesteder de aangeleverde informatie wenst te verifiëren. De Gegadigde dient in dit format een beschrijving te geven van de referentieprojecten waarmee de relevantie in relatie tot de onderhavige Aanbesteder aangetoond wordt.

Het referentieproject mag niet langer dan twee jaar geleden zijn afgerond. De termijn van 2 jaar geldt voor de einddatum van de (Raam)overeenkomst van de referentieopdracht, gerekend vanaf de sluitingsdatum van de Inschrijving voor deze aanbesteding. Een opdracht mag dus meer dan 2 jaar geleden zijn gestart. De einddatum van de referentieopdracht dient dan echter wel binnen de termijn van 2 jaar te vallen.

Indien de Gegadigde zich in dit kader op een referentieproject beroept waarin de opdracht (deels) door derden is uitgevoerd, dient duidelijk te worden gemaakt welk deel van de opdracht door de Gegadigde en welk deel door die derde(n) is uitgevoerd, alsmede de rolverdeling tussen Gegadigde en derde(n). Dit geldt ook in geval het referentieproject in combinatie is uitgevoerd.

Dat de Gegadigde aan de hierna vermelde Kerncompetenties voldoet, dient te worden aangetoond door een volledig ingevulde en ondertekende Bijlage 2. Tevens dient door de geselecteerde partijen een tevredenheidsverklaring van de referent te worden overlegd, waaruit blijkt dat de referentieopdracht naar tevredenheid is uitgevoerd.

Tabel 8.3

Perceel	Referentieprojecten	Kerncompetentie	Aantal referenties per Kerncompetentie
1	Referentie A - Kerncompetentie	Geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening	1
	Referentie B - Kerncompetentie	Campagne op basis van Customer journey	1
2.	Referentie C - Kerncompetentie	Jaarstrategie online media	1
	Referentie D - Kerncompetentie	Online campagne op basis van Customer journey	1
	Referentie E- Kerncompetentie	Online campagne strategie voor B-tot-B	1

De opgegeven referenties dienen in aanvulling / afwijking op artikel 8.2a van het ARN2016: tot tevredenheid van de betreffende opdrachtgever vakkundig als zelfstandig, verantwoordelijk en coördinerend Opdrachtnemer uitgevoerd te zijn. Dit dient per referentieproject middels een verklaring van de betreffende Opdrachtgever te worden aangetoond in Bijlage 2. De opdrachtgeversverklaring als hier bedoeld moet onderdeel zijn van de Aanmelding en daarbij behorende stukken uitmaken en derhalve bij de Aanmelding gevoegd zijn. Het in de opgave in Bijlage 2 vermelde referentieproject, die bij de Aanmelding niet van de opdrachtgeversverklaring vergezeld gaan, of die zijn afgegeven van een tot hetzelfde concern als de Gegadigde behorende onderneming, komen niet als referentie in aanmerking overeenkomstig het bepaalde in artikel 8.2.a van het ARN2016.

8.4 Referentieprojecten

De onder 8.3.1 gevraagde referentieprojecten worden beoordeeld. Bij elke referentieopdracht wordt aangegeven hoeveel aspecten ten minste moeten worden opgenomen. Dit dient per referentieproject te worden aangetoond in Bijlage 2.

Perceel 1: Referentieopdracht A – Kerncompetentie

Voor Perceel 1 wordt een referentie verwacht op basis van geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening. Bij deze referentie moeten ten minste drie van de onderstaande aspecten aan bod komen waaronder in ieder geval aspect A.1 (**vetgedrukt en onderstreept**).

REFERENTIE A Kerncompetentie - Geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening

Aspecten

A.1: Geïntegreerd on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening

A.2: Geïntegreerde strategie Brand & Performance (sales) campagnes

A.3: Gebruik van dashboard

A.4: Always-on

A.5: Gebruik gemaakt van Earned, Owned en Paid media kanalen

Perceel 1: Referentieopdracht B – Kerncompetentie

Voor de tweede referentieopdracht binnen Perceel 1 wordt een referentie verwacht van een campagne op basis van Customer journey. Bij deze referentie moeten ten minste drie van de onderstaande aspecten aan bod komen waaronder in ieder geval aspect B.1 (**vetgedrukt en onderstreept**).

REFERENTIE B Kerncompetentie - Campagne op basis van Customer journey

Aspecten

B.1: Campagne op basis van Customer journey

B.2: Strategie en uitvoering campagnes

B.3: Kanaal overstijgende aanpak

B.4: Performance campagne

B.5: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren

B.6: Planning & inkoop

Perceel 2: Referentieopdracht C – Kerncompetentie

Voor de eerste referentieopdracht voor Perceel 2 wordt een referentie verwacht van een jaarstrategie voor online media. Bij deze referentie moeten ten minste drie van de onderstaande aspecten aan bod komen waaronder in ieder geval aspect C.1 (**vetgedrukt en onderstreept**).

REFERENTIE C Kerncompetentie – Jaarstrategie online media

Aspecten

C.1: Strategie online media

C.2: Strategie branding & performance (sales) campagnes

C.3: Gebruik van dashboard

C.4: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren

C.5: Ingehaakt op ten minste één innovatietrend

Perceel 2: Referentieopdracht D Kerncompetentie

Voor de tweede referentieopdracht binnen Perceel 2 wordt een referentie verwacht van een online campagne op basis van Customer journey. Bij deze referentie moeten ten minste drie van de onderstaande aspecten aan bod komen waaronder in ieder geval aspect D.1 (**vetgedrukt en onderstreept**).

REFERENTIE D Kerncompetentie – Online campagne op basis van Customer journey

Aspecten

D.1: Campagne op basis van Customer journey

D.2: Strategie en uitvoering campagnes

D.3: Kanaal overstijgende aanpak

D.4: Performance campagne

D.5: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren

D.6: Planning & inkoop

Perceel 2: Referentieopdracht E Kerncompetentie

Voor de derde referentieopdracht voor Perceel 2 wordt een referentie verwacht voor B-to-B campagne op basis van awareness (weten dat men zich op Schiphol kan vestigen) en leadgeneratie (aantrekken prospects voor kantoorruimtes). Bij deze referentie moeten ten minste twee van de onderstaande aspecten aan bod komen waaronder in ieder geval aspect E.1 (**vetgedrukt en onderstreept**).

REFERENTIE E Kerncompetentie – Online campagne strategie voor B-to-B

Aspecten

E.1: Campagne strategie voor online B-to-B

E.2: Always-on

E.3: Innovatie

E.4: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren

8.5 Maatschappelijke geschiktheid

8.5.1 *Register*

Een bewijs van Inschrijving in het handels- of beroepsregister, conform artikel 2.98 Aw 2012 dient te worden verstrekt.

8.5.2 *Elke Combinant*

In geval Gegadigde een Combinatie is, dient van elke Combinant het inschrijvingsbewijs te worden verstrekt.

8.5.3 *Derden*

Tevens dient het bewijs van Inschrijving van derden waarop de Gegadigde zich beroept of die hij wenst in te schakelen bij de uitvoering van de Opdracht te worden verstrekt.

8.5.4 *Beschrijving van de bedrijfsvorm, eigendoms- en bestuurssituatie*

Daarnaast dient Gegadigde een beschrijving van de bedrijfsvorm, eigendoms- en bestuurssituatie van zijn onderneming bij de Aanmelding aan te leveren. Indien de Gegadigde of een Combinant deel uitmaakt van een concern dient een overzicht van het (de) desbetreffende concern(s) te worden overgelegd bij de Aanmelding. SNBV heeft het recht om ter toelichting van deze gegevens te vragen om nadere informatie over de bestuurssituatie en de eigendomsverhoudingen.

9 SELECTIECRITERIA PERCEEL 1

Indien op grond van de beoordeling van Uitsluitingsgronden en Minimum geschiktheidseisen meer dan vier (4) Gegadigden per Perceel geschikt worden bevonden, zal door de Aanbesteder onder de geschikt bevonden Gegadigden een rangorde worden aangebracht zoals bedoeld in artikel 12 van het ARN²⁰¹⁶.

Het doel van selectiecriteria is het beperken van het aantal gegadigden tot uiteindelijk vier (4) Gegadigden per perceel, dat vervolgens uitgenodigd wordt om in te schrijven. Door middel van de beoordelingssystematiek, die is weergegeven in onderstaande tabel (tabel 9.1), wordt de score per Gegadigde vastgesteld en bepaald om tot de vier Gegadigden per perceel te komen.

SNBV verzoekt de Gegadigde om de referentieopdrachten (referentieopdracht A en referentieopdracht B) uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9). In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.

De onderstaande overzichten beschrijven de onderlinge weging van de selectiecriteria en het maximaal aantal te behalen punten per Perceel.

De berekening is als volgt: (behaalde punten / max te behalen punten)*weging

Tabel 9.1

Perceel 1: Selectiecriteria, weging en score			
Criterium	Weging	Max. aantal te behalen punten	Max. score
Referentieopdracht A - Geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening	35%	50	35
Referentieopdracht B - Campagne op basis van Customer journey	30%	80	30
Profiel van het bureau	10%	20	10
Organisatie en personeel	10%	40	10
Transparantie	10%	10	10
Corporate Employee Responsibility	5%	10	5
Totaal	100%	210	100

9.1 Beoordelingssystematiek Selectiecriteria Perceel 1

Beoordelingssystematiek Perceel 1: Referentieopdracht A – Selectiecriteria		
<p>9.1.1 Referentieopdracht A - Geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening</p>		
<p>SNBV zoekt naar partijen die geïntegreerd advies kunnen geven waarbij het belang van on- en offline media wordt afgewogen om tot een onafhankelijk advies te komen.</p> <p>Voor Perceel 1: Referentieopdracht A, wordt een referentie verwacht op basis van geïntegreerde on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening.</p> <p>SNBV verzoekt om de referentieopdracht uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9), hierna te noemen de beschrijving. In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.</p>		
<p>Beoordeling: het aantal te bepalen punten per criterium zal worden bepaald door de gewogen score gerelateerd aan de maximaal te behalen waardering. SNBV hecht waarde aan gedegen referenties. Gelet zal ook worden op vergelijkbaarheid met de aan te besteden Opdracht, in het bijzonder zal hier worden gelet op (i) de inhoud van de uitgevoerde werkzaamheden, (ii) en of deze in een vergelijkbare dienstverlening zijn uitgevoerd.</p> <p>De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning: 2 = onvoldoende 4 = onder verwachting 6 = conform verwachting 8= boven verwachting 10 = uitmuntend</p>		
Criteria	Beoordeling	Wegingspercentage
A.1: Geïntegreerd on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening	Gegadigde heeft ervaring met het leveren van een geïntegreerd advies op de on- en offline jaarstrategie in de categorie dienstverlening. Hierbij wordt gevraagd naar onderbouwing, hoe Gegadigde dit heeft uitgevoerd en welke toegevoegde waarde de Gegadigde heeft geleverd.	15
A.2: Geïntegreerde strategie Brand & Performance (sales) campagnes	SNBV vraagt partijen die ervaring hebben met geïntegreerde strategie voor brand en performance (sales) campagnes. Daarnaast wil SNBV hierin terugzien welke resultaten zijn behaald en hoe dit in verhouding stond met de doelstellingen.	9
A.3: Gebruik van dashboard	SNBV vraagt gegadigde naar hun ervaring met het gebruik van dashboards en datatools die toegevoegde waarde hebben gegeven voor het behalen van de campagne KPI's die zijn vastgesteld in de strategie.	5
A.4: Always-on	SNBV vraagt gegadigde naar hun ervaring en toepassing van het gebruik van Always-on media-inzet in hun campagne voorstellen.	4
A.5: Gebruik gemaakt van Earned, Owned en Paid media kanalen	De gegadigde wordt beoordeeld op het adviseren van inzet op Earned, Owned en Paid media kanalen in hun referentieopdracht.	2

Beoordelingssystematiek Perceel 1: Referentieopdracht B – Selectiecriteria

9.1.2 Referentieopdracht B - Campagne op basis van Customer journey

SNBV zoekt naar partijen die ervaring hebben met ontwikkelen en uitvoeren van een campagne gebaseerd op een Customer journey.

Voor Perceel 1: Referentieopdracht B, wordt een referentie verwacht van een campagne op basis van een Customer journey. De campagne bevat de hieronder weergegeven criteria en zal hierop beoordeeld worden.

Er wordt verzocht om de referentieopdracht uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9), hierna te noemen de beschrijving. In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.

Beoordeling: het aantal te bepalen punten per criterium zal worden bepaald door de gewogen score gerelateerd aan de maximaal te behalen waardering. SNBV hecht waarde aan gedegen referenties. Gelet zal ook worden op vergelijkbaarheid met de aan te besteden Opdracht, in het bijzonder zal hier worden gelet op (i) de inhoud van de uitgevoerde werkzaamheden.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

- 2 = onvoldoende
- 4 = onder verwachting
- 6 = conform verwachting
- 8 = boven verwachting
- 10 = uitmuntend

Criteria	Beoordeling	Wegingspercentage
B.1: Campagne op basis van Customer journey	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe zij binnen de referentieopdracht de Customer journey hebben toegepast.	6
B.2: Strategie en uitvoering campagnes	In de referentieopdracht wordt gevraagd naar een motivatie hoe de Gegadigde de doelstellingen heeft getoetst en de strategie en uitvoering heeft verzorgd.	6
B.3: Kanaal overstijgende aanpak	SNBV beoordeelt de Gegadigde op het toepassen van de meest effectieve Kanaal overstijgende aanpak.	5
B.4: Performance campagne	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe deze campagne is uitgevoerd. Hier worden ook de vooraf gestelde doelstellingen en uiteindelijke resultaten laten zien.	3
B.5: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe men de campagne heeft gemeten, gemonitord en geoptimaliseerd.	3
	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe de evaluatie van de campagne is weergegeven en is gepresenteerd aan de opdrachtgever.	3
B.6: Planning & inkoop	De Gegadigde laat zien dat zij ervaring heeft op het gebied van mediaplanning van dergelijke campagnes en vermeld hoe dit proces verloopt.	2
	De Gegadigde laat zien dat zij ervaring heeft op het gebied van media-inkoop van dergelijke	2

	campagnes en vermeld hoe dit proces verloopt.	
--	---	--

Beoordelingssystematiek Perceel 1 - Selectiecriteria		
9.1.3 Profiel van het bureau		
<p>Beoordeling: Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.</p> <p>De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning: 2 = onvoldoende 4 = onder verwachting 6 = conform verwachting 8 = boven verwachting 10 = uitmuntend</p>		
Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
1	<p>Diensten (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Beschrijf de diensten die Gegadigde kan leveren. Het antwoord dient herleidbaar te zijn naar de ingediende referenties b) Geef een overzicht met welke tools Gegadigde werkt voor het kunnen uitoefenen van de mediadiensten die Gegadigde biedt, waaronder strategie en inkoop . c) Geef een overzicht met welke dashboards / tools Gegadigde werkt om effect op campagne niveau te bepalen. 	5
2	<p>Ontwikkelingen (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Laat zien hoe Gegadigde Pro-actief op zoek gaat naar nieuwe media ontwikkelingen en innovaties en deze aanbiedt. Het antwoord dient herleidbaar te zijn naar de ingediende referenties. b) Welke training of kennis modules biedt Gegadigde aan hun klanten. Toon aan hoe Gegadigde de ontwikkelingen van de learnings/benchmarks/ key beliefs voor de klanten borgen. 	5

Beoordelingssystematiek Perceel 1 - Selectiecriteria

9.1.4 *Organisatie en personeel*

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
3	<p>Structuur:</p> <p>SNBV is op zoek naar een relatie die gekenmerkt wordt door kwaliteit, betrokkenheid, stabiliteit, continuïteit, pro-activiteit, innovatie, creatief denken, ROI, kostenefficiëntie en transparantie.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef schematisch aan hoe de (internationale en nationale) structuur van Gegadigde eruit ziet. Geef hierbij ook aan met welke partijen Gegadigde samenwerkingsverbanden heeft en van welke aard deze zijn (maximaal half A4); b) Omschrijf Gegadigde organisatiestructuur naar afdelingen, functies, taken en verantwoordelijken (maximaal één A4); c) Omschrijf Gegadigde visie, missie, strategie, cultuur en het imago (maximaal één A4); d) Toon een lijst met de verschillende soorten, voor SNBV relevante, functietyperingen binnen de organisatie van Gegadigde. Omschrijf deze en geef aan hoeveel medewerkers per functietypering er binnen de organisatie zijn (maximaal één A4); e) Geef aan op basis van de scope (5.3) dat de organisatie van de Gegadigde over voldoende personeel beschikt voor de uitvoering van de Opdracht (maximaal half A4); f) Geef de cijfers over het gemiddelde verloop onder de medewerkers van de organisatie in 2014 en 2015 (maximaal half A4). 	3
4	<p>Administratie (maximaal één A4):</p> <p>SNBV hecht zich aan duidelijkheid, transparantie en kostenefficiëntie in het administratieve proces. Geef aan welke administratieve processen onderdeel uitmaken van een campagne – kostenbegroting, plaatsingsschema, orderbevestiging, contractoverzichten, mediafacturen, herberekeningen, crediteringen, etc</p>	1
5	<p>Werkwijze organisatie (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Omschrijf hoe er binnen de organisatie van Gegadigde intern onderling wordt samengewerkt ten behoeve van de klant; b) Omschrijf welke maatregelen er genomen worden indien het team dat wordt toegewezen aan SNBV (deels) door omstandigheden wijzigt. Dit om continuïteit en kwaliteit te waarborgen. 	2
6	<p>Samenwerking derden (maximaal half A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef aan hoe de organisatie van Gegadigde omgaat met samenwerkingsverbanden met derde partijen; mediabureaus/specialisten/reclamebureaus (concurrenten) van een 	4

	<p>andere juridische entiteit.</p> <p>b) Beschrijf de ervaring met het samenwerken van andere mediabureaus (geen reclamebureau)/ specialisten buiten de juridische entiteit van Gegadigde. Lever minimaal 2 voorbeelden op van klanten waarbij dit wordt toepast / is toegepast.</p> <p>Indien er geen samenwerkingservaring met deren heeft plaatsgevonden; beschrijf op welke wijzen een dergelijke samenwerking voor Gegadigde tot stand kan komen?</p>	
--	--	--

Beoordelingssystematiek Perceel 1 - Selectiecriteria

9.1.5 *Transparantie*

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

- 2 = onvoldoende
- 4 = onder verwachting
- 6 = conform verwachting
- 8 = boven verwachting
- 10 = uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
7	<p>Transparantie (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef aan hoe Gegadigde omgaat met transparantie; b) Wat is de visie van Gegadigde op transparantie (zowel op inkoop, tarieven/marges, als op de financieel administratieve processen)? c) Transparantie inkomsten bureau. Ontvangt Gegadigde de hierna genoemde inkomsten? <ul style="list-style-type: none"> - AVB's (of surco's / kickbacks) van exploitanten - SLA's met exploitanten (en waar bestaan deze inhoudelijk uit) - Marges op RTB of andere (veiling- of samenwerkingssystemen met, digitale, exploitanten) - Marges op hostingkosten/adservingskosten - NTO's - Andere, niet in dit rijtje genoemde bronnen van inkomsten (graag benoemen) 	10

Beoordelingssystematiek Perceel 1 - Selectiecriteria

9.1.6 Corporate Employee Responsibility

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
8	<p>Corporate Employee Responsibility (maximaal half A4):</p> <p>SNBV onderneemt met respect voor mens, milieu en omgeving. SNBV is niet alleen van belang wát er bereikt wordt met de onderneming, maar ook hoe. SNBV staat voor duurzame waardecreatie en het maken een bewuste afweging tussen people, planet en profit. Voor de Aanbesteder, een toonaangevend bedrijf dat midden in de maatschappij staat, gaat Corporate Responsibility (CR) over keuzes maken voor de toekomst van de onderneming, de omgeving en de samenleving als geheel.</p> <p>Ontwikkelings- en doorgroeimogelijkheden zijn één van de belangrijkste voorwaarden voor goed werkgeverschap. Werknemers kunnen alleen groeien in hun ambities wanneer zij daartoe ook de kans krijgen. Het uitdagen van werknemers om uit hun comfortzone te stappen ten behoeve van hun persoonlijke ontwikkeling is erg belangrijk.</p> <p>Toon aan hoe de organisatie van de Gegadigde de persoonlijke ontwikkelingen van de werknemers stimuleert en beloont. Bij de beoordeling zal rekening gehouden worden met de relevantie hiervan passend bij de positie van de organisatie in de maatschappij.</p> <p>Meer informatie over CR is te vinden op www.schiphol.nl/cr. Het geïntegreerde jaarverslag is te raadplegen via www.jaarverslagschiphol.nl.</p>	5

9.2 Selectiecriteria perceel 2

Indien op grond van de beoordeling van Uitsluitingsgronden en Minimum geschiktheidseisen meer dan vier (4) Gegadigden per Perceel geschikt worden bevonden, zal door de Aanbesteder onder de geschikt bevonden Gegadigden een rangorde worden aangebracht zoals bedoeld in artikel 12 van het ARN²⁰¹⁶.

Het doel van selectiecriteria is het beperken van het aantal gegadigden tot uiteindelijk vier (4) Gegadigden per perceel, dat vervolgens uitgenodigd wordt om in te schrijven. Door middel van de beoordelingssystematiek, die is weergegeven in onderstaande tabel (tabel 9.2), wordt de score per Gegadigde vastgesteld en bepaald om tot de vier Gegadigden per perceel te komen.

SNBV verzoekt de Gegadigde om de referentieopdrachten (referentieopdracht A en referentieopdracht B) uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9). In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.

De onderstaande overzichten beschrijven de onderlinge weging van de selectiecriteria en het maximaal aantal te behalen punten per Perceel.

De berekening is als volgt: (behaalde punten / max te behalen punten)*weging

Tabel 9.2

Perceel 2: Selectiecriteria, weging en score			
criterium	Weging	Max. aantal te behalen punten	Max. score
Referentieopdracht C – Jaarstrategie online media	25%	60	25
Referentieopdracht D – Online campagne op basis van Customer journey	25%	80	25
Referentieopdracht E – Online campagne strategie voor B-tot-B	15%	50	15
Profiel van het bureau	10%	30	10
Organisatie en personeel	10%	40	10
Transparantie	10%	20	10
Corporate Employee Responsibility	5%	10	5
Totaal	100%	290	100

9.3 Beoordelingssystematiek Selectiecriteria Perceel 2

Beoordelingssystematiek Perceel 2: Referentieopdracht C – Selectiecriteria		
9.3.1 Referentieopdracht C – Jaarstrategie online media		
<p>Voor Perceel 2: Referentieopdracht C, wordt er een referentie verwacht van een jaarstrategie voor online media.</p> <p>SNBV verzoekt om de referentieopdracht uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9), hierna te noemen de beschrijving. In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.</p> <p>Beoordeling: het aantal te bepalen punten per criterium zal worden bepaald door de gewogen score gerelateerd aan de maximaal te behalen waardering. SNBV hecht waarde aan gedegen referenties. Gelet zal ook worden op vergelijkbaarheid met de aan te besteden Opdracht, in het bijzonder zal hier worden gelet op (i) de inhoud van de uitgevoerde werkzaamheden.</p> <p>De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning: 2 = onvoldoende 4 = onder verwachting 6 = conform verwachting 8 = boven verwachting 10 = Uitmuntend</p>		
Criteria	Beoordeling	Wegingspercentage
C.1: Strategie online media	Gegadigde heeft ervaring met het leveren van een online jaarstrategie (online breed) inclusief onderbouwing, hoe Gegadigde dit heeft uitgevoerd en welke toegevoegde waarde de Gegadigde heeft geleverd.	8
C.2: Strategie branding & performance (sales)	SNBV vraagt partijen die ervaring hebben met geïntegreerde strategie voor online branding en performance (sales) kanalen, waarbij de ingezette kanalen (zoals bijv. SEA, SEO, affiliate marketing, social, display) worden toegelicht. Daarnaast wil SNBV hierin terugzien welke resultaten zijn behaald en hoe dit in verhouding stond met de doelstellingen.	7
C.3: Gebruik van dashboard	SNBV vraagt gegadigde naar hun ervaring met het gebruik van dashboards en datatools die toegevoegde waarde hebben gegeven voor het behalen van de KPI's die zijn vastgesteld in de strategie.	3
C.4: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren	SNBV hecht waarde aan partijen die ervaring hebben met het meten, monitoren en optimaliseren van online media kanalen. Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe zij dit hebben uitgevoerd en met welke beweegredenen.	2
	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe de evaluatie van de kanalen is weergegeven en is gepresenteerd aan de opdrachtgever.	2
C.5: Ingehaakt op ten minste één	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen	3

innovatietrend	hoe ervoor is gezorgd dat de innovatie is gesignaleerd, en hoe hier op is ingehaakt. Daarnaast wil SNBV terugzien welke resultaten hiermee zijn behaald op media awareness en/of sales resultaten.	
----------------	--	--

Beoordelingssystematiek Perceel 2: Referentieopdracht D – Selectiecriteria

9.3.2 Referentieopdracht D – Online campagne op basis van Customer journey

SNBV zoekt naar partijen die ervaring hebben met ontwikkelen en uitvoeren van een campagne gebaseerd op een Customer journey voor online media.

Voor Perceel 2: Referentieopdracht D, wordt er een referentie verwacht van een campagne op basis van een Customer journey.

Er wordt verzocht om de referentieopdracht uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9), hierna te noemen de beschrijving. In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.

Beoordeling: het aantal te bepalen punten per criterium zal worden bepaald door de gewogen score gerelateerd aan de maximaal te behalen waardering. SNBV hecht waarde aan gedegen referenties. Gelet zal ook worden op vergelijkbaarheid met de aan te besteden Opdracht, in het bijzonder zal hier worden gelet op (i) de inhoud van de uitgevoerde werkzaamheden.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = Uitmuntend

Criteria	Beoordeling	Wegingspercentage
D.1: Campagne op basis van Customer journey	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe zij binnen de referentieopdracht de Customer Journey hebben toegepast.	4
D.2: Strategie en uitvoering campagnes	In de referentieopdracht wordt gevraagd naar een motivatie hoe de Gegadigde de strategie en uitvoering heeft uitgevoerd.	4
D.3: Kanaal overstijgende aanpak	SNBV beoordeelt de Gegadigde op het toepassen van de meest effectieve kanaal overstijgende aanpak.	4
D.4: Performance campagne	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe deze campagne is uitgevoerd. Hier worden ook de vooraf gestelde doelstellingen en uiteindelijke resultaten laten zien.	4
D.5: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren	SNBV hecht waarde aan partijen die ervaring hebben met het meten, monitoren en optimaliseren van online media campagnes. Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe zij dit hebben uitgevoerd en met welke beweegredenen.	2

	SNBV hecht waarde aan partijen die ervaring hebben met het evalueren van de online media campagnes. Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe de evaluatie heeft plaatsgevonden en met welke beweegredenen.	2
D.6: Planning & inkoop	De Gegadigde laat zien dat zij ervaring heeft op het gebied van mediaplanning van dergelijke campagnes en vermeldt hoe dit proces verloopt.	2
	De Gegadigde laat zien dat zij ervaring heeft op het gebied van media-inkoop van dergelijke campagnes en vermeldt hoe dit proces verloopt.	2

Beoordelingssystematiek Perceel 2: Referentieopdracht E – Selectiecriteria

9.3.3 Referentieopdracht E – Online campagne strategie voor B-tot-B

SNBV zoekt naar partijen die ervaring hebben met ontwikkelen en uitvoeren van een campagne gebaseerd op B-to-B online media.

Voor Perceel 2: Referentieopdracht E, wordt er een referentie verwacht van een campagne gericht op B-to-B dat de hieronder weergegeven criteria bevat en zal hierop beoordeeld worden.

Er wordt verzocht om de referentieopdracht uit te schrijven en aan te leveren op maximaal drie (3) A4 pagina's (lettertype Arial 9), hierna te noemen de beschrijving. In de beschrijving van de referentieopdracht dient de Gegadigde de gebruikte selectiecriteria aan te wijzen.

Beoordeling: het aantal te bepalen punten per criterium zal worden bepaald door de gewogen score gerateerd aan de maximaal te behalen waardering. SNBV hecht waarde aan gedegen referenties. Gelet zal ook worden op vergelijkbaarheid met de aan te besteden Opdracht, in het bijzonder zal hier worden gelet op (i) de inhoud van de uitgevoerde werkzaamheden.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = Uitmuntend

Criteria	Beoordeling	Wegingspercentage
E.1: Campagne strategie voor online B-to-B	In deze referentie wil SNBV de uitvoering van deze strategie zien; van briefing, onderbouwing voorstel, tot eindresultaat.	6
E.2: Always-on	SNBV vraagt gegadigde naar hun ervaring en toepassing van het gebruik van Always-on media-inzet in hun campagne voorstellen	3
E.3: Innovatie	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen of en hoe de Gegadigde de ontwikkelingen van het online medialandschap volgt en hoe innovatieontwikkelingen zijn toegepast in de referentieopdracht.	4
E.4: Meten, monitoren, optimaliseren en evalueren	Gegadigde dient in haar beschrijving op te nemen hoe men de campagne heeft gemeten, gemonitord en geoptimaliseerd.	1
	Gegadigde dient in haar beschrijving op te	1

	nemen hoe de evaluatie van de campagne is weergegeven en is gepresenteerd aan de opdrachtgever.	
--	---	--

Beoordelingssystematiek Perceel 2 - Selectiecriteria

9.3.4 Profiel van het bureau

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = Uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
1	<p>Diensten (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Beschrijf de diensten die Gegadigde kan leveren. Het antwoord dient herleidbaar te zijn naar de ingediende referenties b) Geef een overzicht met welke tools Gegadigde werkt voor het kunnen uitoefenen van de mediadiensten die Gegadigde biedt, waaronder strategie en inkoop . c) Geef een overzicht met welke dashboards / tools Gegadigde werkt om effect op campagne niveau te bepalen. 	3
2	<p>Ontwikkelingen (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Laat zien hoe Gegadigde Pro-actief op zoek gaat naar nieuwe media ontwikkelingen en innovaties en deze aanbiedt. Het antwoord dient herleidbaar te zijn naar de ingediende referenties. b) Welke training of kennis modules biedt Gegadigde aan hun klanten. Toon aan hoe Gegadigde de ontwikkelingen van de learnings/benchmarks/ key beliefs voor de klanten borgen. 	3
3	<p>Digitale media:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Laat zien hoe de organisatie van Gegadigde voorloopt op het digitale media landschap; b) Toon aan hoe Gegadigde de ontwikkelingen van de learnings/benchmarks/ key beliefs voor online borgen. 	4

Beoordelingssystematiek Perceel 2 - Selectiecriteria
9.3.5 Organisatie en personeel
Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = Uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
4	<p>Structuur:</p> <p>SNBV is op zoek naar een relatie die gekenmerkt wordt door kwaliteit, betrokkenheid, stabiliteit, continuïteit, pro-activiteit, innovatie, creatief denken, ROI, kostenefficiëntie en transparantie.</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef schematisch aan hoe de (internationale en nationale) structuur van Gegadigde eruit ziet. Geef hierbij ook aan met welke partijen Gegadigde samenwerkingsverbanden heeft en van welke aard deze zijn (maximaal half A4); b) Omschrijf Gegadigde organisatiestructuur naar afdelingen, functies, taken en verantwoordelijken (maximaal één A4); c) Omschrijf Gegadigde visie, missie, strategie, cultuur en het imago (maximaal één A4); d) Toon een lijst met de verschillende soorten, voor SNBV relevante, functietyperingen binnen de organisatie van Gegadigde. Omschrijf deze en geef aan hoeveel medewerkers per functietypering er binnen de organisatie zijn (maximaal één A4); e) Geef aan op basis van de scope (5.3) dat de organisatie van de Gegadigde over voldoende personeel beschikt voor de uitvoering van de Opdracht (maximaal half A4); f) Geef de cijfers over het gemiddelde verloop onder de medewerkers van de organisatie in 2014 en 2015 (maximaal half A4). 	3
5	<p>Administratie (maximaal één A4):</p> <p>SNBV hecht zich aan duidelijkheid, transparantie en kostenefficiëntie in het administratieve proces. Geef aan welke administratieve processen onderdeel uitmaken van een campagne – kostenbegroting, plaatsingsschema, orderbevestiging, contractoverzichten, mediafacturen, herberekeningen, crediteringen, etc.</p>	1
6	<p>Werkwijze organisatie (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Omschrijf hoe er binnen de organisatie van Gegadigde intern onderling wordt samengewerkt ten behoeve van de klant; b) Omschrijf welke maatregelen er genomen worden indien het team dat wordt toegewezen aan SNBV (deels) door omstandigheden wijzigt. Dit om continuïteit en kwaliteit te waarborgen. 	2
7	<p>Samenwerking derden (maximaal half A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef aan hoe de organisatie van Gegadigde omgaat met samenwerkingsverbanden met derde partijen; mediabureaus/specialisten/reclamebureaus (concurrenten) van een 	4

	<p>b) andere juridische entiteit. Beschrijf de ervaring met het samenwerken van andere mediabureaus (geen reclamebureau)/ specialisten buiten de juridische entiteit van Gegadigde. Lever minimaal 2 voorbeelden op van klanten waarbij dit wordt toegepast / is toegepast.</p> <p>Indien er geen samenwerkingservaring met deren heeft plaatsgevonden; beschrijf op welke wijzen een dergelijke samenwerking voor Gegadigde tot stand kan komen?</p>	
--	---	--

Beoordelingssystematiek Perceel 2 - Selectiecriteria

9.3.6 *Transparantie*

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

10 = Uitmuntend

Nr.	Criteria en beoordeling	Wegingspercentage
8	<p>Transparantie (maximaal één A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Geef aan hoe Gegadigde omgaat met transparantie; b) Wat is de visie van Gegadigde op transparantie (zowel op inkoop (tarieven/marges) als op de financieel administratieve processen)? c) Transparantie inkomsten bureau. Ontvangt Gegadigde de hierna genoemde inkomsten? <ul style="list-style-type: none"> - AVB's (of surco's / kickbacks) van exploitanten - SLA's met exploitanten (en waar bestaan deze inhoudelijk uit) - Marges op RTB of andere (veiling- of samenwerkingssystemen met (digitale) exploitanten) - Marges op hostingkosten/adservingskosten - NTO's - Andere, niet in dit rijtje genoemde bronnen van inkomsten (graag benoemen) 	7
9	<p>Inzage transparantie (maximaal half A4):</p> <p>SNBV wil graag de mogelijkheid hebben om bij het inkoopproces mee te kijken. Geef aan of Gegadigde hiervoor openstaat en op welke wijze SNBV in de systemen van de Gegadigde mag meekijken, bijvoorbeeld door een inlog mogelijkheid te krijgen op eigen campagnes?</p>	3

Beoordelingssystematiek Perceel 2 - Selectiecriteria

9.3.7 Corporate Employee Responsibility

Beoordeling:

Uit de ingediende stukken (lettertype Arial 9) van de hieronder weergegeven criteria moet blijken dat de partij in staat is deze voor SNBV te kunnen uitvoeren.

De waardering van de criteria in de referentieopdrachten zal geschieden op de volgende punten toekenning:

2 = onvoldoende

4 = onder verwachting

6 = conform verwachting

8 = boven verwachting

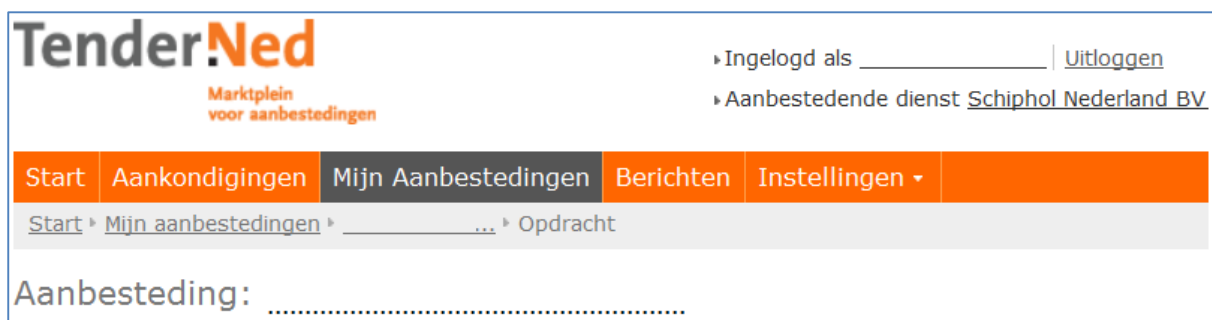
10 = Uitmuntend

Nr.	Vraag en beoordelingsmethode	Wegingspercentage
10	<p>Corporate Employee Responsibility (maximaal half A4):</p> <p>SNBV onderneemt met respect voor mens, milieu en omgeving. SNBV is niet alleen van belang wát er bereikt wordt met de onderneming, maar ook hoe. SNBV staat voor duurzame waardecreatie en het maken een bewuste afweging tussen people, planet en profit. Voor de Aanbesteder, een toonaangevend bedrijf dat midden in de maatschappij staat, gaat Corporate Responsibility (CR) over keuzes maken voor de toekomst van de onderneming, de omgeving en de samenleving als geheel.</p> <p>Ontwikkelings- en doorgroeimogelijkheden zijn één van de belangrijkste voorwaarden voor goed werkgeverschap. Werknemers kunnen alleen groeien in hun ambities wanneer zij daartoe ook de kans krijgen. Het uitdagen van werknemers om uit hun comfortzone te stappen ten behoeve van hun persoonlijke ontwikkeling is erg belangrijk.</p> <p>Toon aan hoe de organisatie van de Gegadigde de persoonlijke ontwikkelingen van de werknemers stimuleert en beloont. Bij de beoordeling zal rekening gehouden worden met de relevantie hiervan passend bij de positie van de organisatie in de maatschappij.</p> <p>Meer informatie over CR is te vinden op www.schiphol.nl/cr. Het geïntegreerde jaarverslag is te raadplegen via www.jaarverslagschiphol.nl.</p>	5

10 AANMELDING

10.1 Aanmelding via TenderNed

De Aanmelding dient ingediend te worden op www.TenderNed.nl. Gelet op de waarborging van de vertrouwelijkheid kunnen Aanmeldingen niet per post en niet per e-mail worden ingediend. De fatale termijn staat aangegeven in paragraaf 'Planning van de aanbesteding'. Datum en tijdstip dienen als een fataal moment te worden beschouwd. Er wordt geadviseerd om de Aanmelding ruim op tijd in te dienen. Een storing tijdens het uploaden is voor eigen risico. De Aanbesteder kan de virtuele kluis op TenderNed niet eerder openen dan op het fatale moment.



The screenshot shows the TenderNed user interface. At the top left is the logo 'TenderNed' with the tagline 'Marktplaats voor aanbestedingen'. On the top right, it shows 'Ingeleid als _____ | Uitloggen' and 'Aanbestedende dienst Schiphol Nederland BV'. Below this is a navigation bar with buttons for 'Start', 'Aankondigingen', 'Mijn Aanbestedingen' (which is highlighted), 'Berichten', and 'Instellingen'. Underneath the navigation bar is a breadcrumb trail: 'Start > Mijn aanbestedingen > _____ > Opdracht'. At the bottom of the screenshot, the text 'Aanbesteding:

De Aanmelding kan aangeleverd worden met Word- [.doc of .docx], Excel- [.xls of .xlsx] of met PDF-bestanden. Andere extensies kunnen niet worden gelezen.

Bij de Aanmelding dient de UEA (Bijlage 1) te worden bijgevoegd.

Hoofdstuk 11 van deze Selectieleidraad bevat een overzicht van de in te dienen documenten.

Te laat ontvangen Aanmeldingen worden niet in behandeling genomen. Gegadigden blijven te allen tijde verantwoordelijk voor het op tijd en op juiste wijze indienen van de Aanmelding.

Door het indienen van een Aanmelding verklaart Gegadigde zich akkoord met de in deze Selectieleidraad opgenomen en overige op de aanbestedingsprocedure van toepassing zijnde bepalingen. Indien de Selectieleidraad volgens Gegadigde onjuistheden bevat, dient Gegadigde dit schriftelijk vóór sluiting van de aanmeldingstermijn kenbaar te maken. Bij verzuim hiervan kan Gegadigde geen beroep daarop doen bij of na eventuele gunning van de dienst.

10.2 Voorwaarden bij Aanmelding

Bij het indienen van een Aanmelding gelden de volgende voorwaarden:

10.2.1 *UEA origineel*

Ten behoeve van de Aanmelding mag uitsluitend het origineel van de in Bijlage 1 bij de Selectieleidraad gevoegde UEA worden gehanteerd. De tekst van de UEA mag niet worden overgetypt, aangevuld, noch gewijzigd. Aanpassing van de UEA in welke zin dan ook, en ongeacht de mate waarin, kan leiden tot uitsluiting van deelname aan het vervolg van de aanbestedingsprocedure. <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/espd/filter?lang=nl>

10.2.2 *UEA digitaal indienen*

De UEA dient digitaal of handmatig ingevuld te worden. Een digitaal ingevulde UEA dient geprint te worden en te worden ondertekend. De gescande UEA (pdf) dient te worden ingediend bij Aanmelding.

10.2.3 *UEA indienen per post (slechts op verzoek)*

De UEA dient binnen tien (10) kalenderdagen per post te worden ingediend indien SNBV daartoe verzoekt.

10.2.4 *Rechtsgeldig ondertekend*

De UEA dient ondertekend en de Bijlagen geparafeerd te worden door een rechtsgeldig vertegenwoordiger van Gegadigde. De rechtsgeldigheid dient te worden aangetoond door middel van een kopie van de inschrijving in de Kamer van Koophandel of equivalent. In geval van een Combinatie dient, ieder der Combinanten, aan te tonen dat de ondertekenaar van de UEA een rechtsgeldige vertegenwoordiger is.

10.2.5 *Aantal malen aanmelden*

Ondernemingen kunnen slechts éénmaal, hetzij als individuele onderneming, hetzij in Combinatie met andere ondernemingen, aanmelden. Indien meerdere ondernemingen binnen één concern geïnteresseerd zijn, is het deelnemen aan de aanbestedingsprocedure slechts mogelijk indien zij zich inschrijven als één Gegadigde al dan niet in Combinatie met derden.

10.2.6 *Concern*

Indien Gegadigde, dan wel één der Combinanten (ingeval van Combinatie), deel uitmaakt van een concern, dient de moedermaatschappij te verklaren dat geen van de andere onderdelen van het concern zich voor de Opdracht heeft aangemeld.

10.2.7 *Meerdere Gegadigden binnen één concern*

Indien meerdere ondernemingen binnen één concern als meerdere Gegadigden zich voor de Opdracht hebben aangemeld, dient de moedermaatschappij te bepalen welke onderneming binnen het concern zich als Gegadigde terugtrekt. Indien de moedermaatschappij een keuze binnen zeven (7)

kalenderdagen na een verzoek daartoe door de Aanbesteder achterwege laat, zal door de Aanbesteder worden overgegaan tot een keuze op basis van loting.

10.3 Aanmelding door Combinatie en/of inschakeling derden (hoofd- en onderaanneming)

Indien Gegadigde bestaat uit een Combinatie van ondernemingen geldt tevens:

10.3.1 *Combinatie: UEA*

De Combinatie dient één volledig ingevulde UEA in te dienen. De UEA dient te worden ondertekend door de rechtsgeldige vertegenwoordiger van ieder der Combinanten.

Let op: de deelnemers uit het samenwerkingsverband dienen ook ieder afzonderlijk de UEA in te dienen.

10.3.2 *Combinatie: Verklaring over Combinatievorming*

De Combinatie dient bij Aanmelding een Verklaring over Combinatievorming in te dienen. Bijlage 3 van deze Selectieleidraad bevat het model.

10.3.3 *Combinatieovereenkomst op verzoek*

De Combinatie dient op verzoek binnen 10 dagen een Combinatieovereenkomst conform artikel 10.2 ARN²⁰¹⁶ in te dienen.

10.3.4 *Combinatie: Hoofdelijk aansprakelijk*

Bij gunning van de Dienst dient elk van de Combinanten te verklaren zich overeenkomstig artikel 10.4 ARN²⁰¹⁶ hoofdelijk aansprakelijk te stellen voor de uitvoering van de gehele Dienst.

10.3.5 *Combinatie: wijzigen niet toegestaan*

Na Aanmelding is het niet toegestaan de Combinatie te wijzigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de Aanbesteder. Deze toestemming zal slechts in zeer bijzondere omstandigheden worden gegeven (bijvoorbeeld in geval van fusies of overnames van Gegadigden of leden van een Combinatie). De Aanbesteder kan dan ter zake voorwaarden stellen. Een Combinatie dient in ieder geval te blijven voldoen aan de in deze Selectieleidraad gestelde eisen.

10.3.6 *Combinatie: Rechtspersoon*

Indien Opdrachtnemer bestaat uit een Combinatie, dient de Combinatie na gunning van de Opdracht ten behoeve van de uitvoering ervan een rechtspersoon op te richten.

10.3.7 *Inschakelen van derden*

- Voor zowel Gegadigden als een Combinatie van Gegadigden is het mogelijk dat zij, ofschoon zij zelfstandig aan de in deze aanbesteding gestelde Minimumeisen voldoen, bij de uitvoering van de Opdracht derden willen inschakelen. Gegadigden dienen de Opdracht in beginsel geheel zelf uit te voeren. Het inschakelen van derden is uitsluitend toegestaan indien Gegadigde in de volgende fase van de aanbesteding in zijn Inschrijving expliciet heeft aangegeven welke derden hij wil inschakelen en voor welke onderdelen van de Opdracht hij voornemens is dat te doen.
- Tevens garandeert Gegadigde dat de desbetreffende derde aan alle eisen voldoet die in deze aanbesteding voor de aan die derde op te dragen activiteiten zijn gesteld.
- De Aanbesteder heeft het recht deze garantie op juistheid te toetsen.
- Gegadigde draagt volledige verantwoordelijkheid voor de door hem in te zetten derden.
- Indien een Gegadigde nu reeds voornemens is derden in te zetten bij de uitvoering van de Opdracht, dient zij de gegevens van deze derden te vermelden in de UEA (Bijlage 1).

11 IN TE DIENEN BEWIJZEN

Bij de beoordeling wordt in eerste instantie getoetst op de antwoorden op de in de UEA opgenomen vragen en de daarbij in te dienen bewijzen.

Gegadigde staat er voor in dat deze verklaringen, op het moment van indiening, overeenstemmen met de werkelijke situatie waarin Gegadigde zich op dat moment bevindt.

U mag voor het indienen van bewijzen gebruik maken van E-Certis. <https://www.tenderned.nl/ecertis>.

11.1 Bij Aanmelding in te dienen bewijzen

De aanvraag tot deelneming dient te worden voorzien van bewijzen zoals aangegeven in tabel 11.3a en 11.3b, kolom: 'Bij Aanmelding in te dienen bewijzen'.

11.2 Op verzoek in te dienen bewijzen

Na een schriftelijk verzoek van de Aanbesteder dient Gegadigde binnen tien (10) kalenderdagen de bewijzen in te dienen zoals aangegeven in tabel 11.3a en 11.3b, kolom 'Op verzoek'. Ingeval van een Combinatie dienen deze bewijzen door ieder van de Combinanten ingediend te worden, tenzij anders is aangegeven.

11.3 Tabel in te dienen bewijzen

Tabel 11.3a Perceel 1

In te dienen bewijzen Bij Aanmelding / Op verzoek voor Perceel 1				
Hoofdstuk	Document	Toelichting	Bij Aanmelding	Op verzoek
3. Aanbestedingsprocedure	Geheimhoudingsverklaring (per post)	3		x
7. Uitsluitingsgronden	UEA (gescande versie)	7.1	x	
	UEA (per post)	7.1		x
	Verklaring Belastingdienst art. 2.86 lid 4 Aw 2012	7.1		x
	Gedragsverklaring Aanbesteden (GVA) art. 4.1 Aw 2012.	7.1		x
	Uittreksel Kamer van Koophandel	7.2.1		x
8.1 Minimumeis Financiële en economische draagkracht	Jaarrekening	8.1.1	x	
	Concerngarantie	8.1.2		x
8.2 Minimumeis Technische- en beroepsbevoegdheid	Verklaring Nederlandse Taal	8.2.1	x	
	Organisatieschema	8.2.2	x	
	Verklaring beschikbaarheid ARN2016 11	8.2.3		x
8.3 Minimumeis Kerncompetenties	Beschrijving referentieopdrachten (A,B) t.b.v. Kerncompetenties	8.3	x	
	Tevredenheidsverklaringen van de opdrachtgevers over referentieopdrachten	8.3	x	
8.5 Minimumeis Maatschappelijke geschiktheid	Inschrijving handelsregister	8.5.1		x
	Inschrijving handelsregister Combinanten	8.5.2		x
	Inschrijving handelsregister Derden	8.5.3		x
	Beschrijving bedrijfsvorm	8.5.4	x	
9 Selectiecriteria	Beschrijving referentieopdrachten (A,B) t.b.v. selectiecriteria	9.1	x	
	Profiel van het bureau	9.1	x	
	Organisatie en personeel	9.1	x	
	Transparantie	9.1	x	
	Corporate Employee Responsibility	9.1	x	
10 Aanmelding	Verklaring concern	10.2.6		x
	UEA van Combinatie	10.3.1	x	

	Verklaring Combinatievorming	10.3.2.	x	
	Combinatieovereenkomst	10.3.3		x
	Verklaring Hoofdelijke aansprakelijkheid ARN ²⁰¹⁶ 10.4	10.3.4		x
	UEA met Derden	10.3.7	x	

Tabel 11.3b Perceel 2

In te dienen bewijzen Bij Aanmelding / Op verzoek voor Perceel 2				
Hoofdstuk	Document	Toelichting	Bij Aanmelding	Op verzoek
3. Aanbestedingsprocedure	Geheimhoudingsverklaring (per post)	3		x
7. Uitsluitingsgronden	UEA (gescande versie)	7.1	x	
	UEA (per post)	7.1		x
	Verklaring Belastingdienst art. 2.86 lid 4 Aw 2012	7.1		x
	Gedragsverklaring Aanbesteden (GVA) art. 4.1 Aw 2012.	7.1		x
	Uittreksel Kamer van Koophandel	7.2.1		x
8.1 Minimumeis Financiële en economische draagkracht	Jaarrekening	8.1.1	x	
	Concerngarantie	8.1.2		x
8.2 Minimumeis Technische- en beroepsbevoegdheid	Verklaring Nederlandse Taal	8.2.1	x	
	Organisatieschema	8.2.2	x	
	Verklaring beschikbaarheid ARN2016 11	8.2.3		x
8.3 Minimumeis Kerncompetenties	Beschrijving referentieopdrachten (C,D,E) t.b.v. Kerncompetenties	8.3	x	
	Tevredenheidsverklaringen van de opdrachtgevers over referentieopdrachten	8.3	x	
8.5 Minimumeis Maatschappelijke geschiktheid	Inschrijving handelsregister	8.5.1		x
	Inschrijving handelsregister Combinanten	8.5.2		x
	Inschrijving handelsregister Derden	8.5.3		x
	Beschrijving bedrijfsvorm	8.5.4	x	
9 Selectiecriteria	Beschrijving referentieopdrachten (C,D,E) t.b.v. selectiecriteria	9.2	x	
	Profiel van het bureau	9.2	x	
	Organisatie en personeel	9.2	x	

	Transparantie	9.2	x	
	Corporate Employee Responsibility	9.2	x	
10 Aanmelding	Verklaring concern	10.2.6		x
	UEA van Combinatie	10.3.1	x	
	Verklaring Combinatievorming	10.3.2.	x	
	Combinatieovereenkomst	10.3.3		x
	Verklaring Hoofdelijke aansprakelijkheid ARN ²⁰¹⁶ 10.4	10.3.4		x
	UEA met Derden	10.3.7	x	

11.4 Verificatie UEA

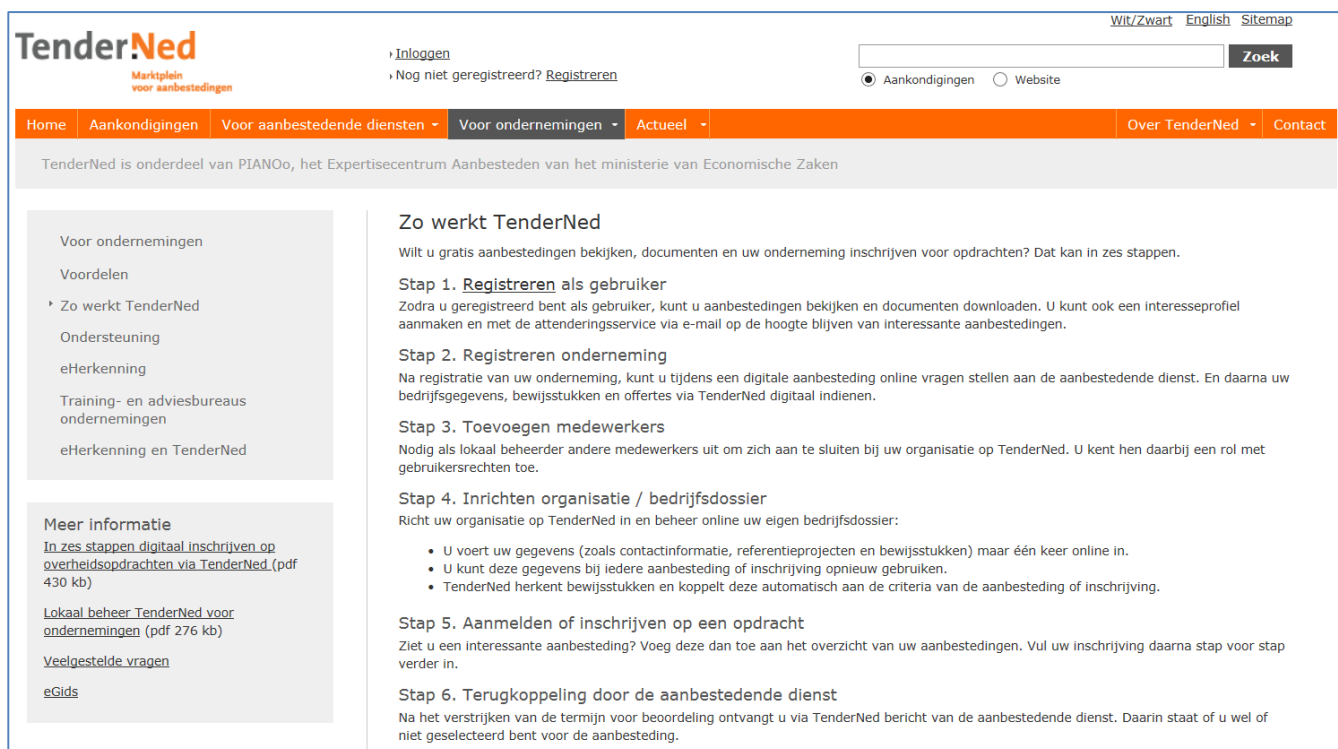
Indien de opgegeven informatie in de UEA na de verificatie binnen de hiervoor genoemde termijn in strijd met de waarheid blijkt, dan wel niet binnen de gestelde termijn geverifieerd kan worden door het ontbreken van genoemde bewijsstukken, kan dit worden opgevat als een valse verklaring als bedoeld in 2.87 lid 1 sub h Aw 2012. Dit kan alsnog tot uitsluiting leiden, waardoor de betrokken Gegadigde zijn plek op de shortlist verliest en van verdere deelname aan de aanbestedingsprocedure wordt uitgesloten.

12 VRAGEN EN KLACHTEN

12.1 Vragen

Eventuele vragen met betrekking tot de aanbesteding, dan wel de verstrekte documenten, kunnen uitsluitend via TenderNed.nl worden ingediend.

Zie: http://www.tenderned.nl/egids/handleiding/handleiding_ondernemers#m2



The screenshot shows the TenderNed website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Home', 'Aankondigingen', 'Voor aanbestedende diensten', 'Voor ondernemingen', 'Actueel', 'Over TenderNed', and 'Contact'. The main content area is titled 'Zo werkt TenderNed' and describes the six-step process for participating in tenders. A sidebar on the left contains a menu with options like 'Voor ondernemingen', 'Voordelen', and 'Meer informatie'.

TenderNed
Marktplaats voor aanbestedingen

Wit/Zwart English Sitemap

Inloggen
Nog niet geregistreerd? Registreren

Zoek

Aankondigingen Website

Home Aankondigingen Voor aanbestedende diensten Voor ondernemingen Actueel Over TenderNed Contact

TenderNed is onderdeel van PIANOo, het Expertisecentrum Aanbesteden van het ministerie van Economische Zaken

Voor ondernemingen

- Voordelen
- Zo werkt TenderNed
- Ondersteuning
- eHerkenning
- Training- en adviesbureaus ondernemingen
- eHerkenning en TenderNed

Meer informatie

- [In zes stappen digitaal inschrijven op overheidsopdrachten via TenderNed](#) (pdf 430 kb)
- [Lokaal beheer TenderNed voor ondernemingen](#) (pdf 276 kb)
- [Veelgestelde vragen](#)
- [eGids](#)

Zo werkt TenderNed

Wilt u gratis aanbestedingen bekijken, documenten en uw onderneming inschrijven voor opdrachten? Dat kan in zes stappen.

Stap 1. Registreren als gebruiker
Zodra u geregistreerd bent als gebruiker, kunt u aanbestedingen bekijken en documenten downloaden. U kunt ook een interesseprofiel aanmaken en met de attenderingsservice via e-mail op de hoogte blijven van interessante aanbestedingen.

Stap 2. Registreren onderneming
Na registratie van uw onderneming, kunt u tijdens een digitale aanbesteding online vragen stellen aan de aanbestedende dienst. En daarna uw bedrijfsgegevens, bewijsstukken en offertes via TenderNed digitaal indienen.

Stap 3. Toevoegen medewerkers
Nodig als lokaal beheerder andere medewerkers uit om zich aan te sluiten bij uw organisatie op TenderNed. U kent hen daarbij een rol met gebruikersrechten toe.

Stap 4. Inrichten organisatie / bedrijfsdossier
Richt uw organisatie op TenderNed in en beheer online uw eigen bedrijfsdossier:

- U voert uw gegevens (zoals contactinformatie, referentieprojecten en bewijsstukken) maar één keer online in.
- U kunt deze gegevens bij iedere aanbesteding of inschrijving opnieuw gebruiken.
- TenderNed herkent bewijsstukken en koppelt deze automatisch aan de criteria van de aanbesteding of inschrijving.

Stap 5. Aanmelden of inschrijven op een opdracht
Ziet u een interessante aanbesteding? Voeg deze dan toe aan het overzicht van uw aanbestedingen. Vul uw inschrijving daarna stap voor stap verder in.

Stap 6. Terugkoppeling door de aanbestedende dienst
Na het verstrijken van de termijn voor beoordeling ontvangt u via TenderNed bericht van de aanbestedende dienst. Daarin staat of u wel of niet geselecteerd bent voor de aanbesteding.

Vragen dienen in de Nederlandse taal te worden ingediend.

De antwoorden op tijdig ingediende vragen zullen door middel van een nota van inlichtingen via TenderNed (www.TenderNed.nl) bekendgemaakt worden.

De verantwoordelijkheid voor het tijdig en correct indienen van de vragen ligt bij Gegadigde. Ingeval een vraag niet is ontvangen door de Aanbesteder, ligt de bewijslast ten aanzien van de tijdige verzending van de vraag altijd bij Gegadigde. Let op de sluitingstermijn zoals aangegeven in de paragraaf 'Planning van de aanbesteding' in deze Selectieleidraad.

Eventuele onvolkomenheden en/of tegenstrijdigheden in en/of bezwaren tegen de inhoud van de Selectieleidraad met Bijlagen en/of selectieprocedure dienen bij deze vragenronde aan de orde te worden gesteld. Bij gebreke hieraan is de Aanbesteder gerechtvaardigd om er van uit te gaan, dat Gegadigden tegen de inhoud van de Selectieleidraad met Bijlagen en/of de aanbestedingsprocedure geen bezwaren hebben, en waardoor hun recht om daar later tegen te ageren vervalft.

12.2 Klachtenprocedure / Klachtenmeldpunt SNBV

SNBV heeft een klachtenmeldpunt ingesteld waar belanghebbenden bij aanbestedingsprocedures van SNBV een klacht kunnen indienen omtrent vermeende onjuistheden en onregelmatigheden in een aanbestedingsprocedure. Een klacht kan echter niet eerder worden ingediend dan nadat de vermeende onjuistheden en onregelmatigheden aan SNBV zijn voorgelegd in de vragenronde en SNBV daarop in een Nota van Inlichtingen heeft gereageerd. Wanneer de Gegadigde / Aanbieder het oneens blijft met de reactie van SNBV in de Nota van Inlichtingen, kan vervolgens bij het klachtenmeldpunt een klacht worden ingediend. De procedure is dan verder als volgt:

- (1) Klachten moeten schriftelijk en gemotiveerd per email worden ingediend bij de secretaris van het klachtenmeldpunt van SNBV. Het email adres is: Tender_klacht@schiphol.nl. In deze schriftelijke klacht moet gemotiveerd worden aangegeven waarover, en op welke (juridische) gronden, wordt geklaagd. Daarbij moet tevens een passende oplossingsrichting worden aangegeven. De schriftelijke klacht moet voorts de dagtekening, naam en adres van de klager en de aanduiding /referentie van de aanbesteding waarover de klacht gaat, bevatten.
- (2) De secretaris van het klachtenmeldpunt bevestigt zo snel als mogelijk is de ontvangst van de klacht.
- (3) Het klachtenmeldpunt onderzoekt vervolgens voortvarend of de klacht gegrond is en zal daarbij zo veel als mogelijk is rekening houden met de planning en doorlooptijd van de aanbesteding. Let wel: een klacht zet de aanbestedingsprocedure niet stil.
- (4) Wanneer SNBV na het onderzoek door het klachtenmeldpunt tot de conclusie komt dat de klacht terecht, of gedeeltelijk terecht, is en SNBV corrigerende maatregelen zal treffen, dan deelt SNBV dit zo spoedig mogelijk schriftelijk mee. Afhankelijk van de fase in de aanbestedingsprocedure kan het voorkomen, dat de maatregelen door SNBV aan alle Gegadigden / Aanbieders bij de aanbesteding tegelijk gecommuniceerd worden op hetzelfde moment dat de indiener van de klacht het bericht ontvangt. Dit om bevoordeling van partijen te voorkomen.
- (5) Wanneer SNBV na het onderzoek van het klachtenmeldpunt tot de conclusie komt dat de klacht niet terecht is, worden geen maatregelen getroffen en zal SNBV de indiener van de klacht op passende wijze schriftelijk berichten.

13 SLOTBEPALINGEN

13.1 Voorbehoud stopzetting procedure

De Aanbesteder is niet verplicht om in deze aanbestedingsprocedure een gunningsbeslissing te nemen of tot het sluiten van een Overeenkomst met een Inschrijver over te gaan. (Potentiële) Gegadigden c.q. Inschrijvers kunnen vanwege:

- a. het niet nemen van een gunningsbeslissing;
- b. het géén opvolging/vervolg geven aan een eventuele gunningsbeslissing;
- c. het niet sluiten van de Overeenkomst;
- d. het opschorten en/of uitstellen van en/of verbinden van nadere voorwaarden aan de gunningsbeslissing, dan wel;
- e. het op enig moment opschorten en/of annuleren van de aanbestedingsprocedure;

de hiervóór genoemde en andere gevallen geen enkele aanspraak maken op vergoeding door de Aanbesteder, inclusief hun eventuele rechtsopvolger(-s) en / of daaraan gelieerde (rechts-)personen, van schaden en/of kosten, hoe genaamd en op welke grond dan ook, en aanvaarden door hun deelname aan deze aanbestedingsprocedure uitdrukkelijk en onvoorwaardelijk de hiervóór genoemde en andere voorbehouden van de Aanbesteder.

13.2 Rechts- en forumkeuze

Op deze aanbesteding is Nederlands recht van toepassing. Eventuele geschillen worden voorgelegd aan de rechtbank te Amsterdam.

14 BIJLAGEN

UEA Uniform Europees Aanbestedingsdocument

Dit hoofdstuk bevat de formulieren die nodig zijn voor de aanmelding.

14.1 Bijlage 1. Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA)

Voorbeeld UEA.

Voor het invullen dient het UEA te zijn geopend met Acrobat Reader.
Formulieren van dit PDF-formaat met gebruik van een ander programma dan Acrobat Reader kan leiden tot onjuiste afbeeldingen van de ingevulde gegevens. Het digitaal verspreiden van het document, waardoor de inhoud van het UEA een proces kan worden, is strafbaar.

Ministerie van Economische Zaken

Uniform Europees Aanbestedingsdocument

Voor aanbestedingsprocedures waarbij in het Publicatieblad van de Europese Unie een oproep tot mededinging is bekendgemaakt, worden de in deel I genoemde gegevens automatisch opgenomen, mits voor het aanbrengen en invullen van het UEA gebruik is gemaakt van de elektronische UEA-diensten.

Wanneer er geen oproep tot mededinging is bekendgemaakt in het Publicatieblad, moet de aanbestedende dienst of aanbestedende entiteit de gegevens invullen op basis waarvan de aanbestedingsprocedure ontwikkeld wordt, tenzij anderszins is aangegeven.

Verwijzing naar de **relevante aankondiging** die bekend is gemaakt in het Publicatieblad van de Europese Unie:

• Nummer aankondiging in PE EU S:

Vermeld wanneer bekendmaking van een aankondiging in het Publicatieblad van de Europese Unie niet is vereist, andere gegevens op basis waarvan bekendmaking kan worden vastgesteld en welke aanbestedingsprocedure het gaat bijvoorbeeld verwijzing naar een bekendmaking op nationaal niveau:

Deze aanbesteding betreft:

Een procedure bevoegd van toepassing zijnde Europese aanbestedingswetgeving

Een procedure onder de van toepassing zijnde Europese aanbestedingswetgeving

Deel I Gegevens over de aanbestedingsprocedure en de aanbestedende dienst of aanbestedende entiteit ●

Identiteit van de aanbestedende dienst

Naam:

De welke aanbesteding gaat het?

Titel of beschrijvende beschrijving van de aanbesteding:

Referentienummer van het dossier bij de aanbestedende dienst of aanbestedende entiteit (indien van toepassing):

De aanbestedende dienst of aanbestedende dienst kan een toelichting geven op deze pagina in de deel II. Alle overige gegevens in alle delen van het UEA moeten door de ondernemer worden ingevuld.

1. aanbestedingen van de centrale en de elektronische UEA dienen gratis toegankelijk te zijn voor aanbestedende diensten, aanbestedende entiteiten, ondernemers, aanbesteders van elektronische diensten en andere belanghebbenden.

2. voor aanbestedende diensten: moet de aanbestedende dienst de oproep tot mededinging wordt gebruikt of een aankondiging van een aanbesteding, voor aanbestedende entiteiten: een vereenvoudigde aankondiging die ook oproep tot mededinging wordt gebruikt, een aankondiging van een aanbesteding of een aanbestedingsoverzicht het bevoegd van een elektronische dienst.

3. artikel 1, paragraaf 1, van de aanbestedingswet, vervuld in geval van geen andere aanbesteding of contracten van alle betrokken aanbesteders.

4. zie paragraaf 2.1 van de aanbestedingswet.

5. zie paragraaf 2.2 van de aanbestedingswet.

13/08/2016 10:00:00

Zie de bijgesloten PDF bijlage.

14.2 Bijlage 2. Opgave Referentieprojecten

REFERENTIE PERCEEL

Kerncompetentie:

Voor elke referentie een apart formulier gebruiken

Algemeen	
Naam referentieproject:	
Gedetailleerde omschrijving dienst/werkzaamheden (maximaal 200 woorden):	
Datum start uitvoering:	
Uitvoeringsduur (totaal) in maanden of werkzaamheden worden nog steeds uitgevoerd:	
Opdrachtgever (naam, adres, tel.nr. en functie):	
Tevredenheidsverklaring toegevoegd?(=verplicht)	ja / nee
Uitvoeringsvorm	
Uitvoering als Combinatie:	ja/nee
Ingeval van Combinatie benoemen: <ul style="list-style-type: none"> • Naam alle Combinanten • Per Combinant aandeel van de dienstverlening in % • Beschrijving inhoud dienstverlening per partij 	
Ingezet personeel (Team/functie)	

14.3 Bijlage 3 Verklaring omtrent Combinatievorming

- A. Niet van toepassing: Gegadigde is geen Combinatie

- B. Indien van toepassing levert Gegadigde uitgebreide motivatie 'waarom combinatievorming'.

Gegadigde is een Combinatie omdat: (ingaan op aantal, betekenis en capaciteit van de Combinanten in relatie tot het uit te voeren werk / levering / diensten):

Conform de eisen gesteld in artikel 10.2 en 10. 4 van het ARN²⁰¹⁶.

14.4 Bijlage 4 Geheimhoudingovereenkomst

Indien de Gegadigde wordt geselecteerd als Inschrijver dient de Inschrijver en de Aanbesteder, Gezamenlijk ook te noemen: "Partijen" zich bij aanmelding van Inschrijver te conformeren aan het volgende:

In aanmerking nemende dat:

- A. Opdrachtnemer de opdrachten zal uitvoeren voor SNBV (hierna "de Diensten");
- B. SNBV met betrekking tot de Diensten zowel mondeling als schriftelijk – waaronder begrepen informatie in voor computers leesbare vorm – mogelijk informatie (hierna de "Vertrouwelijke Informatie") aan Opdrachtnemer zal verschaffen;
- C. SNBV wenst dat deze Vertrouwelijke Informatie (i) uitsluitend wordt gebruikt voor het doel waarvoor zij is verschaft, en (ii) in volstrekte vertrouwelijkheid wordt gehouden.

Verklaren overeen te zijn gekomen als volgt:

- 1. Opdrachtnemer zal de Vertrouwelijke Informatie in strikte vertrouwelijkheid houden. Hij zal al het nodige doen teneinde te verzekeren dat de Vertrouwelijke Informatie niet aan derden bekend wordt, tenzij met voorafgaande schriftelijke toestemming van SNBV.
- 2. Opdrachtnemer zal de Vertrouwelijke Informatie uitsluitend gebruiken in verband met de Diensten.
- 3. Partijen zullen de Vertrouwelijke Informatie uitsluitend ter beschikking stellen van die adviseurs, hulppersonen of werknemers voor wie kennisname daarvan onontbeerlijk is voor verwezenlijking van de Diensten, en zullen in geval de vertrouwelijke Informatie aan zodanige adviseurs, hulppersonen of werknemers wordt verstrekt, erop toe zien dat zij de bepalingen van deze Overeenkomst strikt naleven.
- 4. De vertrouwelijkheids- en gebruiksrestricties vervat in deze Overeenkomst met betrekking tot individuele Vertrouwelijke Informatie zullen gelden gedurende een periode van vijf jaar te rekenen vanaf de laatste van (i) de datum van verstrekking van de Vertrouwelijke Informatie; of (ii) de datum van ondertekening van deze Overeenkomst.
- 5. SNBV zal slechts in zoverre gehouden zijn informatie te verstrekken als zij in volstrekte vrijheid wenst te bepalen.
- 6. Opdrachtnemer verplicht zich de ontvangen Vertrouwelijke Informatie alsmede alle dragers daarvan op eerste verzoek van SNBV te retourneren.
- 7. De uitdrukking Vertrouwelijke Informatie omvat *niet* de informatie die:
 - (i) openbaar bekend is of openbaar bekend wordt zonder een gevolg te zijn van ongeoorloofd handelen van één van beide Partijen;
 - (ii) op rechtmatige wijze werd verkregen van een derde Partij;
 - (iii) onafhankelijk werd ontwikkeld door de andere Partij zonder gebruik te hebben gemaakt van de informatie, op voorwaarde dat deze onafhankelijke ontwikkeling kan worden bewezen en gecontroleerd.
- 8. Opdrachtnemer is ermee bekend dat de Vertrouwelijke Informatie, ontvangen van SNBV, confidentieel is en dat bekendmaking aan derden of het ongeoorloofd gebruik hiervan schade voor SNBV kan veroorzaken.

9. In het geval dat Opdrachtnemer zijn verplichtingen uit deze Overeenkomst niet-, niet behoorlijk of niet tijdig nakomt, is deze zonder aanmaning of andere voorafgaande verklaring een boete verschuldigd van €5.000,- (zegge: vijfduizend euro) per gebeurtenis. De boete komt SNBV toe onverminderd alle andere rechten en vorderingen, daaronder begrepen het recht op schadevergoeding.
10. Opdrachtnemer zal geen persberichten uitvaardigen, of openbaar aankondigen of onthullingen doen, in verband met de Vertrouwelijke Informatie of de Diensten, zonder de toestemming van SNBV.
11. Onder SNBV wordt Schiphol Nederland B.V. verstaan alsmede alle vennootschappen en overige entiteiten waarin N.V. Luchthaven Schiphol op enig moment, direct of indirect, een meerderheid of vijftig procent belang heeft in het stemgerechtigde kapitaal of eigen vermogen, of vennootschappen of entiteiten waarover N.V. Luchthaven Schiphol zeggenschap kan uitoefenen.
12. Opdrachtnemer mag niet aan derden rechten of plichten van de Overeenkomst overdragen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van SNBV. SNBV, of - met inachtneming van deze bepaling - haar rechtsopvolger of opvolgende contractspartij, mag, in afwijking van de vorige zin, haar rechten en of plichten onder deze voorwaarden zonder toestemming van de wederpartij aan een derde overdragen of delegeren, dan wel een derde mag SNBV opvolgen, (1) indien deze entiteit een gelieerde onderneming is als bedoeld onder 12 of (2) in verband met een fusie, een reorganisatie, een overdracht dan wel overgang van (een deel van de) onderneming, of een verandering in de zeggenschap dan wel de eigendom van SNBV dan wel haar rechtsopvolgers of opvolgende contractspartijen. Deze Overeenkomst is, met inachtneming van het voorgaande, eveneens opgesteld ten behoeve van, en bindend voor, rechtsopvolgers van Partijen dan wel opvolgende contractspartijen

Aldus overeengekomen en in tweevoud ondertekend,

Schiphol Nederland b.v.

GEGADIGDE

Inkoper, Corporate Procurement

FUNCTIE

Datum: _____

Datum: _____

EINDE DOCUMENT