



Inschrijvingsleidraad Europese Aanbesteding Digitaal Platform

Kenmerk aanbestedingsplatform

Datum 8 december 2023

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1 Omschrijving van de opdracht	3
1.1 Inleiding	3
1.2 Over NLinBusiness	3
1.3 Doelstelling en ambities	4
1.4 Omschrijving en scope van de opdracht	5
1.5 Vorm van de overeenkomst	6
2 Beschrijving inschrijvingsprocedure	7
2.1 Geheel digitaal	7
2.2 Planning aanbestedingsprocedure	7
2.3 Nota van inlichtingen	8
2.4 De inschrijving	8
2.5 Voorwaarden procedure	9
2.6 Eén inschrijving	9
3 Eisen aan de ondernemer	10
3.1 Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA)	10
3.2 Sanctiepakket Rusland	10
3.3 Deelnemen in combinatie of onderaanneming	10
3.4 Beroep op kwalificaties en/of draagkracht van derden	11
3.5 Geschiktheidseisen: technische- en beroepsbekwaamheid	11
4 Gunningscriteria en beoordeling	14
4.1 Economische Meest Voordelige Inschrijving (EMVI)	14
4.2 Kwalitatieve gunningscriteria	15
5 Gunningsfase	18
5.1 De gunningsbeslissing	18
5.2 Procedure van verificatie en contractsluiting	18
Bijlagen 19	

1 Omschrijving van de opdracht

1.1 Inleiding

NLinBusiness is voornemens een raamovereenkomst af te sluiten met één leverancier met betrekking tot het verder ontwikkelen en onderhouden van het Digitaal Platform. Gekozen is voor een Europese aanbesteding volgens de openbare procedure.

Voor deze procedure kiezen wij omdat:

- a) de geschatte waarde van deze raamovereenkomst het EU-drempelbedrag voor diensten van € 214.000 overschrijdt;
- b) de procedure ook toegankelijk is voor het lokale mkb;
- c) de procedure past bij onze verwachting over het aantal ondernemers dat een inschrijving zal doen;
- d) het toepassen van een andere procedure naar verwachting eerder zou leiden tot hogere lasten voor de inschrijvers en de aanbestedende dienst.

Deze Inschrijvingsleidraad is geen opdracht en kan ook niet als zodanig worden uitgelegd.

Deze Inschrijvingsleidraad geeft een beschrijving van de opdracht (hoofdstuk 1), de wijze waarop u een Inschrijving kunt indienen (hoofdstuk 2), de eisen aan de Inschrijver (hoofdstuk 3), de wijze waarop de Inschrijving wordt beoordeeld (hoofdstuk 4) en de wijze van gunning (hoofdstuk 5). In de bijlagen vindt u het programma van eisen, het concept raamovereenkomst, het prijsinvulformulier, de algemene inkoopvoorwaarden en stukken ter aanvulling op de beschrijving van de opdracht.

1.2 Over NLinBusiness

Internationaal ondernemen makkelijk maken, dat is de missie van NLinBusiness.com, het digitale platform voor internationaal ondernemen.

Onze visie is dat internationaal ondernemen makkelijk wordt als ondernemers gekoppeld worden aan betrouwbare dienstverleners.

In een complexe tijd van vele ontwikkelingen zoals economische schommelingen, politieke instabiliteit en klimaatverandering, is internationale groei niet meer vanzelfsprekend en lastig alleen te realiseren. Daarnaast kan er sprake zijn van complexe internationale handelsregels en wetgeving en/of van culturele en taalkundige verschillen.

NLinBusiness.com ondersteunt en adviseert ondernemers die internationaal willen groeien. Wij zijn hét MKB ondernemers-platform voor internationaal zakendoen dat Nederlandse ondernemers verbindt met elkaar en met een wereldwijd netwerk van kansen en betrouwbare partners die de lokale markt écht snappen. Zodat je als ondernemer niet allerlei loketten hoeft te bezoeken, maar direct verder wordt geholpen.

NLinBusiness.com is een platform waarbij vraag en aanbod samen wordt gebracht. Ondernemers vragen en zijn op zoek naar relevante zakelijke contactpersonen die hen verder kunnen helpen met internationaal ondernemen. Dienstverleners/partners in binnen- en buitenland hebben aanbod van (commerciële) diensten die de ondernemers verder op weg.

NLinBusiness is een initiatief van de Nederlandse werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland. Hierbij werken wij intensief samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken, het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de brancheverenigingen FME, Evofenedex en Koninklijke Metaalunie.

1.3 Doelstelling en ambities

Voor de internationale handelsbevordering liggen er enorme kansen met betrekking tot digitalisering. Door de digitale revolutie is voor mkb-bedrijven en startups het buitenland immers een muisklik nabij. Een digitaal platform voor internationaal ondernemen vergemakkelijkt de klantreis voor de ondernemer door de (latente) vraag (naar kansen en contacten) en aanbod (publiek & private dienstverlening, ondernemersnetwerken en informatie) op het gebied van internationaal ondernemen samen te brengen. Met een bekend en vertrouwd platform voor internationaal ondernemen, moet ondernemen in het buitenland voor veel meer ondernemers zo gewoon worden als binnenlands ondernemen.

De afgelopen subsidieperiode (2017-2023) zijn er belangrijke stappen gezet om meer ondernemers naar meer buitenland te begeleiden. Dit is gedaan door het neerzetten van NLinBusiness.com - een platform voor internationaal ondernemen -, het ontwikkelen van een stevig NL Business Hub netwerk en verschillende andere functionaliteiten en diensten.

Een aantal voorbeelden van de functionaliteiten en diensten die ontwikkeld zijn: 1- content- en evenementenhub, waar de beschikbare kennis en informatie over internationaal ondernemen samenkomt; 2- een overzicht van publieke en private dienstverleners op het gebied van internationalisering; 3- een netwerk van 20 NL Business Hubs, dat in aanvulling op het kwalitatief sterke Nederlandse postennetwerk bedrijven lokaal kan ondersteunen bij de soft landing in een buitenlandse markt; en 4- De Virtual GatewayNL, een 3D digitale etalage waarin Nederlandse kennis en kunde op een innovatieve en impactvolle wijze wordt geëtaleerd met virtual reality brillen in meer dan 35 landen.

Tegelijkertijd is het platform nog niet af en dient het doorontwikkeld te worden. Om de stevige drempels die mkb-ondernemers nog steeds ervaren bij het zakendoen in het buitenland aan te pakken en door goed te kijken naar de digitale marktplaats ontwikkelingen, is er gekozen om te focussen.

De komende subsidieperiode (2024-2028) ligt deze op de doorontwikkeling van NLinBusiness.com als marktplaats met een matchmaking functionaliteit, en om hier het sterke NL Business Hub netwerk en andere partners en dienstverleners op aan te sluiten.

Hierbij wordt gebruik gemaakt van de reeds ontwikkelde functionaliteiten en content, als deze bijdragen aan het realiseren van matches die internationaal ondernemen makkelijk maken. Voorbeelden hiervan zijn het aantal ondernemers dat op de hoogte wil blijven van activiteiten van NLinBusiness.com, het inzetten van het LinkedIn-kanaal waar we ondernemers nu bereiken en het organiseren van de International Business Day, waarbij we ondernemers ook fysiek kunnen matchen. Tenslotte onderzoeken we of de ondernemer waarde ervaart en in staat is gesteld om te gaan exporteren.

Door het doorontwikkelen van het digitale platform voor internationaal ondernemen NLinBusiness.com naar een marktplaats, met als één van de belangrijkste functionaliteit een matchmaking tool, worden Nederlandse ondernemers met internationale ambities gematched aan de partijen die voor hen de meest relevante producten, diensten en advies aanbieden. Simpel, snel, betrouwbaar en transparant.

Zo maken we internationaal ondernemen makkelijk. En zo leveren we niet alleen een cruciale bijdrage aan het creëren van brede welvaart in Nederland, maar dragen we ook bij aan de economische ontwikkeling van onze handelspartners over de hele wereld. Een win-win-win.

1.4 Omschrijving en scope van de opdracht

Architectuur

De huidige architectuur, zoals schematisch weergegeven in Bijlage 5, biedt de basis en de mogelijkheden om de reeds ingezette doorontwikkeling naar een marktplaats mogelijk te maken.

Door gebruik te maken van verschillende (micro) services blijft het platform flexibel in toekomstige architectuurkeuzes, en kunnen bestaande services vervangen of nieuwe services eenvoudig worden toegevoegd, terwijl aan de voorkant zoveel mogelijk wordt gestandaardiseerd om efficiëntie te behouden.

Infrastructuur

NLinBusiness wil zoveel mogelijk infrastructuur bij één leverancier beleggen. Op dit moment landen nieuwe applicaties op Google Cloud serverless infrastructuur. Hiermee wordt de noodzaak voor managed services op infrastructuurniveau naar Google weg geabstraheerd.

Een deel van de bestaande applicaties staat op een managed VPS van NLinBusiness bij Proserve of op een managed shared server bij Proserve, zie hiervoor de applicatie catalogus in Bijlage 6. Voor een deel van deze applicaties moet in de toekomst nog worden bepaald hoe deze een goede plek krijgen in de infrastructuur.

Opdracht

De opdracht bestaat uit het beheren, onderhouden en verder uitbouwen van het digitaal platform NLinBusiness.com.

Voor het uitbouwen ligt de focus op de doorontwikkeling van NLinBusiness.com als marktplaats platform, met de daarbij horende nieuwe en bestaande functionaliteiten en applicaties. Hierbij is het van essentieel belang om continue te kunnen testen, vergelijken en experimenteren, zodat meetbare vorderingen gemaakt kunnen worden.

Er dient tevens aandacht te worden besteed aan advisering omtrent het platform. Deze advisering zit bijvoorbeeld in het behalen van efficiency voordelen en het nemen van besluiten rondom continuatie van bestaande websites, functionaliteiten en applicaties die niet direct bijdragen aan de marktplaats gedachte.

De geraamde opdrachtwaarde is €800.000,- over de gehele looptijd inclusief eventuele verlengingen van de raamovereenkomst. Er bestaat een optie dat de opdrachtwaarde maximaal €1.000.000,- zal beslaan in verband met het potentieel introduceren van een verdienmodel.

De genoemde hoeveelheden zijn indicatief. U kunt aan de weergegeven omvang van de opdracht geen rechten ontleen.

Scope

De scope omvat in ieder geval, maar is niet gelimiteerd tot, het volgende:

- Het maken van visuele ontwerpen en vertalen van deze ontwerpen naar een front-end implementatie;

- Het beheer en onderhoud van het digitaal platform (inclusief de onderliggende architectuur en infrastructuur);
- Het implementeren en documenteren van nieuwe functionaliteiten in het digitaal platform;
- Het adviseren over functionele en technische aspecten, bijvoorbeeld om efficiency voordelen te behalen, innovaties en bereik van doelgroepen door middel van goede vindbaarheid en bereikbaarheid van het platform; en
- Het faciliteren en ondersteunen van een efficiënt en agile werkproces, waarbij Opdrachtgever en Opdrachtnemer als één team samenwerken.

Daarnaast wenst NLinBusiness in de toekomst mogelijk ook gebruik te maken van andere (digitale) expertises, zoals bijvoorbeeld SEO/SEA, cybersecurity en data.

De volgende functies heeft NLinBusiness reeds in dienst en behoren niet tot de scope van deze aanbesteding:

- (Junior) Product Owner
- Junior UX Designer
- Data/Online Analyst

1.5 Vorm van de overeenkomst

De uit te vragen werkzaamheden variëren gedurende de beoogde looptijd. Daarom kiest NLinBusiness ervoor om een raamovereenkomst te sluiten met de winnende inschrijver.

Opdrachtgever is voornemens een raamovereenkomst af te sluiten met één leverancier ten behoeve van deze opdracht. De duur van de raamovereenkomst is twee jaar met tweemaal een optie tot verlenging met een jaar en de beoogde ingangsdatum is opgenomen in de planning.

2 Beschrijving inschrijvingsprocedure

2.1 Geheel digitaal

Deze aanbestedingsprocedure zal geheel digitaal verlopen. Dit houdt in dat:

- De aanbesteding is geplaatst op de website van TenderNed;
- De documenten die bij deze aanbesteding horen alleen digitaal beschikbaar te zijn;
- Alle communicatie (waaronder vragen en antwoorden) tijdens deze aanbesteding gebeurt via TenderNed;
- U en andere inschrijvers de inschrijving indienen via TenderNed;
- Opdrachtgever de voorgenomen gunningsbeslissing communiceert via TenderNed;

Een uitgebreide instructie met betrekking tot het werken met TenderNed vindt u op de [website](#).

2.2 Planning aanbestedingsprocedure

Een aanbestedingsprocedure kent meerdere vaste momenten en stappen, welke vaak wettelijk bepaald zijn. Hieronder vindt u de procedure schematisch weergegeven. De data hieronder zijn “uiterlijk tot en met” data.

Let op! Indien de planning hieronder afwijkt van hetgeen weergegeven op TenderNed, prevaleert de planning zoals vermeld op TenderNed.

De planning van procedure ziet er als volgt uit:

Tabel 1: Planning aanbestedingsprocedure

Activiteit	Datum
Publicatie op TenderNed	Vrijdag 8 dec 2023
Deadline voor het indienen van vragen eerste vragenronde	Vrijdag 15 dec 2023, 10:00u
Publicatie Nota van inlichtingen eerste vragenronde	Woensdag 20 dec 2023
Deadline voor het indienen van vragen tweede vragenronde	Dinsdag 9 januari 2024, 10:00u
Publicatie Nota van inlichtingen tweede vragenronde	Vrijdag 12 jan 2024
Uiterste datum voor het indienen van Inschrijvingen	Donderdag 25 jan 2024, 10:00u
Beoordeling Inschrijvingen	Week 5 2024
Verzending voorgenomen gunningsbeslissing	Woensdag 7 feb 2024
Verificatiebespreking	Week 7/8 2024
Einde bezwaartermijn	Dinsdag 27 feb 2024
Definitieve gunning/ ingangsdatum raamovereenkomst	Vrijdag 1 maart 2024

Opdrachtgever behoudt zich het recht voor om de planning te wijzigen. In het geval dat wijziging van de planning noodzakelijk is, wordt dit naar alle betrokkenen gecommuniceerd. Bij verschil tussen de

planning van de inschrijfleidraad en TenderNed gaat de planning op TenderNed voor. Inschrijvers kunnen geen rechten ontleen aan deze planning.

2.3 Nota van inlichtingen

U kunt via de vraag- en antwoordmodule op TenderNed doorlopend vragen stellen en/of opmerkingen maken over de aanbestedingsstukken. Dit kan uiterlijk tot de daarvoor aangegeven deadline op TenderNed. De gestelde vragen kunnen wij doorlopend beantwoorden. Wij stellen de antwoorden geanonimiseerd beschikbaar aan alle geregistreerde geïnteresseerde partijen.

De reacties op vragen en opmerkingen worden gepubliceerd op TenderNed in zogenaamde Nota('s) van Inlichtingen. De vragen en antwoorden worden geanonimiseerd aan alle geïnteresseerden beschikbaar gesteld via TenderNed. Deze nota's vormen een integraal onderdeel van de aanbestedingsstukken. Wij kunnen niet garanderen dat wij de vragen beantwoorden die u stelt nadat de Nota van Inlichtingen is gegenereerd.

Na deze informatieronde worden de geschiktheidseisen, eisen aan de procedure en de opdracht en de gunningscriteria met bijbehorende documenten definitief vastgesteld.

Wij kunnen naar aanleiding van vragen en antwoorden in de informatiefase een invulformulier wijzigen.

Let erop dat u, vlak voordat u uw inschrijving indient, controleert dat u de laatste versie van de formulieren gebruikt. Als u een verkeerd formulier gebruikt kan dat er toe leiden dat uw inschrijving wordt afgewezen.

2.4 De inschrijving

Het inschrijven vindt plaats via TenderNed. inschrijvingen die op een andere wijze worden ingediend – bijvoorbeeld via e-mail, fax of persoonlijk overhandigd – accepteren wij niet.

Op TenderNed vindt u de deadline voor het indienen van de stukken.

U dient uw inschrijving vóór de aangegeven deadline via TenderNed te uploaden en in de digitale kluis te plaatsen. Na deze deadline is het niet langer mogelijk om de stukken in de kluis te plaatsen en is het niet meer mogelijk om een inschrijving in te dienen. Het op tijd in de kluis plaatsen van uw inschrijving is geheel uw verantwoordelijkheid, begin daarom ruim op tijd! Na sluiting van de termijn voor het indienen van inschrijvingen downloaden wij de inschrijvingen uit de digitale kluis en wordt de beoordelingsprocedure gestart.

Het is aan te raden om ruim voor de deadline van het indienen van een document te controleren of uw organisatie inderdaad juist is geregistreerd op TenderNed en dat er een persoon bevoegd is om namens uw organisatie documenten digitaal in te dienen. Indien dit namelijk niet het geval is, moet u zich eerst registreren op TenderNed. Dit proces kan meerdere dagen duren.

2.5 Voorwaarden procedure

Met het uitbrengen van een inschrijving conformeert u zich onvoorwaardelijk aan onderstaande eisen:

- uw inschrijving is in de Nederlandse taal gesteld;
- de gehanteerde tarieven zijn in euro's, exclusief btw. In uw inschrijving vermeldt u de van toepassing zijnde btw-tarieven;
- NLinBusiness behoudt zich het recht voor om, zonder opgaaf van redenen, het aanbestedingstraject tijdelijk geheel of gedeeltelijk, of definitief te stoppen.
Voor dit voortgangsrisico van het aanbestedingstraject kan NLinBusiness – zolang de opdracht formeel nog niet is gegund – niet aansprakelijk worden gesteld. Inschrijvers kunnen op geen enkele wijze hieraan rechten ontleen.
- in beginsel komt NLinBusiness u niet tegemoet in de kosten die aan uw inschrijving verbonden zijn. In de precontractuele fase draagt u in principe uw eigen kosten. Op het moment dat NLinBusiness besluit de aanbesteding in een vergevorderd stadium van de precontractuele fase terug te trekken, kan het zo zijn dat u in aanmerking komt voor een tegemoetkoming in de kosten (tenderkostenvergoeding) die aan uw inschrijving verbonden zijn.
- u gaat ermee akkoord dat NLinBusiness zich het recht voorbehoudt om u in een later stadium alsnog te verzoeken om officiële bewijsstukken te overleggen. Indien deze bewijsstukken niet overeenkomen met hetgeen u heeft verklaard kan uw inschrijving worden uitgesloten.
- NLinBusiness behoudt zich het recht op schadevergoeding voor in geval van onjuiste en/of onvolledige informatie en/of het niet kunnen nakomen van hetgeen door een inschrijver is aangeboden.

2.6 Eén inschrijving

Een inschrijver mag zich slechts éénmaal inschrijven. Indien u zich meerdere malen inschrijft, hetzij zelfstandig of als deelnemer in een combinatie, zullen al uw uitgebrachte inschrijvingen worden uitgesloten van de aanbesteding. Het is niet toegestaan om met meerdere ondernemingen binnen dezelfde holding- of moederbedrijf in te schrijven, tenzij de inschrijvers en het holding- of moederbedrijf kunnen aantonen dat de inschrijvers volledig onafhankelijk van elkaar opereren.

3 Eisen aan de ondernemer

3.1 Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA)

Wij vragen u om bij uw inschrijving het 'Uniform Europees Aanbestedingsdocument' (hierna: UEA) in te dienen. Het UEA wordt digitaal via TenderNed ter beschikking gesteld. Na het invullen dient u het uit te printen, te ondertekenen en deze ondertekende versie bij de juiste vraag te uploaden. Als u niet aan deze geschiktheidseisen en (facultatieve) uitsluitingsgronden kunt voldoen wordt uw inschrijving uitgesloten. Ook als u het UEA niet heeft ingediend leggen wij uw inschrijving terzijde. Wij hebben de mogelijkheid om bij de voorlopige gunningsbeslissing aan u, en eventuele onderaannemers, de officiële bewijsstukken die behoren bij de geschiktheidseisen en uitsluitingsgronden op te vragen. U dient de gevraagde bewijsstukken uiterlijk binnen 10 werkdagen na verzoek aan te leveren.

Let op: De Gedragsverklaring Aanbesteden (hierna: GVA) en het uittreksel van de Kamer van Koophandel gelden als officieel bewijsstuk, vraag deze tijdig aan!

3.2 Sanctiepakket Rusland

Verordening (EU) 2022/576 verbiedt aanbestedende diensten overheidsopdrachten te gunnen aan partijen waarop het onderstaande van toepassing is:

- Personen met een (Wit-)Russische nationaliteit en personen of rechtspersonen (bedrijven, entiteiten of organen) die gevestigd zijn in (Wit-)Rusland;
- Rechtspersonen (gevestigd in (Wit-)Rusland of een ander land) die voor meer dan 50% eigendom zijn van een (Wit-)Russische partij zoals hierboven genoemd; en
- Personen of rechtspersonen (gevestigd in (Wit-)Rusland of een ander land) die handelen in belang van of op aanwijzing van een bovengenoemde (Wit-)Russische partij, met inbegrip van onderaannemers, leveranciers of entiteiten wier capaciteit wordt ingeroepen, wanneer zij meer dan 10 % van de waarde van de opdracht vertegenwoordigen.

U dient te verklaren dat bovenstaande niet op u van toepassing is door het invullen en rechtsgeldig ondertekenen van de verklaring in bijlage 3.

3.3 Deelnemen in combinatie of onderaanneming

U kunt als ondernemer zelfstandig inschrijven, maar u kunt ook in combinatie of in onderaanneming inschrijven. Als u deelneemt in combinatie dienen alle combinanten de gevraagde informatie te overleggen die nodig is ter toetsing van de gestelde geschiktheidseisen. Er dient één partij aangewezen te worden als penvoerder.

Indien u als inschrijver een deel van de opdracht uit laat voeren door één of meer onderaannemers vermeldt u hiervan voor welk gedeelte van de opdracht u dat doet in het Uniform Europees Aanbestedingsdocument.

3.4 Beroep op kwalificaties en/of draagkracht van derden

Indien u als combinatie of met een onderaannemer deelneemt of onderdeel uitmaakt van een concern, kunt u beroep doen op de kwalificaties en/of draagkracht van deze combinant/onderaannemer/moederorganisatie om te voldoen aan de in deze aanbesteding gestelde geschiktheidseisen. U dient in het UEA dat u bij uw inschrijving voegt aan te geven voor welke geschiktheidseis u dit doet.

Op deze combinant/onderaannemer/moederorganisatie mag geen uitsluitingsgrond van toepassing zijn. Dit toont u aan door een volledig en rechtsgeldig door deze combinant/onderaannemer/moederorganisatie ondertekende UEA aan uw inschrijving toe te voegen.

Let op! Indien u beroep doet op de kwalificaties en/of draagkracht van een combinant/onderaannemer/moederorganisatie dient u aan te tonen dat u daadwerkelijk over deze middelen kunt beschikken gedurende de uitvoering van de opdracht.

Dit betekent dat de combinant/onderaannemer/moederorganisatie op wie u een beroep doet voor de financiële en economische draagkracht hoofdelijk aansprakelijk is voor de uitvoering van de raamovereenkomst.

Voor de geschiktheidseisen inzake onderwijs- en beroepskwalificaties of relevante beroepservaring kunt u alleen een beroep doen op de draagkracht van de combinant/onderaannemer/moederorganisatie wanneer deze de opdracht daadwerkelijk gaat uitvoeren waarvoor deze draagkracht vereist is.

Indien u beroep doet op de moederorganisatie om aan te tonen dat u voldoet aan de in deze aanbesteding gestelde geschiktheidseisen, dan overlegt u op eerste verzoek een beschrijving van de juridische bindingen met deze onderneming(en) en wat de aard van deze relatie is. Hierbij voegt u ook het bewijs van inschrijving in het nationale beroeps-/ handelsregister waaruit deze relatie blijkt, waaronder eventueel ook moeder-/dochter-/zusterrelaties. Vermeld hierbij de concernrelatie (met percentage van het belang) met eventuele moeder-/dochter/zusterondernemingen.

3.5 Geschiktheidseisen: technische- en beroepsbekwaamheid

3.5.1 Kerncompetenties

Wij vinden het belangrijk dat u voldoende ervaring en deskundigheid heeft om de opdracht goed uit te kunnen voeren gedurende de hele contractperiode. Voor de goede uitvoering van deze opdracht moet u volgens ons over een aantal 'kerncompetenties' beschikken. U kunt met een referentie aantonen dat u over een kerncompetentie beschikt.

Spelregels referenties:

1. U gebruikt voor het opgeven van referentie(s) Bijlage 10 'Opgave referentieprojecten';
2. Het is mogelijk dat u één referentie indient waarmee u voldoet aan een, meerdere of alle kerncompetenties. U kunt de kerncompetentie met maximaal één referentie aantonen.
3. Uw referenties (d.w.z. datum van afronding van het referentieproject) mogen niet ouder zijn dan drie jaar gerekend vanaf de inschrijvingsdatum.
4. U mag alleen geheel afgeronde opdrachten als referentie opgeven. Indien u gebruik maakt van een nog niet (geheel) afgeronde opdracht, mag u alleen de werkelijk behaalde resultaten van de lopende opdracht opgeven en kunt u niet volstaan met een verwacht resultaat.

5. Indien u een beroep doet op de referentie van een onderaannemer moet uw inschrijving ook een verklaring van de onderaannemer bevatten waaruit blijkt dat u daadwerkelijk een beroep mag doen op de onderaannemer. Daarvoor gebruikt u de 'Uitvoeringsverklaring onderaannemer' (Bijlage 11).
6. Het staat ons vrij contact op te nemen met de ingediende referentie(s).

U moet de onderstaande kerncompetenties bezitten. Indien u niet voldoet aan de gestelde kerncompetenties wordt uw organisatie uitgesloten van verdere deelname.

Kerncompetentie 1: Headless architectuur en/of microservices aanpak

U toont middels het referentieformulier (Bijlage 10) aan dat u beschikt over ervaring met een headless architectuur en/of microservices aanpak. De opdrachtwaarde van het project moet minimaal € 150.000,- bedragen.

Kerncompetentie 2: (Door)ontwikkeling van een online marketplace

U toont middels het referentieformulier (Bijlage 10) aan dat u beschikt over ervaring met de (door)ontwikkeling van een online marketplace. De opdrachtwaarde van het project moet minimaal € 150.000,- bedragen.

Kerncompetentie 3: Interfaces IT infrastructuur

U toont middels het referentieformulier (Bijlage 10) aan dat u beschikt over ervaring met het ontwikkelen, beheren en onderhouden van een IT infrastructuur bestaande uit diverse (micro)services en interfaces naar (buitenliggende) systemen. De opdrachtwaarde van het project moet minimaal € 150.000,- bedragen. Hierbij dient u ten minste ervaring te hebben met onderstaande services of een gelijkwaardig alternatief:

- Google Cloud Platform
- Strapi
- Nuxt
- ElasticSearch

Kerncompetentie 4: Online toegankelijk product

Het bestaande digitale platform voldoet momenteel nog niet aan de vereisten voor WCAG-certificering. NLinBusiness is daarom op zoek naar deskundig advies om de benodigde stappen tot certificering volgens de Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) helder te maken. We hechten er belang aan om ons digitale platform toegankelijker te maken en willen graag begeleiding ontvangen over welke maatregelen en aanpassingen wij kunnen doen om beter te voldoen aan de WCAG-standaarden. U toont middels het referentieformulier (Bijlage 10) aan dat u ervaring heeft opgedaan met het opstellen van een online toegankelijk product.

3.5.2 Minimumvereisten kerncompetenties

Uw beschrijving dient aan te tonen dat de referentie voldoet aan de gestelde eisen. U bent ermee bekend en gaat ermee akkoord dat NLinBusiness zich het recht voorbehoudt om zonder uw tussenkomst gegevens na te trekken bij de contactpersoon van de referent.

Bij alle gevraagde referenties is Inschrijver verplicht de gegevens met betrekking tot naam en adres van de na te trekken referentie alsmede de naam, telefoonnummer en e-mailadres van de contactpersoon te vermelden. Inschrijver wordt verzocht om de opgegeven referent op de hoogte te stellen van de (mogelijke) benadering door NLinBusiness. Het is inschrijver niet toegestaan om bij de naam van de contactpersonen namen van eigen medewerkers in te vullen of aan te geven dat contactpersonen alleen via Inschrijver benaderd kunnen worden, tenzij uw referentie een eigen

ontwikkeling betreft. Wanneer de referentie niet succesvol kan worden nagetrokken door NLinBusiness, kan besloten worden de referentie buiten beschouwing te laten. Wanneer Inschrijver meer dan het gevraagde aantal referenties overlegt, worden uitsluitend de eerst aangetroffen referenties beoordeeld.

4 Gunningscriteria en beoordeling

4.1 Economische Meest Voordelige Inschrijving (EMVI)

Opdrachtgever gunt de opdracht voorlopig aan de inschrijver die de economisch meest voordelige inschrijving heeft ingediend met de beste prijs/kwaliteit verhouding. Dit bepaalt opdrachtgever aan de hand van het gunningscriterium prijs en de kwalitatieve gunningscriteria met de daarbij horende weging zoals genoemd in tabel 2.

Een beoordelingsteam beoordeelt de gunningscriteria. Dat gaat als volgt. Allereerst beoordeelt elk teamlid de inschrijvingen zelfstandig en kent hij of zij per kwalitatief gunningscriterium een geheel rapportcijfer toe variërend van 0 (geen inhoudelijke beantwoording) tot en met 10 (zeer goed) op basis van tabel 3. Vervolgens komt het beoordelingsteam bijeen en komt op basis van consensus en per kwalitatief gunningscriterium tot een unaniem oordeel. Dit leidt tot een aantal punten per gunningscriterium (zie tabel 2). Het beoordelingsteam baseert haar waarderungen op het totaalbeeld van de inschrijving met betrekking tot een bepaald beoordelingscriterium. Haar oordeel is dan ook gebaseerd op de bij het beoordelingscriterium vermelde elementen. Deze elementen zijn niet te beschouwen als nadere sub-gunningscriteria.

Bij het gunningscriterium prijs wordt de score bepaald door per inschrijver de laagst aangeboden prijs van alle inschrijvingen te delen door de aangeboden prijs van de betreffende Inschrijver en dit te vermenigvuldigen met 10.

Het resultaat hiervan is een score op een schaal van 1 tot 10 waarbij de inschrijving met de laagste prijs een 10 voor het prijscriterium krijgt. De inschrijvers met hogere prijzen krijgen een score die het procentuele prijsverschil uitdrukt. De laagste waardering die hiervoor gehaald kan worden is 1. Mocht de inschrijving met de laagste prijs in een later stadium ongeldig blijken dan zal de prijsbeoordeling opnieuw worden uitgevoerd.

De gescoorde punten op de kwalitatieve criteria leiden samen met de gescoorde punten voor de prijs tot het totaal aantal punten. De inschrijver met hoogste totale score heeft de Economisch Meest Voordelige Inschrijving ingediend.

In het geval dat inschrijvingen een gelijke totaalscore hebben, dan geldt het volgende. Het gunningscriterium waaraan de meeste punten konden worden toegekend zal de doorslag geven. Dus de inschrijving met de hoogste waarde op dat criterium zal als de Economisch Meest Voordelige Inschrijving gelden. Indien de inschrijvingen ook op dat criterium gelijk scoren, zal het criterium met de daaropvolgende meeste punten de doorslag geven, et cetera.

Tabel 2 - Weging per beoordelingscriterium

Beoordelingscriteria		Totaal aantal punten
Kwaliteit		60
BC 1	Kwaliteit opgeleverde functionaliteiten	15
BC 2	Samenwerking met NLinBusiness	10
BC 3	Deliverability & kennisopbouw/-overdracht	10
BC 4	Casus	25
Prijs		40
	Prijs	40

Scores worden toegekend aan de hand van de volgende tabel:

Tabel 3

Cijfer	Waardering	Punten
10	Uitstekend	100% van de punten uit tabel 2
9	Zeer goed	90% van de punten uit tabel 2
8	Goed	80% van de punten uit tabel 2
7	Ruim voldoende	70% van de punten uit tabel 2
6	Voldoende	60% van de punten uit tabel 2
5	Matig	50% van de punten uit tabel 2
4 of lager	Onvoldoende/Geen inhoudelijke beantwoording	Uitsluiting

Het beoordelingsteam

De inschrijvingen worden beoordeeld door een deskundig beoordelingsteam. Het beoordelingsteam bestaat uit de volgende functionarissen:

Beoordelaars	Rol
Beoordelaar 1	Teamlead Product Development
Beoordelaar 2	CRM Marketeer
Beoordelaar 3	Partner Success Manager
Beoordelaar 4	Managing director

Wanneer het beoordelen voor één van de initiële beoordelaars onmogelijk is geworden vanwege onvoorziene omstandigheden, behoudt opdrachtgever zich het recht voor om de beoordeling zonder deze beoordelaar te doen. In alle andere gevallen streeft opdrachtgever naar het aanstellen van een vervanger die de beoordeling in plaats van de initiële beoordelaar uit zal voeren. In alle gevallen zorgt opdrachtgever ervoor dat inschrijvers op een transparante en gelijke wijze worden beoordeeld.

4.2 Kwalitatieve gunningscriteria

Hieronder vindt u de verschillende kwalitatieve gunningscriteria. Bij een gunningscriterium kan Opdrachtgever een maximum stellen aan het door u te verstrekken antwoord/gegevens. Indien u dit maximum overschrijdt, zullen de beoordelaars het deel na het gestelde maximum niet meenemen in de beoordeling. Indien opdrachtgever bijvoorbeeld aangeeft dat uw antwoord niet meer dan twee (2) A4 pagina's mag zijn, dan zullen de beoordelaars uw antwoord na twee (2) A4 pagina's niet meenemen in de beoordeling. Het is niet toegestaan te verwijzen naar andere antwoorden of bijlagen.

3.2.1 Gunningscriterium 1: Kwaliteit opgeleverde functionaliteiten

Beschrijf hoe u garandeert dat het werk wat door u wordt opgeleverd zodanig kwalitatief in orde is dat het probleemloos functioneert.

U dient hierbij in te gaan op de volgende punten:

- Omgaan met vragen, aannames en risico's bij het uitwerken van een story;
- Consistentie op UX, UI en opbouw van de code;

- Werking van opgeleverde functionaliteit binnen het bestaande landschap (zoals opgenomen in Bijlage 5).

Beoordelingsaspecten:

Uw inschrijving wordt beoordeeld op de mate waaruit blijkt dat de door u opgeleverde functionaliteiten goed integreren in het bestaande NLinBusiness-landschap maar tegelijkertijd ook zelfstandig kunnen werken, de mate waarin kwaliteitsborging in uw werkwijze op orde is en uw aanpak aansluit bij de werkwijze van Opdrachtgever. Het geven van verifieerbare garanties kan ook leiden tot een hogere beoordeling. Uw beantwoording is niet langer dan [drie twee \(3 2\) pagina's A4. Uw antwoord is gegeven in een vergelijkbaar lettertype en lettergrootte als de aanbestedingsleidraad. Het aantal pagina's dat is voorgeschreven is inclusief eventuele afbeeldingen en bijlagen, maar exclusief voorblad en inhoudsopgave.](#) Indien uw beantwoording deze norm overschrijdt, worden de extra pagina's niet beoordeeld in het kader van deze aanbesteding.

3.2.2 Gunningscriterium 2: Samenwerking met NLinBusiness

NLinBusiness is op zoek naar een partner die niet alleen ontzorgt en advies biedt, maar ook waarde hecht aan persoonlijk en nauw aansluitend contact. Opdrachtgever hecht waarde aan een samenwerking waarin de Opdrachtnemer niet slechts als dienstverlener fungeert, maar als een betrokken partner die actief meedenkt en flexibel inspelt op de specifieke behoeften. Geef aan hoe u de samenwerking met NLinBusiness wenst vorm te geven.

U dient hierbij in te gaan op de volgende punten:

- Teamsamenstelling en rolverdeling daarin;
- Afstemmomenten;
- Communicatie en overleggen met NLinBusiness;
- Ondersteuning van het agile werkproces.

Beoordelingsaspecten:

Uw inschrijving wordt beoordeeld op de mate waarin een volledig en gebalanceerd team wordt aangeboden, de haalbaarheid, effectiviteit, concreetheid en creativiteit. Naarmate uw inschrijving in hogere mate de Opdrachtgever ontzorgt, wordt uw inschrijving hoger beoordeeld. Uw beantwoording is niet langer dan [vier twee \(42\) pagina's A4 en de mogelijkheid voor het toevoegen van een A3 als bijlage. Uw antwoord is gegeven in een vergelijkbaar lettertype en lettergrootte als de aanbestedingsleidraad. Het aantal pagina's dat is voorgeschreven is inclusief eventuele afbeeldingen en bijlagen, maar exclusief voorblad en inhoudsopgave.](#) Indien uw beantwoording deze norm overschrijdt, worden de extra pagina's niet beoordeeld in het kader van deze aanbesteding.

3.2.3 Gunningscriterium 3: Deliverability & kennisopbouw/-overdracht

Beschrijf hoe u in staat bent om de capaciteit waar NLinBusiness naar op zoek is te leveren.

U dient hierbij in te gaan op de volgende punten:

- Organisatie samenstelling (aantal medewerkers en verdeling naar expertise en/of functie);
- Omgaan met ziekte en verlof (waaronder vakanties) van personeel;
- Continuïteit van de dienstverlening. Besteed hierbij onder meer aandacht aan verloop en andere personele wisselingen;
- Kennisoverdracht en kwaliteitsborging;
- Flexibiliteit van de dienstverlening;
- De kennis en ervaring in andere (digitale) expertise dan de primaire Opdracht, waaronder expertise in SEO/SEA, cybersecurity en data.

Beoordelingsaspecten:

Uw inschrijving wordt beoordeeld op haalbaarheid, concreetheid en toekomstbestendigheid. Naarmate uw inschrijving in hogere mate de Opdrachtgever ontzorgt (inhoudelijk en financieel), wordt uw inschrijving hoger beoordeeld. Uw beantwoording is niet langer dan drie (3) pagina's A4. [Uw antwoord is gegeven in een vergelijkbaar lettertype en lettergrootte als de aanbestedingsleidraad. Het aantal](#)

[pagina's dat is voorgeschreven is inclusief eventuele afbeeldingen en bijlagen, maar exclusief voorblad en inhoudsopgave.](#) Indien uw beantwoording deze norm overschrijdt, worden de extra pagina's niet beoordeeld in het kader van deze aanbesteding.

3.2.5 Gunningscriterium 4: Casus

Stel een Plan van Aanpak op hoe u NLinBusiness.com gaat doorontwikkelen naar dé marktplaats voor Nederlandse ondernemers met exportambities, die bijdraagt aan het realiseren van exportgroei voor deze ondernemers.

De uitwerking bevat:

- Een clickable demo (wireframes) om UX & UI te verduidelijken voor deze oplossing;
- Een presentatie met het concept omtrent de marktplaats (inclusief aannames, risico's en openstaande vragen m.b.t. het concept). Hierbij dient te worden ingegaan op zowel het juist toepassen van 'triage' van de vraag, als de doorverwijzing naar het juiste/ meest relevante aanbod.
- Benodigde software (licenties) voor realisatie.

Uw plan van aanpak bestaat uit niet meer dan 6 slides (exclusief titelpagina's en clickable demo). Indien uw beantwoording deze norm overschrijdt, worden de extra pagina's niet beoordeeld in het kader van deze aanbesteding. U geeft aan met welke software (en indien relevant welke hardware) u werkt en u zet duidelijk uiteen welke inzet van NLinBusiness wordt verwacht.

Beoordelingsaspecten:

Uw inschrijving wordt beoordeeld op de volgende aspecten: mate waarin rekening wordt gehouden met de doelgroep en het publiek-private-speelveld waarin NLinBusiness actief is, concreetheid, helderheid en realiseerbaarheid. Naarmate uw inschrijving in hogere mate de Opdrachtgever ontzorgt en blijk geeft van het begrijpen en goed invullen van een marktplaats waarbij ondernemers worden gematched met relevante partners, wordt uw inschrijving hoger beoordeeld.

NLinBusiness behoudt zich het recht voor om Inschrijvers uit te nodigen voor een toelichtende presentatie.

5 Gunningsfase

5.1 De gunningsbeslissing

Alle inschrijvers ontvangen schriftelijk bericht over de voorgenomen gunningsbeslissing via TenderNed. In dit bericht leest u hoe opdrachtgever tot het oordeel is gekomen en aan welke inschrijver de aanbesteding voorlopig wordt gegund.

De voorgenomen gunningsbeslissing houdt geen aanvaarding in van het aanbod van de inschrijvers en er komt op dat moment dus geen raamovereenkomst tot stand. Opdrachtgever is daarnaast ook niet verplicht om één of meerdere winnaars uit te roepen of de opdracht te gunnen. Opdrachtgever kan de aanbestedingsprocedure op elk moment stopzetten.

Voor u bestaat de mogelijkheid om in rechte op te komen tegen de voorgenomen gunningsbeslissing. Dat doet u door het aanhangig maken van een procedure in kort geding bij de voorzieningenrechter in Den Haag. De termijn hiervoor is 20 kalenderdagen na de verzenddatum van de beslissing. Deze termijn is een vervaltermijn, waarna de inschrijvers geen bezwaar meer kunnen indienen bij de rechter tegen het besluit. De bovenstaande bezwaartermijn van 20 kalenderdagen geldt ook in het geval dat opdrachtgever de aanbesteding stopzet. In dit laatste geval gaat de termijn in op het moment dat opdrachtgever u hierover heeft geïnformeerd u via een bericht in TenderNed. Ook hier geldt dat dit een vervaltermijn is.

Indien u besluit over te gaan tot het aanhangig maken van een procedure verzoekt opdrachtgever u vriendelijk om zo spoedig mogelijk een afschrift van de dagvaarding te e-mailen naar harm.dijkstra@tenderpeople.nl. Dit om ervoor te zorgen dat opdrachtgever tijdig op de hoogte is.

5.2 Procedure van verificatie en contractsluiting

Nadat de gunningsbeslissing aan de inschrijvers is verstuurd, bepaalt het beoordelingsteam op welke punten van de winnende inschrijving geverifieerd moet worden of welke aanvullende documenten of informatie er door de winnende inschrijvers dienen te worden aangeleverd. Indien tijdens de verificatiebespreking met de winnende inschrijver blijkt dat in de inschrijving onjuiste informatie is verstrekt of dat op andere punten onoverkomelijke bezwaren bestaan, zal de betreffende inschrijver alsnog afvallen. Ook kan blijken dat geen overeenstemming kan worden bereikt over de te sluiten raamovereenkomst.

In geval dat een inschrijving al ongeldig verklaard had moeten worden voor de beoordelingsfase, maar dit niet is gebeurd, zal besloten worden de procedure vanaf de beoordelingsfase opnieuw te doen (met de inschrijvers die niet reeds eerder zijn afgevallen), waarbij de alsnog ongeldig verklaarde inschrijving in deze fase zal afvallen.

Ook als tijdens verificatie met de voorlopige winnaar blijkt dat deze niet de bewijsstukken heeft of kan aanleveren die opdrachtgever verlangt, wordt inschrijver uitgesloten en zal besloten worden de procedure vanaf de beoordelingsfase (Zie Hoofdstuk 4) opnieuw te doen. In geval dat een inschrijver afvalt wegens andere redenen dan ongeldigheid zal opdrachtgever met de als tweede geëindigde inschrijver in gesprek gaan.

Geen van deze opties sluit de mogelijkheid voor opdrachtgever uit om te beslissen de gehele procedure te stoppen.

Bijlagen

Bijlage 1	Programma van Eisen
Bijlage 2	Concept raamovereenkomst
Bijlage 3	Verklaring sanctiepakket Rusland
Bijlage 4	Digitale klantreis
Bijlage 5	IT Infrastructuur
Bijlage 6	Overzicht websites & applicatie catalogus
Bijlage 7	Traffic en dashboards
Bijlage 8	Prijsinvulformulier
Bijlage 9	Softwarebeleid
Bijlage 10	Opgave referentieprojecten
Bijlage 11	Uitvoeringsverklaring Onderaannemer
Bijlage 12	Algemene Inkoopvoorwaarden
Bijlage 13	Verwerkersovereenkomst