



Veiligheidsregio Rotterdam-Rijnmond

Gunningscriteria Fase 3

Europese Openbare Aanbesteding

**Strategisch Adviseur Onroerend Goed en
Huisvesting**

Rotterdam, 28-10-2023

Kenmerk : 166181

Status : definitief

Versie : 1.0

Algemeen

De Beoordeling van het Gesprek geschiedt op onderstaande wijze.

	Onderdeel	percentage
1	Presentatie, bespreken aanbieding	20%
2	Vragen n.a.v. Aanbieding	10%
3	Proof of Concept	<u>70%</u>
	totaal	100%

De grond waarop de beoordeling zich omzet in een cijfer is voor elk onderdeel anders, doch de procedure en methode is hetzelfde. Zie hiervoor het laatste hoofdstuk **Uitleg Beoordeling Gesprek**

Specificatie beoordelingscriteria Presentatie

De subbeoordelingscriteria zijn van bovenstaande zijn:

Presentatie	nr.	De implementaties (plan van aanpak etc)	Vraagzwaarte
	1	Na de inschrijver zelf te hebben gehoord inzake het plan van aanpak. Is de opdracht door de leverancier begrepen?	25%
	2	Kan de opdracht volgens de wens van VRR middels deze aanpak uitgevoerd worden?	15%
	3	Geef aan wat je na de onderbouwing vindt van de kwaliteit van de Dienstverlening (levering en ondersteuning)?	20%
	4	Geef aan wat je na de onderbouwing vindt van de overige kwaliteitsaspecten let hierbij o.a. op: de flexibiliteit, de kwaliteit, mogelijke afhankelijkheid	20%
		indien nee 0 pnt; indien ja 10 pnt; (1 & 2) of erg slecht = 0 pnt; uitstekend = 10 pnt daartussen volgens schema	
		Totaal	100%

Vragen naar aanleiding van aanbidding

Vooraf is het niet aan te geven welke vragen we hebben.

Wel geldt als de geschreven aanbidding heel erg duidelijk is en er dus geen zinnige (verduidelijkings)vragen hoeven worden gesteld inschrijver minimaal 8 punten krijgt.

Proof of Concept

Casus 1: Proces

Voor de Proces verwachten wij van elke inschrijver die in de Gespreksfase wordt uitgenodigd het volgende:

Opdracht:

Het pand op Breslau 2 Barendrecht is in eigendom van de VRR. Hierin zit de kolom Ambulancezorg (ARR) met een deel van alle kantoorfuncties inclusief directie. Daarnaast is dit de belangrijkste opkomstlocatie. Het pand aan de andere kant van de straat Breslau 4 wordt voor de ARR gehuurd en heeft als functie opkomstlocatie en kantoorfuncties L&O.

De opkomstlocaties zijn volgens greenfieldscenario niet ideaal.

Vragen:

1. Hoe gaat de VRR hiermee verder?
2. Geef aan hoe u de VRR gaat adviseren?
3. Geef aan wat de in uw ogen processen zijn en volgorde om de om mogelijk een optimalere situatie te realiseren?
4. Kunt u onderhandelingsstrategieën en adviezen geven voor de gesprekken die gevoerd moeten worden met de Gemeente Barendrecht en/of met anderen?

Uitvoering van dit voorstel:

VRR wil van u een in hoofdlijnen uitgewerkt voorstel hebben. Hierin kunnen wij zien / herkennen hoe u te werk gaat en welke zorgvuldigheden u betracht.

Hierbij kijken naar allerlei soorten aspecten als inspanningsverdeling, tijd, efficiëntie, duurzaamheid en kostenaspecten.

U geeft ons duidelijk en overzichtelijk aan hoe u dit aanpakt.

Geef ons duidelijk waar u denkt dat mogelijk knelpunten zitten of kunnen zitten?

Specificeer ook als u dit zou gaan uitvoeren hoeveel uur dit gaat kosten en met welke (type) functies?

Casus 2: Strategie

Opdracht:

We hebben nu op locatie A een Kazerne Brandweer gecombineerd met een Postlocatie Ambulance en op locatie B een kazerne Brandweer. Beide panden worden gehuurd van de gemeente Rotterdam. Besloten is om moverende redenen dat wij over exact 2 jaar de panden gaan verlaten. De insteek is om dan op een nieuwe locatie C een gezamenlijke locatie te hebben.

De VRR wil op een strategische locatie een nieuwe gecombineerde Kazerne/Brandweerpost, zodanig dat van daaruit alle over te nemen gebieden kunnen worden aangedaan, binnen de daarvoor geldende tijdslimieten. Of met een kleine concessie op die tijdslimieten.

Vragen:

1. Waar moet een Kazerne komen?
2. Geef aan hoe u de VRR gaat helpen?
3. Geef aan wat de in uw ogen tactieken zijn en volgorde om de gedachtegang te realiseren?
4. Kunt u onderhandelingsstrategieën en adviezen geven voor de gesprekken die gevoerd moeten worden met de Gemeente Rotterdam en/of met anderen?

Uitvoering van dit voorstel:

U geeft ons duidelijk en overzichtelijk aan hoe u dit aanpakt.

Geef ons duidelijk waar u denkt dat mogelijk knelpunten zitten of kunnen zitten?

Specificeer ook als u dit zou gaan uitvoeren hoeveel uur dit gaat kosten en met welke (type) functies?

Casus 3: Hybride werken en de vastgoedportefeuille

Opdracht:

De vastgoedportefeuille van de VRR bestaat uit ca 60 vastgoedlocaties. Deze bestaan uit bedrijfsruimten en kantoorruimten, al dan niet gecombineerd in één pand, verspreid over de totale regio Rotterdam-Rijnmond.

De panden zijn per locatie verschillend.

Panden dedicated voor de ARR genoemd Postlocaties hebben een opkomstlocatie (voor Mens en Ambulance [garage] en kantoorruimten.

Bij de Brandweer maken we onderscheidt in Beroepskazernes met een Vrijwilligersdeel, Vrijwilligerskazerne en deze hebben in meer en mindere mate ook kantoorruimten. Als laatste heeft de VRR sec Kantoorlocaties.

Het repressief personeel werkt verspreid over ploegendiensten 24/7, het kantoorpersoneel niet.

Na de Coronapandemie is het gebruik van de panden aanzienlijk veranderd. Sommige kantoorruimtes worden maar 1 werkdag bezet, sommige 5 dagen. Binnen de VRR hanteren de afdelingen verschillende afspraken over thuiswerken. Iedere afdeling maakt afspraken over kantoordagen op eigen manier. Wel is er een tendens dat men meer gaat naar 50% thuis en 50% op VRR locatie. E.e.a. wordt niet op enige manier gecoördineerd.

Vragen:

1. Hebben we niet teveel kantoorruimte?
2. Hebben we kantoorruimte op de juiste locaties?
3. Hoe moeten we de algemene, kantoor- en vergaderruimte gaan indelen/renoveren/inrichten?

Uitvoering van dit voorstel:

U geeft ons duidelijk en overzichtelijk aan hoe u dit aanpakt.

Geef ons duidelijk waar u denkt dat mogelijk knelpunten zitten of kunnen zitten?

Specificeer ook als u dit zou gaan uitvoeren hoeveel uur dit gaat kosten en met welke (type) functies?

Beoordeling Casi

Beoordelingsaspecten dan wel vragen die intern zullen worden beantwoord zijn:

nr.	Beoordelingsaspecten	Vraag-zwaarte
1	Wat vindt u van de aanpak, compleetheid, kwaliteit en inhoud van de aanpak? Let hierbij ook op duurzaamheid en procesmatige en financiële haalbaarheid.	40%
2	Is de VRR van mening dat kosten en baten in overeenstemming zijn?	25%
3	Geeft de Casus / de Casi goed inzicht gegeven in de mogelijkheden van de dienstverlening?	25%
4	Is het u na de Casus / Casi ook duidelijk van de moeilijkheden / beperkingen	10%
	Uitstekend = 10 punten, goed = 8 punten, voldoende = 6 punten, onvoldoende = 4 punten, slecht = 2 punten, onacceptabel = 0 punten	100%

Uitleg Beoordeling

Specifieke Benaming beoordeling bij				
Simpele benaming beoordeling	Hoogte beoordeling	Presentatie * en ***	Vragen n.a.v. Aanbieding **	Proof of Concept *
		Antwoord is beoordeeld als:	Antwoord is beoordeeld als:	Antwoord is beoordeeld als:
Geen beoordeling mogelijk	0	Geen presentatie gegeven ofwel presentatie had geen betrekking op de opdracht	Niet of feitelijk niet (inhoudelijk) beantwoord. ***	Aanbestedende dienst is tot de conclusie gekomen dat Inschrijver niet heeft kunnen aantonen dat wat operationeel wordt uitgevoerd moet worden t.o.v. wat Inschrijver op papier heeft aangegeven dan wel dat zij heeft geconstateerd in de PoC dat wat Inschrijver heeft laten zien niet de garantie geeft dat de opdracht goed kan worden uitgevoerd.
Zeer slechte beoordeling	2	Hetgeen gepresenteerd maakt dat de Aanbestedende Dienst naar verhouding meer werk moet verrichten dan als de Aanbestedende dienst de werkzaamheden zelf uitvoert. De Inschrijver geeft geen blijk van begrip van de werkzaamheden de Aanbestedende Dienst	Niet gewenst. Geeft voor de Aanbestedende Dienst negatieve punten.	Op diverse gebieden ervaren de beoordelaars grote tekortkomingen

Simpele benaming beoordeling	Hoogte beoordeling	Presentatie * en ***	Vragen n.a.v. Aanbieding **	Proof of Concept *
		Antwoord is beoordeeld als:	Antwoord is beoordeeld als:	Antwoord is beoordeeld als:
Ruim onvoldoende beoordeling	4	De presentatie geeft geen blijk van begrip en inzicht van de Inschrijver in de werkomstandigheden van de Aanbestedende Dienst, de presentatie laat zeer veel hiaten zien waaruit blijkt dat de Inschrijver geen volledig beeld heeft van de werkzaamheden van de Aanbestedende dienst.	Niet gewenst. Antwoord kan een oplossing/verduidelijking zijn, die klopt maar die geen raakpunt heeft met de intentie die wij hebben beschreven en/of voor ogen hebben.	Op diverse gebieden ervaren de beoordelaars niet echt tekortkomingen doch wel van onvoldoende kwaliteit die aansluit op de opdracht.
Voldoende beoordeling (geen meerwaarde)	6	De presentatie geeft enigszins blijk van begrip en inzicht van de Inschrijver in de werkomstandigheden van de Aanbestedende Dienst, de presentatie laat nog wel enkele hiaten zien waaruit blijkt dat de Inschrijver geen volledig beeld heeft van de werkzaamheden van de Aanbestedende dienst. Maar e.e.a. is werkbaar.	Een verduidelijking die de situatie creëert dat wij de situatie als lastig werkbaar beoordelen, maar wel uitvoerbaar.	Op diverse gebieden ervaren de beoordelaars een minimale kwaliteit die aansluit op de opdracht doch er zijn best voldoende onderdelen waar verbetering wenselijk is.
Goede beoordeling (aanzienlijke meerwaarde)	8	De presentatie geeft blijk van begrip en inzicht van de Inschrijver in de werkomstandigheden van de Aanbestedende Dienst en de benodigde werkzaamheden voor deze Opdracht.	Een verduidelijking die de situatie creëert dat wij de situatie als goed werkbaar beoordelen.	Op diverse gebieden ervaren de beoordelaars de gewenste kwaliteit die aansluit op de opdracht.
Uitmuntende beoordeling, maximale meerwaarde	10	De presentatie geeft blijk van begrip en inzicht van de Inschrijver in de werkomstandigheden van de Aanbestedende Dienst en de Inschrijver draagt met hetgeen gepresenteerd in hoge mate bij aan het behalen van de doelen voor deze Opdracht.	Antwoord is beoordeeld als verregaande meer dan gewenst en heeft voor Aanbestedende Dienst extra pluspunten opgeleverd.	Op alle gebieden heeft inschrijver zijn zaakjes onder controle en doet wat gedaan moet worden en zelfs meer. Dat meer kan zijn het overnemen van taken en/of verantwoordelijkheden van Aanbestedende Dienst

*.

De aspecten binnen een subgunningscriterium zijn geen eenduidige, maar een matrix aan aspecten die onderling invloed op elkaar hebben. Wij kijken minimaal naar de aspecten die zijn genoemd. Ook wordt gekeken naar: Is er wel antwoord gegeven op de vraag; hebben wij wel uitsluitel gekregen; is de beschreven situatie werkbaar of is hetgeen wat gevraagd is wel aangetoond. Voor alle situaties geldt ook de mate waarop deze zaken staan beschreven.

Wij kunnen niet heel duidelijk voorbeelden aangegeven waarop beter of slechter wordt beoordeeld, want ieder inschrijving is uniek. Het kan zelfs zijn dat een bepaalde situatie in de context van de ene aanbidding goed kan worden beoordeeld, terwijl het in de context in een andere aanbidding juist niet goed is. Het volledig vastleggen van situaties kan dan wel voor de inschrijvers leiden tot duidelijkheid, maar zal tegelijkertijd zeer zeker leiden tot onjuiste en niet realistische beoordelingen. Ook de inschrijvers zijn gebaat bij het zo juist mogelijk beoordelen van alle aanbiddingen.

U mag hierbij vanuit te gaan dat De Aanbestedende Dienst elke beoordeling integer zal uitvoeren. Het is ook in haar belang dat een goede (diegene met de beste PKV binnen de gekozen systematiek) Leverancier/aanbidding gegund krijgt.

**.

Bij het beantwoorden van verduidelijkingsvragen die wij pas weten als wij de aanbiddingen hebben gehad kunnen wij niet op voorhand een duidelijke beoordelingkader geven omdat elke vraag anders kan zijn.

***.

- a) Als uit het antwoord op de vraag blijkt dat er een situatie is ontstaan die in tegenspraak is met het PvE, zal Inschrijver alsnog worden uitgesloten omdat (gebleken na de verduidelijking) niet (onvoorwaardelijk) is voldaan aan het PvE.
- b) Bij de beoordeling van de presentatie wordt bekeken in hoeverre de leverancier de opdracht heeft begrepen gelet op de structuren die zij gebruiken om dit te kunnen uitvoeren.

Hierbij wordt, niet limitatief, gekeken naar:

- 1. Klantgerichtheid (Inzicht in processen. Hoe duidelijk en logisch zijn deze voor ons en in welke mate zijn ze klantgericht.)
- 2. Gebruiksvriendelijkheid
- 3. Transparantie
- 4. Flexibiliteit (Hoe gaat men om met onverwachts en urgent? Maken ze daar onderscheid in tussen klanten?)
- 5. (Lever)betrouwbaarheid (hoe borgen ze in hun processen dat er ook daadwerkelijk in dien noodzakelijk snel wordt geleverd, het proces van kwaliteit en controle, hoe houden ze het personeel geschoold)
- 6. Bereikbaarheid (op basis waarvan nemen ze opdrachten aan, hoe verloopt de communicatie)
- 7. Visie op de opdracht (Waarom willen ze ons als klant, (dit i.v.m. jouw passie en werk item))