

# Raamovereenkomst EMR 2026-2036

Gemeente Nijkerk

Steven van Triest en Menno Karres

# Dialog - marktconsultatie - Elektro Mechanische Riolering

Programma 11 juni 2025

- **welkomstwoord en inleiding**
- **kennismakingsronde**
- **presentatie areaal en beschrijving van de scope**
- **vervolg aanbestedingstraject**
- **vragen?**

# Dialogo - marktconsultatie - Elektro Mechanische Riolering

Doel en kennismaking

## **Doel:**

Samen de nieuwe samenwerking voor EMR vorm en inhoud geven.

## **Kennismaking:**

- vertel kort wie je bent
- waar je werkt en wat je daar doet
- wat je leuk vindt aan deze manier van werken

# Dialog - marktconsultatie

## Programma sessies:

1. Kennismaking en delen visie op toekomst en samenwerking op basis van mensgericht, datagedreven risicogestuurd assetmanagement binnen de scope van de raamovereenkomst. Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden korte (5 minuten) presentatie door bedrijven (in overleg) over de toekomst van EMR.
2. Ervaringen, voorbeelden en best practices, presentaties door bedrijven. Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden do's en don'ts bij aanbestedingen.
3. Dialoogsessie 3: Aanbesteding en contract. Dialoog over de vorm, de inhoud en het aanbestedingsproces en over (de beheersing van) het contract. De gemeente schetst hoe zij deze aanbesteding radicaal anders aanpakt. Huiswerk voor de volgende sessie: presenteren aanbestedingsstukken door de gemeente en vragen door de bedrijven.
4. Dialoogsessie 4: presentatie van de concept aanbestedingsstukken en een dialoog om die stukken beter, efficiënter, prettiger en eenvoudiger te maken.

# Dialogoog - marktconsultatie

## **Sessie 1: Aanpak radicaallanders: eerst het team, dan de wedstrijd**

Aanbesteding: Prettig, eenvoudig, persoonlijk, rechtmatig

Gunnen op relatie

Samenwerking: SAMEN, prettig, persoonlijk, professioneel, langdurig (10 jaar)

Teamwork, datagedreven, risicogestuurd

Communicatie: Tendered

Meer weten over de aanpak: [www.radicaallanders.com](http://www.radicaallanders.com)

# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1: Aanpak radicaal anders: beloftes

Wij beloven je (bedrijf, medewerker, geïnteresseerde)

1. Dat we naar je luisteren en iets zinvols met je input doen
2. Dat je de toekomst kan maken die jij het liefste wil: met het beste team!
3. Dat je geen plan van aanpak hoeft te maken (of te lezen)
4. Dat we tijdens de aanbesteding een korte samenwerking doen in de vorm van teamassessments van 1 1/2 uur, om te kijken of 't klikt
5. Eerlijke, onafhankelijke beoordeling, transparantie, objectiviteit
6. Dat de relatie de uitslag van de aanbesteding bepaalt
7. Dat wij alles, altijd eenvoudig houden

# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1:

Kennismaking en delen visie op toekomst en samenwerking op basis van mensgericht, datagedreven risicogestuurd assetmanagement binnen de scope van de raamovereenkomst.

Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden korte (5 minuten) presentatie door bedrijven (in overleg) over de toekomst van ERM.

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 1: Visie en scope

Onze visie op de toekomst en samenwerking op basis van mensgericht, datagedreven risicogestuurd assetmanagement in de driehoek van kosten-prestaties-risico's

- Wij zijn eindverantwoordelijk en zo willen wij ons ook gedragen. Daarbij geven wij ruimte, vertrouwen, en verwachten anderzijds dat we proactief worden geadviseerd over prestaties, kosten, risico's en afwijkingen. Waarop de gemeente (als systeemverantwoordelijke) besluiten neemt.
- Storingen, onderhoud, beheer van het gehele areaal (systematisch)
- Advisering & onderzoeken voor optimaal functioneren areaal en verminderen van het aantal en de impact storingen (beschikbaarheid - data - AI ? - prestatiecontract?)
- Alle benodigde en wettelijke keuringen, inspecties etc.
- Leveren en plaatsen nieuwbouw - amoveren en aanpassen areaal
- Jaarlijkse evaluatie
- Overeenkomst met een looptijd van minimaal 10 jaar
- Proactief bouwteam: partijen gelijkwaardig aan elkaar

# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1: Visie en scope

scope van de raamovereenkomst

- Drukriolering Nijkerk aangelegd in jaren 80
- Fusie Hoevelaken uitbreiding stelsel medio 2000
- Huidig contract loopt af 31-12-2025
- Looptijd 10 jaar op basis van onderhoud & renovatie
  
- [Programma Water Nijkerk 2024-2028 \(vastgesteld in 2024\)](#)

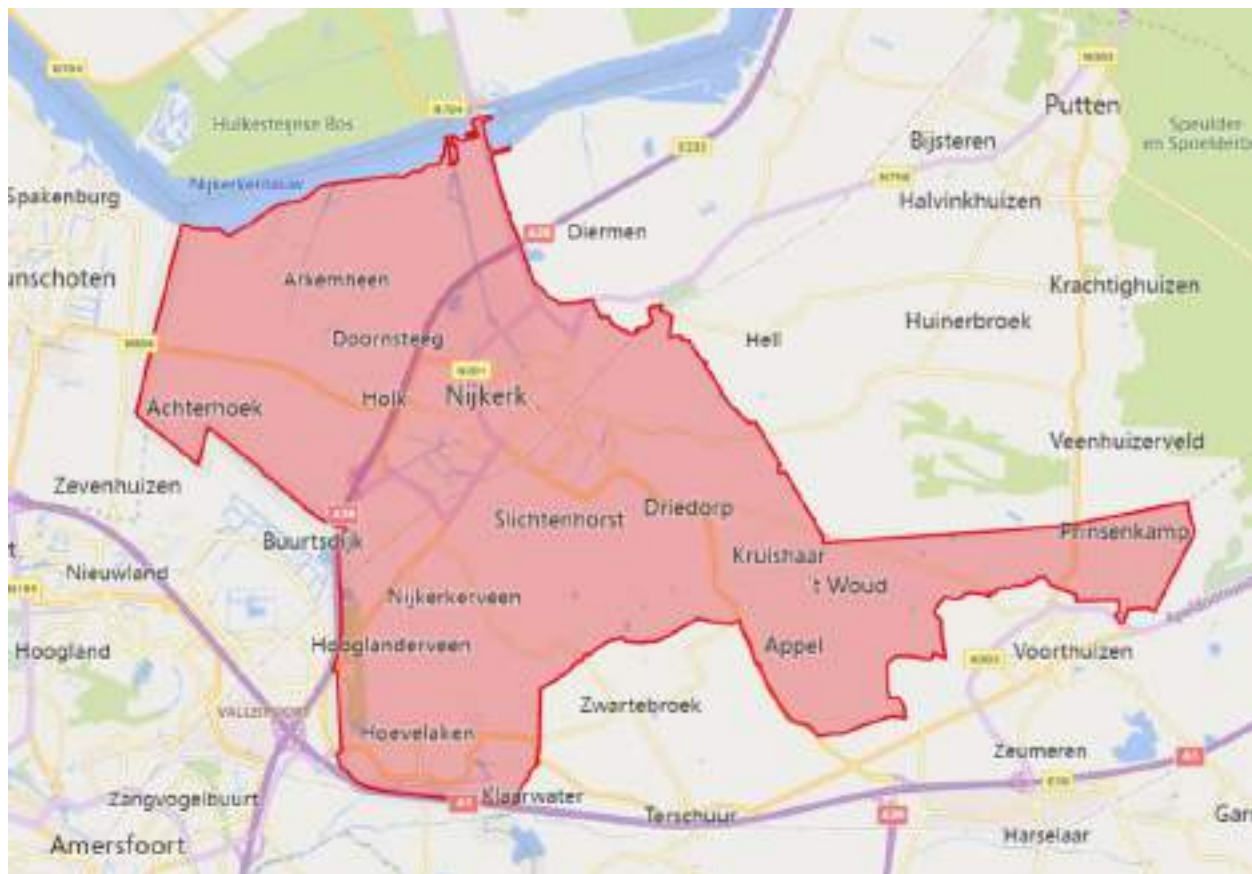
# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 1: Visie en scope

### Areaal

- Drukriolering en transportleidingen Ø50mm t/m Ø200mm: 180 km
- Pompputten: 825 (incl. 200 CVK)
- IBA's: 2
- Woonboten: 9
- Transportgemalen: 36
- Tunnelgemalen: 7
- Bergbezinkbassins: 12

# De gemeente



# Transportgemaal: Spaanse Leger



# Transportgemaal: Lorentzhof



# Bergbezinkbassin: Stadhuis Kolkstraat



# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1: Planning aanbesteding op hoofdlijnen

|               |   |
|---------------|---|
| Augustus      | Start aanbesteding                      |
| September     | Indienen inschrijvingen, verificaties   |
| Oktober       | Teamassessments                         |
| November      | Gunning                                 |
| December      | Kick-off en voorbereiding jaarplan 2026 |
| Januari 2026: | Start brede samenwerking                |

# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 1: Huiswerk

Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden korte (5 minuten) presentatie door bedrijven (in overleg) over de toekomst van EMR.

Probeer het op 1 slide te zetten!

Neem contact op met Menno - 0651473969 - [info@radicaallanders.com](mailto:info@radicaallanders.com)

# Dialogoog - marktconsultatie

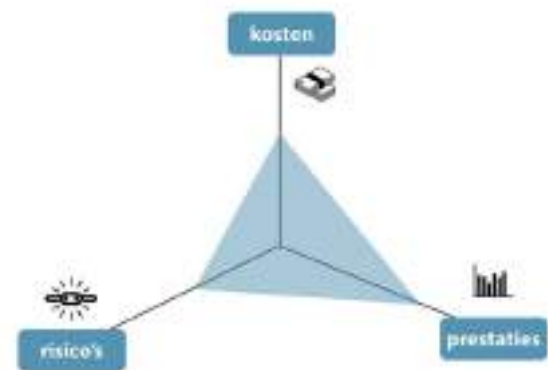
## Sessie 1: Aantekeningen 11 juni 2025

Aanwezig: Remondis, Xylem, C2, medewerkers ('meekijkers') van de gemeente Heuvelrug en van de gemeente Nijkerk, begeleiders vanuit radicaal anders.

Sleutelwoorden: persoonlijk, vertrouwen, nieuwe invalshoek, **team**, innovatief, transparantie, open en eerlijk, informeel, eigenaarschap, meedoen.

Je kunt nog steeds meedoen met de consultatie/dialogoog, dat geeft een stukje betrokkenheid aan en je kunt meepraten over de aanbesteding.

We zullen de bij ons bekende partijen daar (nogmaals) voor uitnodigen.



# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 2:

Ervaringen, voorbeelden en best practices, presentaties door bedrijven.

Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden do's en don'ts bij aanbestedingen en contracten.

- Hoe zou deze aanpak voor u kunnen werken?
- Wat maakt dat u wel of niet mee gaat doen?

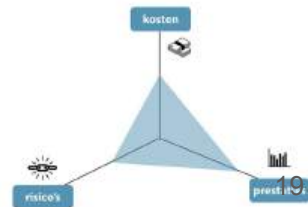
# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1: Aantekeningen 17 juni 2025

Aanwezig: Remondis, Xylem, MJ Oomen, Kanters, CT Boshuis, medewerkers ('meekijkers') van de gemeente Heuvelrug en van de gemeente Nijkerk, begeleiders vanuit radicaal anders.

Sleutelwoorden:

Verbinding, samenwerken tussen/met 'vakidioten', preventief, lange termijn (15 jaar ivm levensduur pompen), schaarse arbeidsmarkt, aanpasbaar, modulair, investeren in kennis en nieuwe mensen.



# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 1: Aantekeningen 17 juni 2025

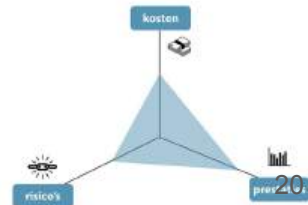
3 organisaties hebben een presentatie voorbereid.

- Remondis
- Xylem
- Kanters

Remondis:

Alles draait om verbinding en verbonden zijn. Dit moet centraal staan richting toekomst.

Persoonlijkheid en vertrouwen scheidt verbondenheid. Zie presentatie.



# Dialog - marktconsultatie

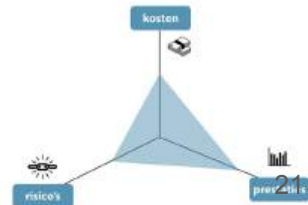
## Sessie 1: Aantekeningen 17 juni 2025

Xylem:

Zet in op data gedreven assetmanagement en relatiethermometer.

Voorbeelden van 15 jarige contracten vanwege afschrijftermijn pompen.

GR de Bevelanden, Gemeenten Maastricht en Veghel, Huizen.



# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 1: Aantekeningen 17 juni 2025

Kanters:

Persoonlijk ;-)

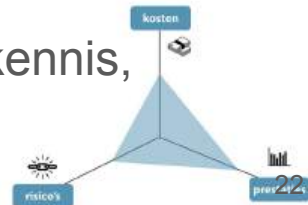
Groei van 10 fte laatste kwartaal.

Zie presentatie verschillende processen die zij begeleiden.

Gemeente Oosterhout – 15 jaar + leveren van een beheerder.

Alles binnen 15 jaar wordt daar gerenoveerd = contractafspraken.

Investeert in opleidingen, nieuw project opleidingscentrum gericht op kennis, innovatie en AI. Zie presentatie Kanters.



# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 2: Presentaties

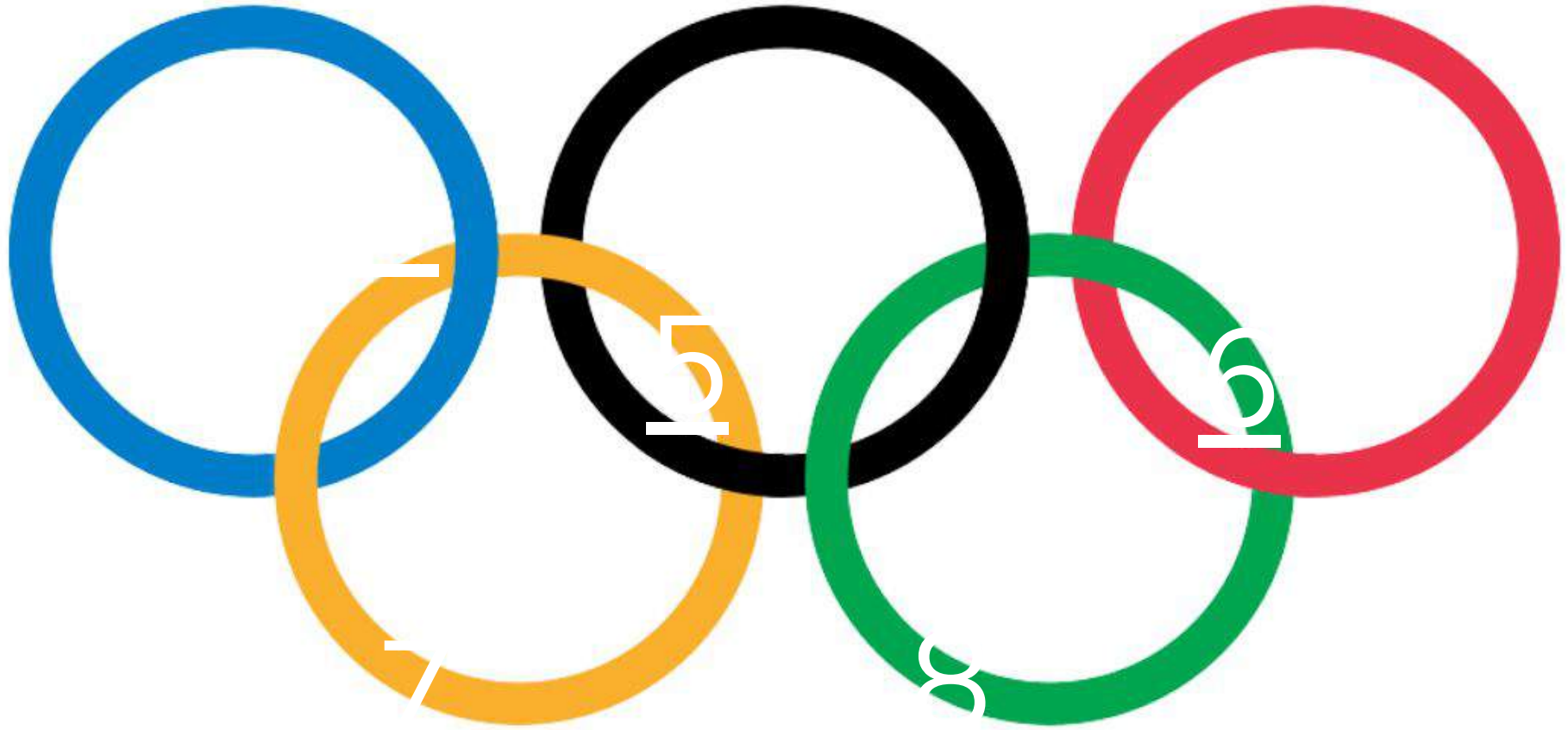
Ervaringen, voorbeelden en best practices, presentaties door bedrijven.

# MARKTCONSULTATIE EMR GEMEENTE NIJKERK

## HUISWERK SESSIE I





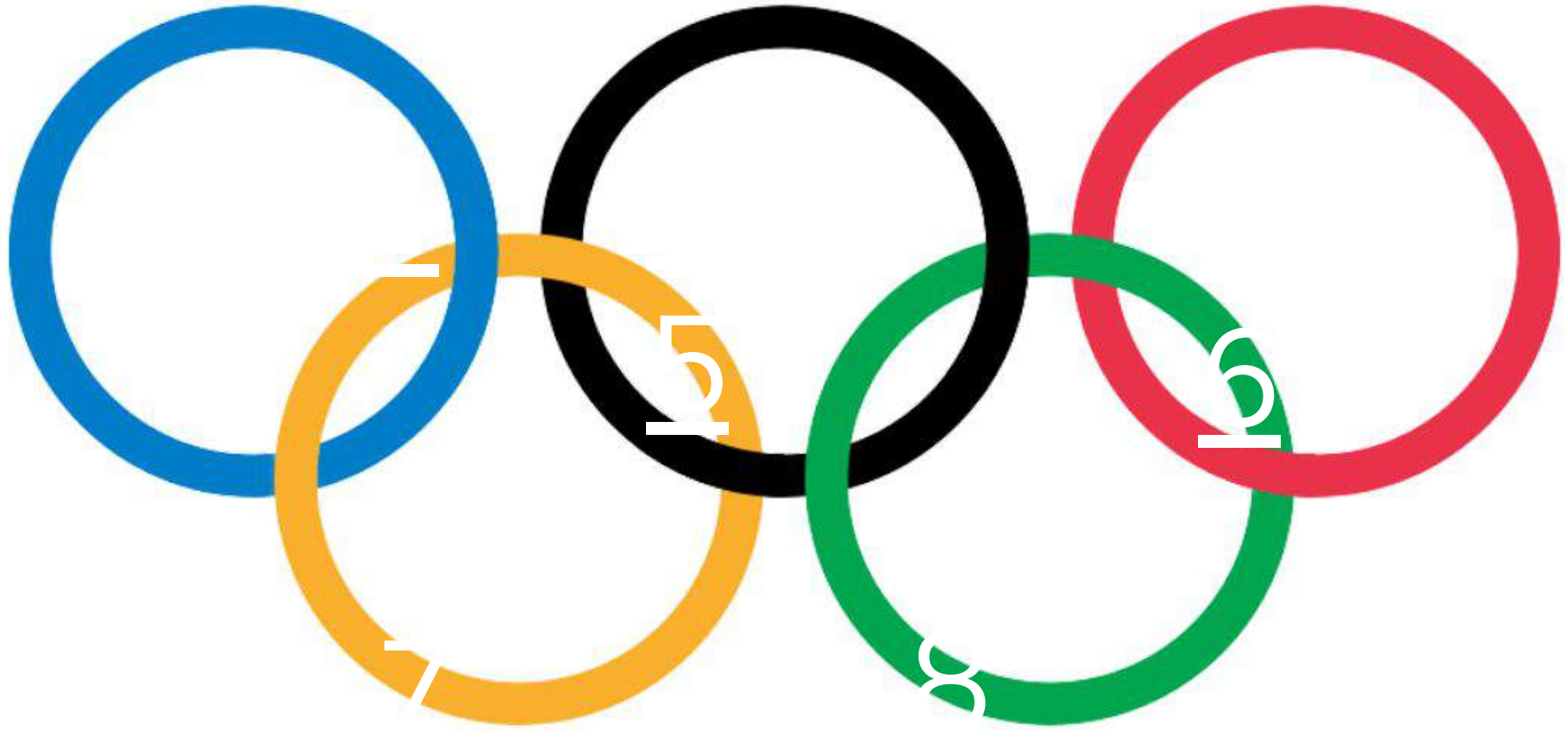




## BLAUWE RING

### SLIMME MONITORING EN BESTURING:

- ✓ Real-time dataverzameling;
- ✓ AI-gestuurde besturingsautomaten;
- ✓ Preventief onderhoud via algoritmes;
- ✓ Efficiënte inzet van ons grootste  
kapitaal  
en tevens meest schaars, vakidioten!

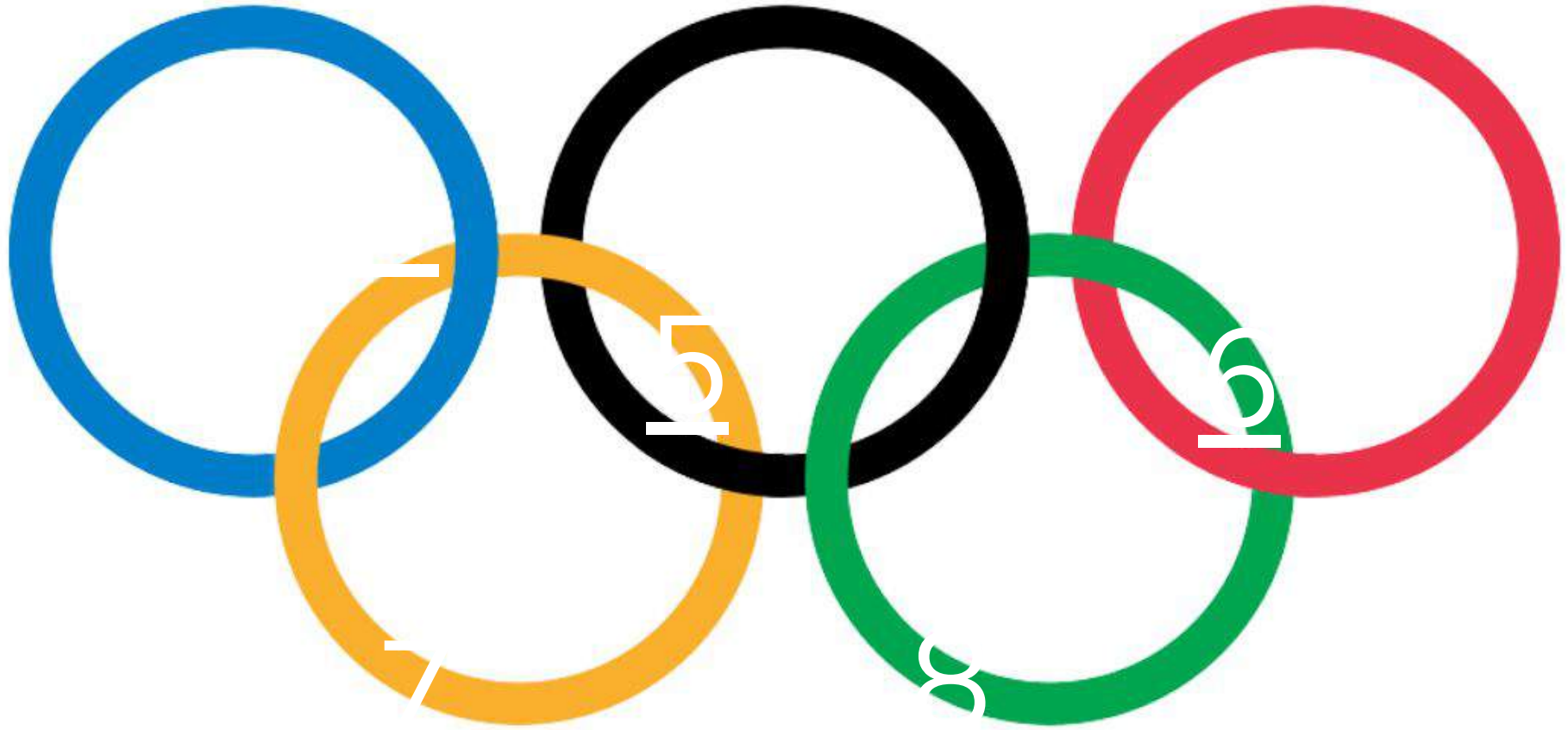




## ZWARTE RING

### DUURZAAMHEID EN ENERGIE-EFFICIENTIE:

- ✓ Pompen voorzien van slimme sturing;
- ✓ Terugwinning van energie;
- ✓ Recyclebare materialen toepassen;
- ✓ Lage CO2 footprint in ontwerp, aanleg en beheer;
- ✓ Hydraulische (controle)berekeningen;
- ✓ Samenwerking disciplines-/afdelingen;
- ✓ Vaker in de spiegel kijken.

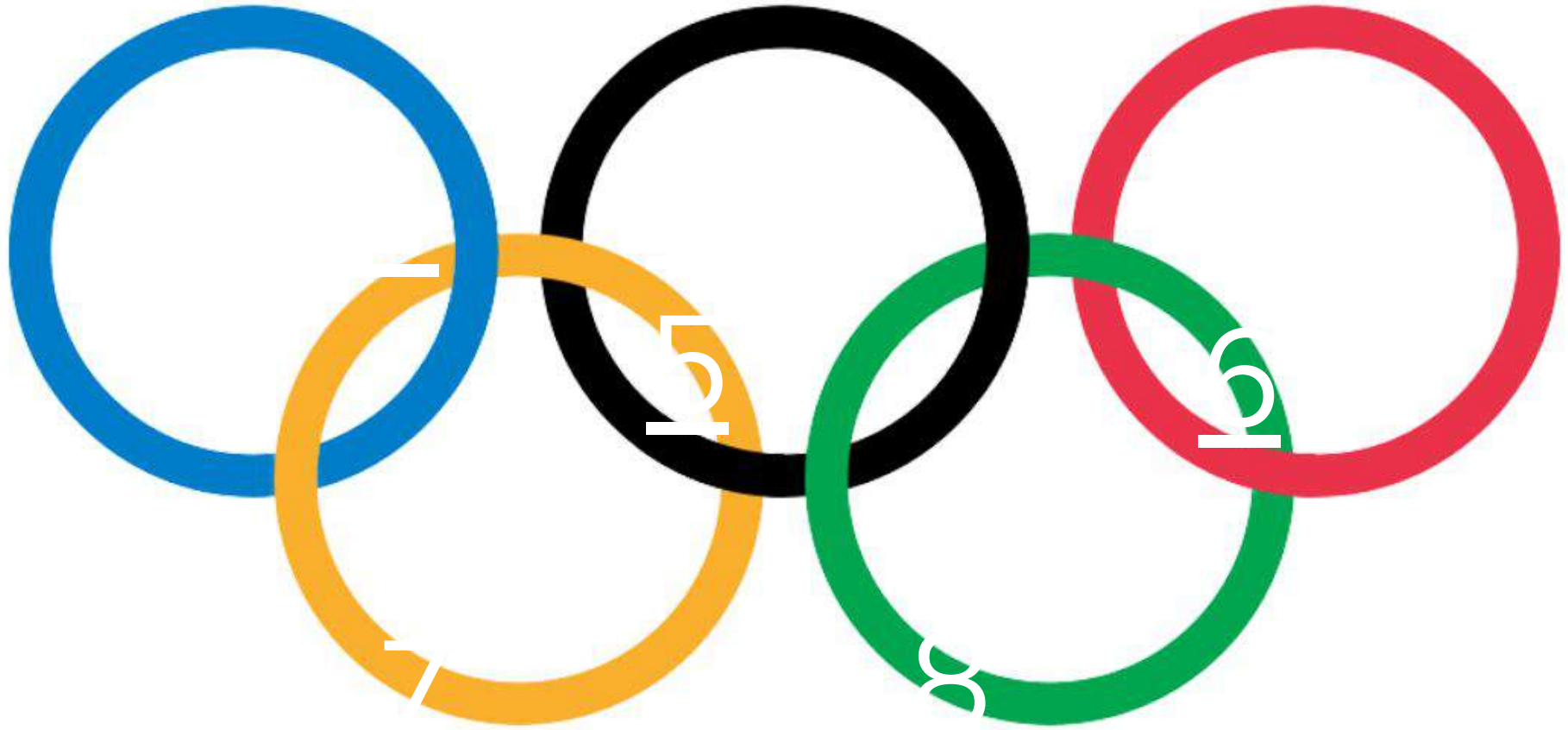




## RODE RING

### KLIMAATADAPTIVE SYSTEMEN:

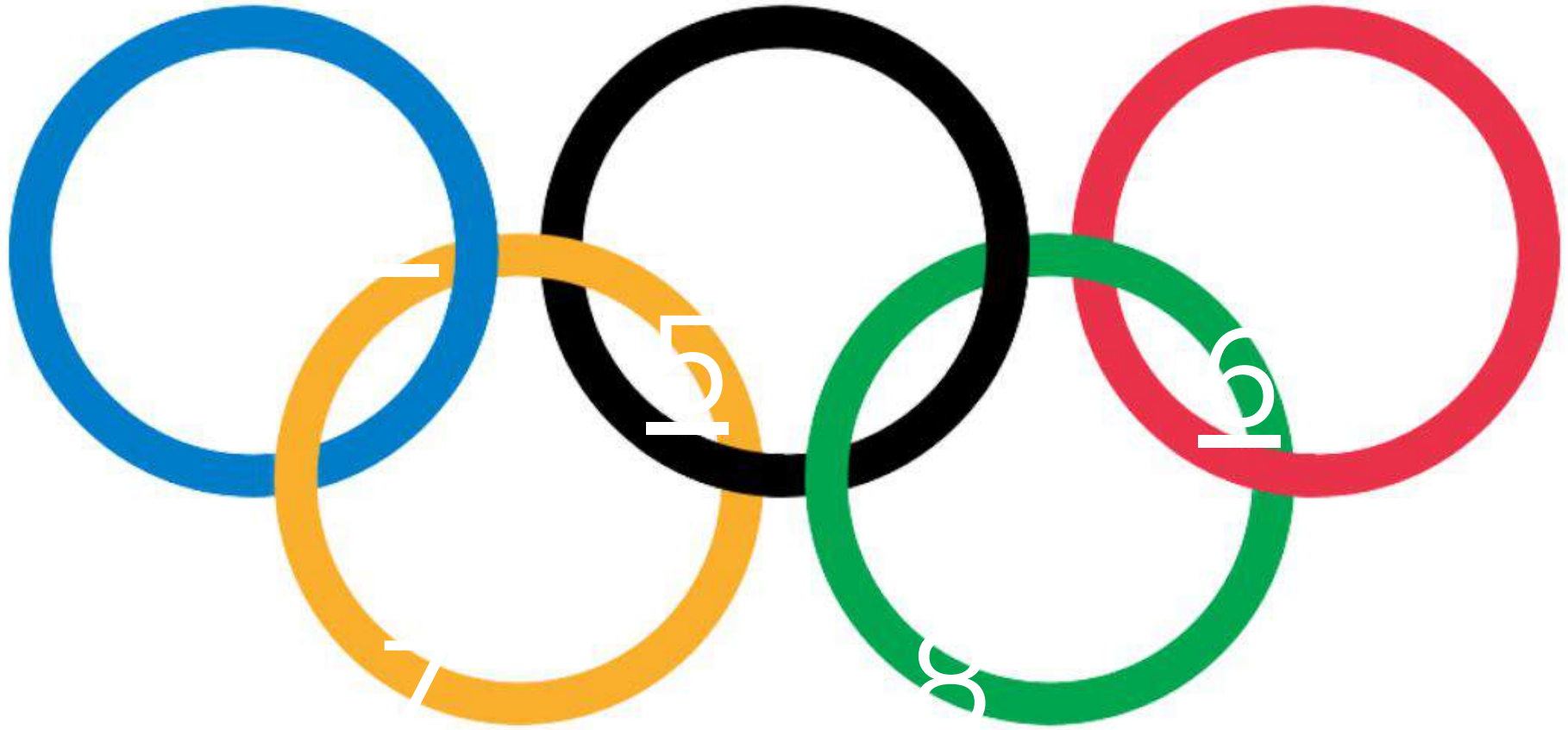
- ✓ Integratie met bergbezinkbassins en infiltratie;
- ✓ Dynamische systemen die kunnen schakelen tussen regenwateropvang en afvalwaterafvoer;
- ✓ Anticiperen op extreme neerslag en droogte.



## GELE RING

### MODULAIR EN FLEXIBEL ONTWERP:

- ✓ Eenvoudig aanpasbaarheid;  
(verstedelijking, uitbreiding en vervanging)
- ✓ Standaard concepten voor de techniek;
- ✓ Toetsbaar proces;
- ✓ Integratie scala aan OMS pakketten;  
telemetrie pakketten, synergie en eenvoud.

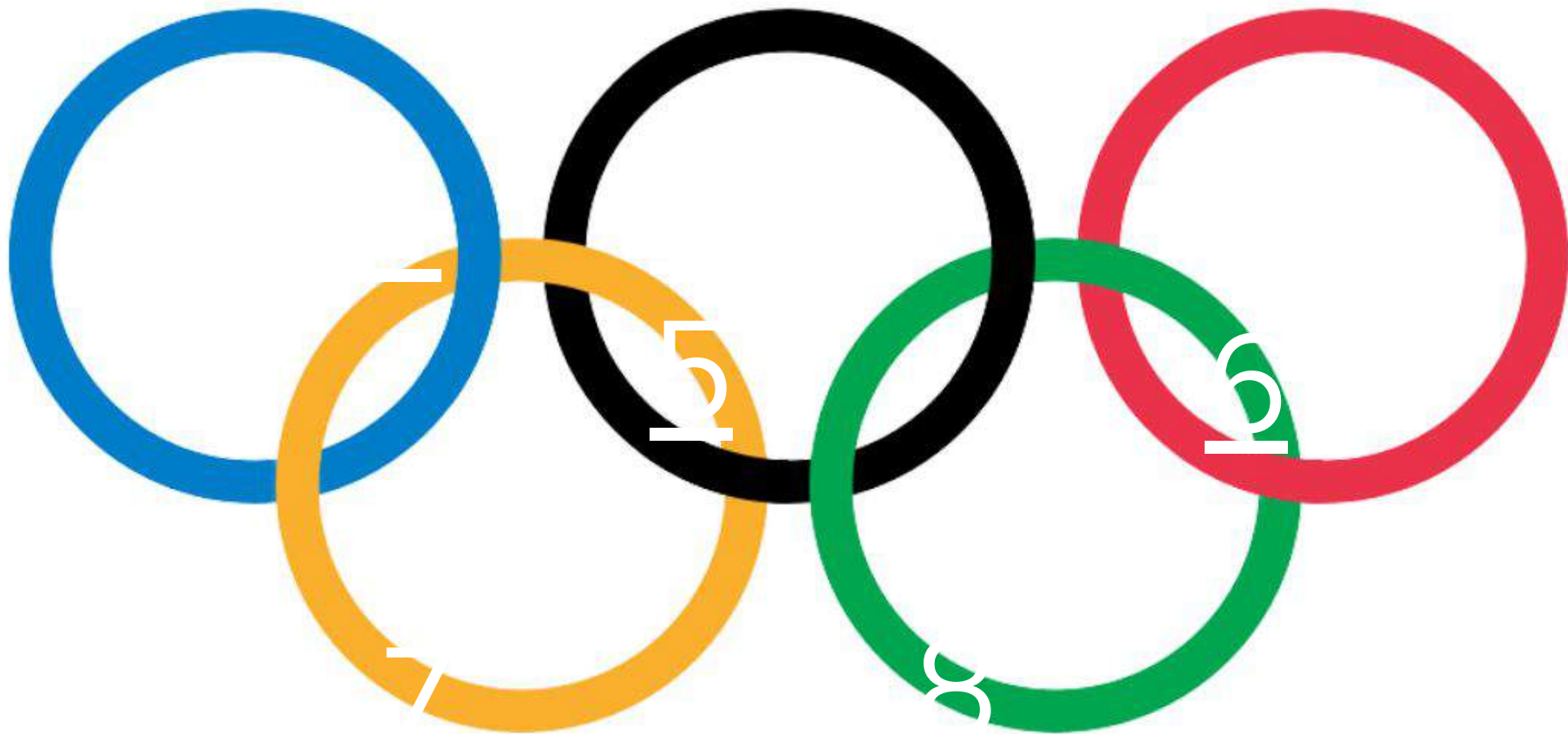




## GROENE RING

### DECENTRALE EN CIRCULAIRE OPLOSSINGEN:

- ✓ Kleinschalige installaties;
- ✓ Gebruik van afvalwater als bron zoals warmte en compost door ontwikkelen;
- ✓ Decentraal zuiveren in buitengebied & wijken;
- ✓ Industrie betrekken.



“Kortom: de toekomst van elektromechanische riolering ligt in het intelligent, duurzaam en adaptief waterbeheer”

## Samenwerken!

- GR de Bevelanden
- Gemeente Maastricht
- Gemeente Venlo
- Gemeente Huizen



# Data-gedreven Assetmanagement



**KANTERS**

weet  
wat water  
beweegt

**Waar ben je trots op**

# Wie ben ik

Joris van der Sanden - 39 jaar

Sales Manager



# Kanters in het kort

- Veghel – Noord Brabant
- 90 medewerker (+10FTE laatste kwartaal)
- Renovatie / Nieuwbouw / S&O / Reinigen / Panelenbouw / Infra



**KANTERS**

weet  
wat water  
beweegt

# Renovatie & nieuwbouw (vacuüm)gemalen & IBA's



# Service & onderhoud

- ~13.000 assets in beheer en onderhoud
- 30FTE Service & Onderhoud



# Reinigen gemalen



**KANTERS**

weet  
wat water  
beweegt

# Panelenbouw (RS)



# Infra



**KANTERS**

wiel  
wat water  
beweegt



# Oosterhout 15J beheer en onderhoud



Voorlopige gunning ontvangen

Service en onderhoud

Leveren van een beheerder

Alle gemalen en randvoorzieningen renoveren

Plan van aanpak

Vertrouwen en transparantie is key



# Renovatie gemaal Geleen (WBL) Mechanisch Oud vs. Nieuw



# Renovatie gemaal Geleen (WBL)

## Elektrisch Oud vs. Nieuw



# Renovatie DR (West Betuwe Mechanisch Oud vs. Nieuw



# Renovatie DR (West Betuwe) Elektrisch Oud vs. Nieuw



# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS  
weet wat jou verder brengt  
Kanters Klas



# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS

weet wat jou verder brengt!

De Praktijk



**KANTERS**

weet  
wat verder  
brengt!

# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS  
weet wat jou verder brengt  
AI-Lab



# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS  
weel wat jou verder bringt  
Support Center



KANTERS

weel  
wat water  
bringt

# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS  
weet wat jou verder brengt  
Refurbish Lab



# Kanters Kampus

KANTERS  
KAMPUS

weet wat jou verder brengt

Wall of Fame



KANTERS

weet  
wat water  
beweegt



# Innovatie projecten



# Kanters On Spot



**KANTERS**

Wiel  
en water  
beweegt



## Kanters On Spot



**KANTERS**

weest  
weest water  
bewoog!

# Robuust<sup>®</sup>



# Innovent





**KANTERS**

weet  
wat water  
beweegt

**Dank voor uw aandacht**

# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 2: Huiswerk

Huiswerk voor de volgende sessie: voorbereiden do's en don'ts bij aanbestedingen en contracten.

- Hoe zou deze aanpak voor u kunnen werken?
- Wat maakt dat u wel of niet mee gaat doen?
- Met WIE zou u graag willen meedoen?

Presenteren? Leuk, graag, en dan wel **met 1 dia!**

Neem contact op met Menno - 0651473969 - [info@radicaallanders.com](mailto:info@radicaallanders.com)

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 3:

- Welkom nieuwe gezichten, kort voorstelrondje
  
- Vragen en opmerkingen over de vorige keer (2e sessie, presentaties, etc)
- Voorbereiden do's en don'ts bij aanbestedingen en contracten.
- Hoe zou deze aanpak voor u kunnen werken?
- Wat maakt dat u wel of niet mee gaat doen?
- Met WIE zou u graag willen meedoen?

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 3:

- Vragen en opmerkingen over de vorige keer (2e sessie, presentaties, etc)

# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 3: Aanbesteding en contract

Do's en don'ts

Hoe zou deze aanpak voor u kunnen werken?

Wat maakt dat u wel of niet mee gaat doen?

Met WIE zou u graag willen meedoen

# Do's en Don'ts bij aanbestedingen



KANTERS

wees  
wat er  
beveegt

## Do:

- ✓ Zet in op relatie & vertrouwen – ga in gesprek zonder wantrouwen
- ✓ Bezoek de potentiële kandidaten – kijk in de bedrijven, spreek met de mensen
- ✓ Kijk breder dan onderhoud/renovatie – Denk mee over assetstrategie, datagedreven onderhoud en klimaatadaptatie
- ✓ Werk met vaste prijzen – Vóóraf overeengekomen prijslijst welke de zaken dekt
- ✓ Maak duidelijk hoe je elkaar beoordeelt – Better Performance (geen past performance)
- ✓ Vraag de kandidaten hoe nu en in de toekomst omgegaan wordt met innovaties en educatie

## Don't:

- Niet sturen op minimale onderhoud frequentie
- Vermijd juridisch theater
- Geen keiharde KPI's welke samenwerking ondermijnen
- Vaar niet enkel op uw huidige contacten

## Wel of niet meedoen

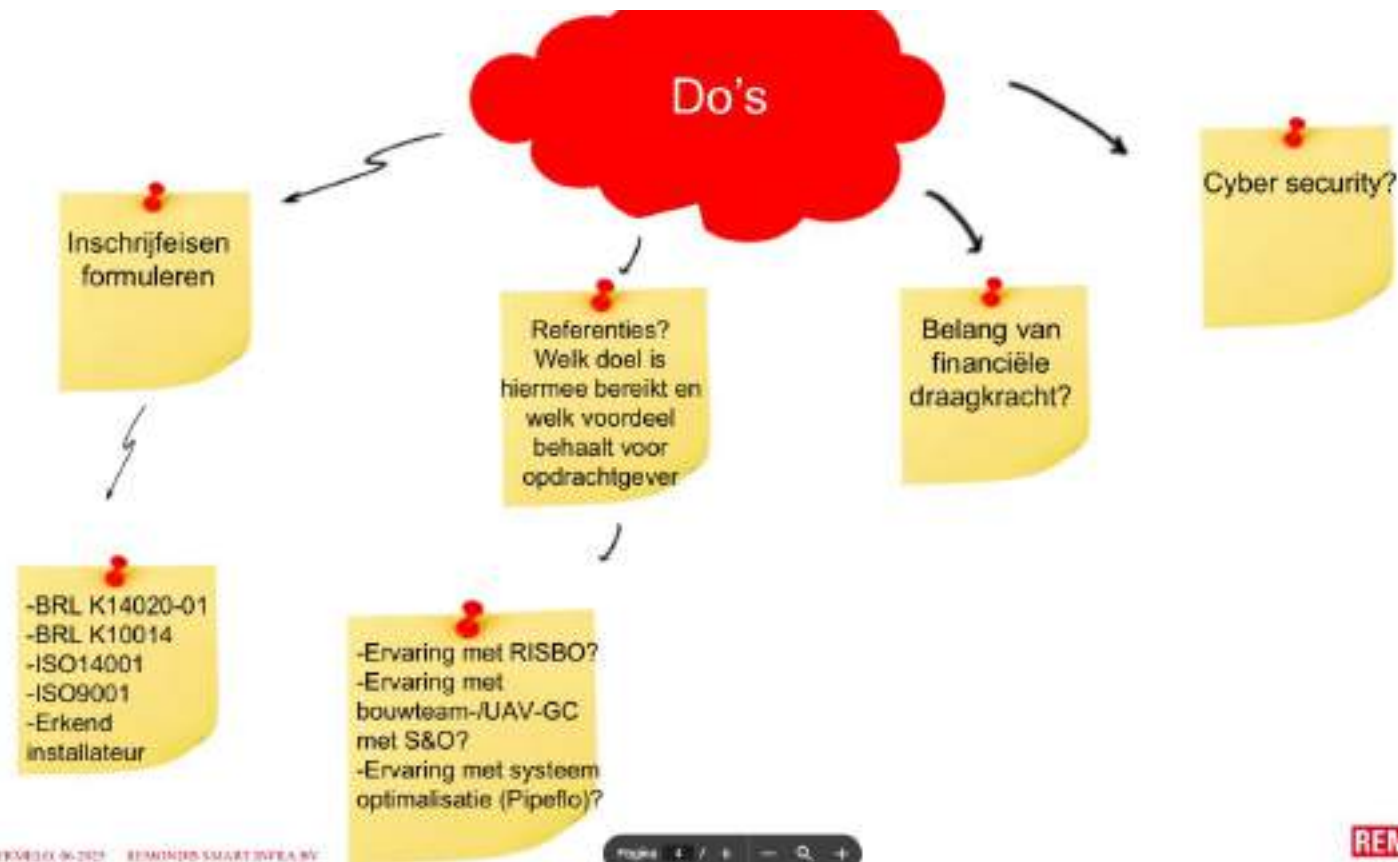
- ✓ Deze insteek geeft ruimte om toegevoegde waarde te leveren, niet alleen een onderhoud / renovatieploeg
- ✓ We kunnen onze systemen en data laten spreken
- ✓ De looptijd van het contract maakt investeren in samenwerking en innovatie rendabel
  - Wanneer we het gevoel krijgen dat dit al een gelopen race is

## Met wie

- ✓ Lokale partij / ondernemer, als vaste partner – Kent de mensen en wensen
- ✓ Geselecteerde gemeente monteurs, opleiden tot volwaardige partners met duidelijke taken en rollen











# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 3: Aanbesteding en contract

Do's en don'ts

Hoe zou deze aanpak voor u kunnen werken?

Wat maakt dat u wel of niet mee gaat doen?

Met WIE zou u graag willen meedoen

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 3: Aanbesteding en contract

Do's

en

Don'ts

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 3: Aanbesteding en contract

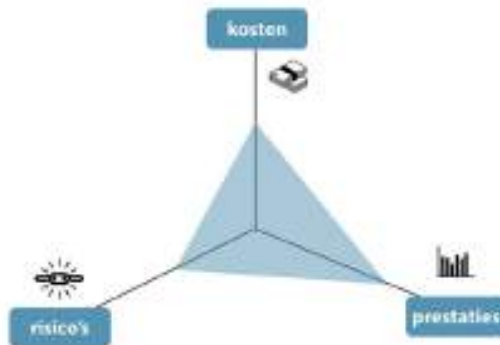
Do's en don'ts - vervolg

Dialog over de relatie, de vorm, de inhoud en het aanbestedingsproces en over (de beheersing van) het contract.

De gemeente schetst hoe zij deze aanbesteding radicaal anders aanpakt.

Ruimte voor ideeën!

Het is aan ons!



# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 3:

Huiswerk voor de volgende sessie: presenteren aanbestedingsstukken door de gemeente en vragen door de bedrijven.

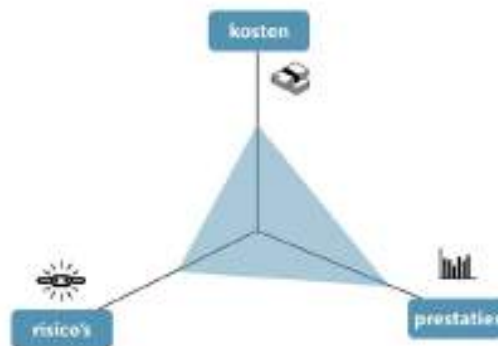
# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 4:

Dialogsessie 4: presentatie van de concept aanbestedingsstukken en een dialoog om die stukken beter, efficiënter, prettiger en eenvoudiger te maken.

Beantwoording van vragen.

Terugblik op de marktconsultatie en planning vervolg.



# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 4: Schets

Samenwerking: eerst het team, dan de wedstrijd

Aanbesteding op 1 A4, geen EMVI plan

Inschrijfformulier 1 eenvoudige maar scherpe Excel, Ebit, Aantoonbaarheid

Raamovereenkomst, jaarlijks opzegbaar, 5-10-15 jaar, open begroting, vertrouwen

Jaaropdracht (prestaties, kosten en risico's, sturen op activiteiten)

Doorgaande dialoog over de relatie én de vorm, de inhoud en het aanbestedingsproces en over (de beheersing van) het contract. Vaak en goed evalueren. Werkplezier.

# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 4:

Dialogoogsessie 4: presentatie van de concept aanbestedingsstukken en een dialoog om die stukken beter, efficiënter, prettiger en eenvoudiger te maken.

- > offerteaanvraag
- > inschrijfformulier en verificatie!
- > overeenkomst
- > gunnen op teameffectiviteit, assessments, deelnemers, planning
- > cont(r)actbeheersplan (samen op te stellen na gunning!)

concept!  
10 jaar  
< 10 miljoen

Offerteaanvraag Europese Aanbesteding Elektro Mechanische Riolering TN508462  
CPV: 90430000-0 Rioolwaterafvoerdiensten

Wij zijn de gemeente Nijkerk. Onze visie is dat wij voor de instandhouding van Elektro Mechanische Riolering (EMR) moeten samenwerken als één team: prettig, effectief, efficiënt, duurzaam en innovatief. Zo kopen we ook in. Zie de presentatie van de marktconsultatie. We zoeken een partner, die met ons een (h)echt team vormt. Jaarlijks hebben wij voor exploitatie en investeringen EMR een budget beschikbaar van ongeveer € 500.000 ex BTW. De raamovereenkomst 2026-2041 heeft een maximale waarde van € 10.000.000 over de hele looptijd van 15 jaar, zonder omzetverplichting. Met de lange looptijd borgen wij de continuïteit en bouwen wij structureel en systematisch een prettige, moderne samenwerking (met name gericht op klimaatadaptatie, participatie en elektrificatie).

Het gaat om drukriolering en transportleidingen (Ø50mm t/m Ø200mm; 180 km), pompputten (825 (incl. 200 CV/Q)), IBA's (2), woonboten (9), transportgemalen (36), tunnelgemalen (7), bergbezinkbassins (12). Wij maken gezamenlijk jaarlijks plannen en geven daartoe nadere opdrachten. Wij evalueren ieder halfjaar de relatie en de voortgang van het werk.

Bij 'documenten' staan o.a. de planning, de concept raamovereenkomst, informatie over teamassessments en het inschrijfformulier, waarin eisen staan waaraan u moet voldoen. Schouw: maandagochtend 25 augustus 2025 in Nijkerk. Aanmelden via TenderNed; Vragen? Stel ze vóór woensdag 10 september 2025 12:00 uur. Wij antwoorden vrijwel direct de vragen. Ga de dialoog aan en laat ons sub per mail weten of u meedoet. Inschrijven: Alleen het inschrijfformulier (Excel, geen PDF, uploaden bij 'prijs') en het getekende UEA moet u indienen op TenderNed. Dus geen EMVI-plan of andere informatie! De uiterste inschrijfdatum is maandag 22 september 2025 om 23:59 uur. Door in te schrijven gaat u akkoord met alle in de stukken genoemde bepalingen.

Gunning: De eenvoudige Excel (inschrijfformulier) spreekt voor zich. Er geldt een fictieve korting of bijtelling per onderdeel. Fictief betekent 'denkbeeldig', 'verzonnen'. De top 3 met de laagste fictieve inschrijfprijs wordt uitgenodigd voor de teamassessments. De uitslag van de teamassessments bepaalt de winnaar. Wij gunnen de raamovereenkomst op basis van de hoogste teameffectiviteit die gemeten wordt tijdens de assessments.

Deze openbare aanbesteding houden wij zo prettig, eenvoudig en laagdrempelig mogelijk om (lokale MKB) bedrijven de gelegenheid te geven om mee te doen. Wij kijken met belangstelling uit naar uw vragen en offerte(s).

Bij voorbaat dank,

Gerjan de Jong (g.dejong@nijkerk.eu)  
Inkoopadviseur

Bijlagen:

- Excel offerteformulier
- Planning
- UEA
- Concept raamovereenkomst
- Assessment gunning
- Thermometer

| INSCRIFFORMULIER   | Als u vragen heeft, stel die dan direct via TenderNet |  |  |
|--|---|--|--|
| Aanbesteding Elektro Mechanische Riolering gemeente Nijkerk  | TN xxxxxx   | LET OP: vul alle geel gemaarke cellen in anders is uw inschrijving ongeldig! |  |
| Gegevens bedrijf   |   |  | Documenten/informatie waarmee u antwoord dat uw offerte correct, compleet en consistent is.<br><b>LET OP:</b> Deze staat u <b>NIE</b> t mee, maar toont u te verificatie direct. |
| Naam bedrijf (inschrijver)   |   |  |  |
| Naam ondernemer conform KvK*   |   |  |  |
| KvK nummer   |   |  |  |
| RTW Nummer   |   |  |  |
| Adres  |   |  |  |
| Postcode en plaatsnaam   |   |  |  |
| Naam contactpersoon inschrijver  |   |  |  |
| E-mail adres contactpersoon inschrijver  |   |  |  |
| Mobiel telefoonnummer contactpersoon inschrijver   |   |  |  |
| (let op dat deze bereikbaar is tijdens de dagen na de inschrijving!)   |   |  |  |
| <b>Vereisten</b>   |   |  |  |
| Referentie: vergelijkbare werkzaamheden (EHR, zie uitdraag) voor een vergelijkbare opdrachtgever   | *naam adres, inschrijving-                            |  |  |
| Naam en mobiele telefoonnummer contactpersoon van de referentie (let op: dit moet een ambtenaar in dienst van de betroffende overheid zijn!)                   |   |  |  |
| Systematische kwaliteitsborging incl. aantoonbaar werkend PDCA op systeemniveau  | -   |  |  |
| Aantoonbaar afwijkingenregister waaruit concrete systematische verbetering blijkt  | -   |  |  |
| Uw bedrijf beschikt over adequaat systematisch veiligheidsbeleid   | -   |  |  |
| In de branche gebruikelijke certificaten en verzekeringen  | -   |  |  |
| Uw organisatie stelt een planningssysteem beschikbaar waarin de gemeente inzage heeft in de planning en inzet van alle medewerkers op alle locaties            | -   |  |  |
| U rapporteert maandelijks de beschikbaarheid en bijzonderheden voor alle assets  | -   |  |  |
| Uw organisatie stelt voor de gemeente een adequaat voorbereidingsplan beschikbaar per gunningstakken (minimaal projectleider, planner en onderhoudsmedewerker) | -   |  |  |
|  | -   |  |  |

|   |   |         |  |              |   |
|---|---|---------|--|--------------|---|
| Uw organisatie mag op concerniveau 1 offerte indienen. Let op als u met een combinatie inschrijft en/of als er zusterbedrijven inschrijven. Neem bij twijfel contact met ons op.  |   |         |  |              |   |
| Jaarlijks te besteden fictief budget  |   |         |  | € 500.000,00 |   |
| Jaarlijks EBIT percentage dat u wilt behalen op het totaal van de nadere overeenkomsten (minimaal 2 en maximaal 10%)<br>Jaarlijks wordt de EBIT op de overeenkomsten samen met de gemeente geëvalueerd en een verdelingsplan opgesteld. Als tijdens de uitvoering de gerealiseerde EBIT hoger is dan aangeboden, dan geeft u 50% van het hogere deel terug aan de gemeente. In overleg kan gezamenlijk besloten worden om met dat overschot een speciale reserve aan te leggen. Bij twijfel aan de opgegeven EBIT verlaat een onafhankelijke accountant de gerealiseerde EBIT op kosten van de inschrijver.<br><br>LET OP: minimaal 2 en maximaal 10%. Dit leidt tot een bijtelling en dus een hogere fictieve inschrijfprijs** | 2 | procent |  |              | Documenten/informatie waarmee u aantoont dat uw opgave correct, volledig en consistent is.<br>LET OP: Deze staat u NIET mee, maar leent u bij verificatie direct. |
| Fictieve EBIT Deze bepaalt mede uw totale fictieve prijs  |   |         | Per procentpunt is de fictieve bijtelling:<br>2% = 2% bijtelling<br>3% = 5% bijtelling<br>4% = 10% bijtelling<br>5% = 15% bijtelling<br>6% = 20% bijtelling<br>7% = 25% bijtelling<br>8% = 30% bijtelling<br>9% = 35% bijtelling<br>10% = 40% bijtelling | € 60.000,00  |   |
| Totaal prijs  |   |         |  | € 560.000,00 |   |

| Kwaliteit (geschiktheid en toegevoegde waarde)  |            |         | Fictieve waarde  | Documenteer informatie waarmee u aantoont dat uw opgave correct, compleet en consistent is.<br><b>LET OP: Deze staat u NIET mee, maar aan u bij verificatie direct.</b> |
|---|------------|---------|--|---|
| Opleiding, gemiddelde kosten per medewerker in 2024 van andere ingeleichte opleidingen, training en coaching. Deze het totaal van de uitgaven door het gemiddelde aantal medewerkers dat u in 2024 in dienst had            | € 3.000,00 |         | Per Euro 50 € fictieve aftrek: € 150.000,00  |   |
| Aantoonaar doelmatige ervaring met het systematische databehoor en daarop gebaseerd risicogevaar beheer (assetmanagement) EMR (ook in het veld)   | Ja         | -       | Indien aantoonbaar (Ja): € 50.000 fictieve aftrek  | -€ 50.000,00  |
| Veiligheids cultuur leider (NEN), wat de behaalde score in: indien niet aanwezig, vul 0 in.   |            | 0       | Per score 15.000 € fictieve aftrek   | -€ 75.000,00  |
|   |            |         |  | € 0,00  |
| Fictieve aftrek wegens inzet >70% elektrisch of H2 vervoer van medewerkers (m.n. werkbusen)   | Ja         | -       | Fictieve aftrek: 20.000 €  | -€ 20.000,00  |
|   |            |         |  | € 0,00  |
| Verloop + verzuim percentage in 2024 (zet de cijfers op)  | 0          | procent | bijtelling € 10.000%   | € 0,00  |
|   |            |         |  | € 0,00  |
| <b>Klanttevredenheid</b>  |            |         |  |   |
| U laat door uw referentie de Thermometer invullen met betrekking tot de samenwerking met uw bedrijf. Dit moet de referentie per onderdeel uitgebreid motiveren en (gedocumenteerd) kunnen aantonen. Bewaar de bevindstukken |            |         |  |   |
| <naam, adres, omschrijving>   |            |         |  |   |
| planning  | 4          | ▼       |  |   |
| riscod  | 4          | ▼       |  |   |
| afwijkingen   | 4          | ▼       |  |   |
| afspraken   | 4          | ▼       |  |   |
| conflicten  | 4          | ▼       |  |   |
| balans tussen de relatie en het contract  | 4          | ▼       |  |   |
| balans tussen de (gezamenlijke of tegenstrijdige) belangen  | 4          | ▼       |  |   |
| vertrouwen  | 4          | ▼       |  |   |
| betrokkenheid   | 4          | ▼       |  |   |
| geusbijtelling  | 3          | ▼       |  |   |
| <b>totaal eindscore</b>   | <b>3,9</b> |         | bijselling € 1.000.000 per punt < 4  | € 100.000,00  |
|   |            |         | Let op: een eindscore van 4.0 is niet realistisch<br>wat de Thermometer realistisch is om problemen bij de verificatie te voorkomen. |   |

## LET OP DE KLEINE LETTERTJES

\* Eventueel volmacht

\*\* Wij vragen geen prijzen of tarieven van u, want dat zijn dagprijzen en hebben dus weinig waarde. We werken met een open begroting (inclusief onderliggende prijzen) en als we er samen niet uitkomen dan laten we een externe kostendeskundige de marktconformiteit van prijzen toetsen op kosten van de opdrachtnemer.

De EBIT (vergelijkbaar met 'bedrijfsresultaat') wordt gezamenlijk gemonitord en jaarlijks samen met ons geëvalueerd en verbeterd (PDCA). Als tijdens de uitvoering de gerealiseerde EBIT hoger is dan aangeboden, dan geeft u 50% van het hogere deel terug aan de opdrachtgever. In overleg kan gezamenlijk besloten worden om met dat overschot een speciale reserve aan te leggen. Bij twijfel stelt een onafhankelijke accountant de gerealiseerde EBIT vast op kosten van de opdrachtnemer.

### LET OP:

De gestanddoeningstermijn is 2 maanden na indienen van de offerte.

U moet alle geel gemarkeerde cellen invullen. Doe dat eerlijk en zorgvuldig en maak geen fouten, anders is uw offerte ongeldig. Strategische inschrijvingen die het gelijke speelveld verstoren leggen wij terzijde. Neem bij twijfel of bij evidente vergissingen onzerzijds direct contact met ons op.

Wij werken bij alle opdrachten samen met een open begroting, dus met openheid van eventuele onderliggende offertes en berekeningen. Als er bij ons twijfel blijft bestaan over de marktconformiteit van prijzen en/of over de kwaliteit van de dienstverlening (waaronder de klanttevredenheid) dan ontbinden wij de raamovereenkomst.

Tijdens het verificatiegesprek (pre-award audit) wordt dit formulier met u doorgenomen waarbij u direct - dus zonder eerst te moeten zoeken - over alle details gedocumenteerde (aantoonbare!) onderbouwing geeft. Wij nemen daarbij de gegevens in kolom G als basis, en zullen daar diep op doorvragen bij de verificatie. U moet direct kunnen aantonen dat wat u belooft compleet, correct en consistent is. Consistent met bijvoorbeeld uw huidige relaties, prestaties en ambities.

Bied nooit iets aan dat u niet gedocumenteerd (correct, compleet en consistent, verifieerbaar bij een betrouwbare bron en gebaseerd op valide normen) kunt onderbouwen. Als wij bij de audit gebreken constateren dan wordt uw inschrijving terzijde gelegd.

Vergewis u ervan dat dit - ingevulde - formulier correct via Tendermed in de kluis terecht komt. Als dit formulier ontbreekt is uw inschrijving ongeldig.

## ONDERGETEKENDEN

De Gemeente Nijkerk, gevestigd aan [adres invullen], te Nijkerk, bekend bij het Handelsregister onder nummer 32165156, en rechtsgeldig vertegenwoordigd door [naam invullen], in de hoedanigheid van [functie invullen], hierna te noemen: "opdrachtgever".

## EN

De besloten vennootschap (bedrijfsnaam invullen), gevestigd aan [adres invullen], te [plaats invullen], bekend bij het Handelsregister onder nummer [KVK-nummer invullen], hiertbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door [naam invullen], in de hoedanigheid van [functie invullen], hierna te noemen: "opdrachtnemer".

Partij sub 1 en sub 2 hierna elk voor zich "partij" en tezamen aan te duiden als "partijen".

## PARTIJEN NEMEN HET VOLGENDE IN AANMERKING

- De gemeente Nijkerk heeft een openbare aanbestedingsprocedure doorlopen waarbij aan XXXX de opdracht is gegund voor Elektrische Mechanische Risicering.
- Partijen wensen de doeleffingen gezamenlijk te realiseren, risico's tijdens de uitvoering gezamenlijk te beheersen en van elkaar te leren.
- Partijen wensen in deze raamovereenkomst het commitment naar elkaar bindend vast te leggen.

## PARTIJEN KOMEN OVEREEN ALS VOLGT

### Artikel 1 Inhoud en revisiële raamovereenkomst

- De scope ziet op aannemingsaanbod Elektro Mechanische Risicering van de gemeente Nijkerk. Het aantal objecten kan gedurende de looptijd van de overeenkomst wijzigen.
- XXXX werkt hierbij volgens de 'best for project' methode samen met de Gemeente Nijkerk. XXXX heeft zich voldoende kennis genomen van hetgeen wordt verstaan onder 'best for project'. XXXX draagt zorg voor tijdige, correcte en complete uitvoering van de diensten.
- Buiten de scope van deze raamovereenkomst behoren: onderhoud aan rollen en kolben, en inspecties door derden, tenzij anders overeengekomen.
- De totale maximale waarde genoemd met deze raamovereenkomst bedraagt maximaal € 20.000.000 over de gehele looptijd van xx jaar. De gemeente geeft geen ontzorggarantie. Bij voortijdige uitwijking van de overeenkomst eindigt de overeenkomst voortijdig. Partijen treden

tijdig in overleg waarmee voortijdige uitwijking dreigt, zodat gemeente Nijkerk tijdig een oproepende opdrachtnemer kan contracteren.

- De prijzen genoemd in de offerte voor de eerste nadere opdracht van XXXX zijn excl. BTW en incl. alle bijkomende kosten en gelden daarna als prijsplaf. De prijsplaf wordt in goed overleg aangevuld en onderhouden.
- Op deze raamovereenkomst en daaruit voortvloeiende (nadere) overeenkomsten zijn de algemene inkoopvoorwaarden van de gemeente Nijkerk van toepassing. De voorwaarden van XXXX worden uitdrukkelijk afgewezen.

### Artikel 2 Bijlagen Raamovereenkomst

- De volgende aanbestedingsdocumenten omschrijven in samenhang alle rechten en plichten die voor partijen uit de raamovereenkomst voortvloeien:
  - Onderhavige raamovereenkomst
  - Nadere overeenkomsten met besteknummers:
  - Nota van inlichtingen;
  - De offerlesaanvraag inclusief bijlagen;
  - Contract Beheersplan (Governance) op te stellen na gunning;
  - Algemene inkoopvoorwaarden van de Gemeente Nijkerk;
  - Inschrijving XXXX d.d. DATUM.

### Artikel 3 Looptijd van de raamovereenkomst

- De raamovereenkomst heeft een looptijd van xx jaar en treedt in werking op 01-01-2026 en eindigt op xxxxx.

### Artikel 4 Nadere overeenkomsten

- De opdrachten die de gemeente Nijkerk gedurende de looptijd opgeeft aan XXXX worden vastgelegd in nadere overeenkomsten. Jaarlijks wordt gezamenlijk het jaarpas en de planning van het volgende jaar besproken en vastgelegd. Daarbij vindt betaling plaats op basis van planning. De termijnen stellen partijen gezamenlijk vast.
- Partijen werken bij alle nadere opdrachten samen met een open begroting, dat met openheid van eventuele onderliggende offertes en berekeningen. Als er twijfel blijft bestaan over de marktconformiteit van prijzen en/of over de kwaliteit van de dienstverlening (waaronder de klantbetreftbaarheid) dan volgt onbinding van de raamovereenkomst.

### Artikel 5 EMVI waarden, doelen en belangen partijen

- Bij beschrijving zijn door XXXX specifieke beoefen gedaan welke gedurende de looptijd van de raamovereenkomst van kracht zijn en fungeren als Kritische Prestatie Indicator (KPI).
- Uitvoering van diensten vindt altijd plaats op basis van de methode 'best for project'.
- Partijen werken samen met oog voor elkaars belangen en doelstellingen, die concreet worden vastgelegd en gedurende de looptijd fungeren als Kritische Prestatie Indicatoren.

5.4. XXXX zorgt voor adequate loeding op veiligheid en het naleven van relevante procedures.

#### Artikel 6 Evaluaties en contactpersonen, governance

6.1. In het Contract Beheers Plan staan de contactpersonen, de overlegmomenten, de samenstelling van de overleggen, risico's en beheersmaatregelen en de planning en de inhoud van de evaluaties.

6.2. Wijziging van afdelingsfunctionarissen is mogelijk na schriftelijk akkoord van beide partijen

6.3 De gemeente is en blijft eindverantwoordelijk voor het rioleringsysteem, inclusief EMR.

#### Artikel 7 Tussentijdse oriëntatie, wijziging en herziening

7.1 Beide partijen hebben vanaf 2027 het recht om deze overeenkomst jaarlijks, per 1 januari van elk kalenderjaar, gemotiveerd schriftelijk op te zeggen met een opzegtermijn van zes maanden.

7.2. Partijen treden onmiddellijk met elkaar in overleg zodra wijziging in de uitvoering van de raamovereenkomst zich dreigt voor te doen of zich voordoet.

7.3. Wijzigingen zijn slechts geldig voor zover schriftelijk overeengekomen en toegevoegd als addendum.

7.4 Indien beleidswijzigingen met betrekking tot beheer en onderhoud van Elektro Mechanische Riolering zich voordoen en de scope van de overeenkomst daaraan moet worden aangepast, geldt dit als een wijziging zoals bedoeld in art 2.163c Aanbestedingswet 2012. In alle gevallen treden partijen niet buiten de grenzen en kaders zoals bepaald in artikel 2.163a t/m 2.163g Aanbestedingswet 2012.

#### Artikel 8 Informatie en acceptatie

8.1. Partijen verschaffen elkaar tijdig alle relevante informatie met betrekking tot het werk.

8.2. Acceptatie van werkzaamheden vindt uiterlijk plaats binnen 14 dagen door middel van een schriftelijke bevestiging van de gemeente Nijkerk.

#### Artikel 9 Aansprakelijkheid en verzekering

9.1. XXXX is aansprakelijk voor directe schade als gevolg van nalatigheid of onzorgvuldigheid die voor rekening van XXXX komt.

9.2. XXXX heeft zich gedurende de looptijd van de overeenkomst verzekerd voor minimaal €2.500.000 per gebeurtenis/ € 5.000.000 per jaar.

#### Artikel 10

10.1 Facturen worden door gemeente Nijkerk binnen 30 dagen na factuurdatum betaalbaar gesteld.

10.2 Facturen dienen de volgende gegevens te bevatten: <...specificeren...>

#### Artikel 11 Mediation geschillen

11.1. Bij geschillen trachten partijen deze eerst op te lossen via mediation.

11.2. Partijen kiezen daarnaast de bevoegde rechter te Utrecht als rechtstroom om over geschillen te beslissen. Partijen verklaren Nederlands recht op deze overeenkomst van toepassing.

#### Artikel 12 Indexering en prestatemeting

12.1. Jaarlijkse indexering vindt vanaf 1-1-2026 plaats conform het laatste bekende definitieve **DPI**

12.2. Prestatiemeting vindt minimaal jaarlijkse plaats op basis van de in het Contract Beheersplan afgesproken KPI's.

Alnus overeengekomen en in tweevoud opgemaakt en ondertekend

Te Nijkerk op xx-2025  
Opdrachtnemer XXXX

[naam invullen]  
[functie invullen]

Te Nijkerk op xx-2025  
Opdrachtgever gemeente Nijkerk

[naam invullen]  
[functie invullen]

# Thermometer: beoordeling teameffectiviteit

| Onderdeel                | Gedrag | Effect | Score (1-4)<br>passief-reactief-actief-proactief |
|--------------------------|--------|--------|--|
| Planning                 |        |        |  |
| Risico's                 |        |        |  |
| Afwijkingen              |        |        |  |
| Afspraken                |        |        |  |
| Conflicten               |        |        |  |
| Balans relatie/prestatie |        |        |  |
| Balans belangen          |        |        |  |
| Vertrouwen               |        |        |  |
| Betrokkenheid            |        |        |  |
| Geruststelling           |        |        |  |
|                          |        |        | <b>Gemiddelde:</b>                               |



[WWW.RADICAALANDERS.COM](http://WWW.RADICAALANDERS.COM)

### Doelstellingen

Prettig samenwerken. Onderhoud/vervangning/renovatie rioolgemalen binnen programma, conform budget, planning, LCC. Alle data over ABC is bekend (data). De restlevensduur is minimaal 50 jaar. De onderhoudskosten nemen af. Er zijn geen capaciteitsproblemen.

Doel KPI's: Ebit, GROKIT, % data bekend, levensduur en spreiding (risico's), onderhoudskosten dalen, # klachten en storingen. Prestaties - Kosten - Risico's  
 Proces KPI's: relatie thermometer, incidenten, afwijkingen, planning, capaciteit(en), SUDA (pdca)

### Risicodossier

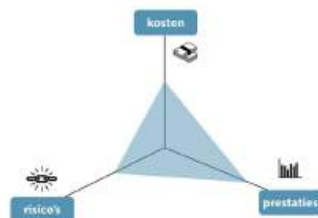
| Ongewenste gebeurtenis (kernwaarde)       | Oorzaken  | Gevolgen  | Maatregelen (Preventief of Herstel)                                     | Kans / Gevolg        | Evaluatie (datum, conclusie, actie) |
|---|---|---|---|----------------------|-------------------------------------|
| Ongeval, veiligheidsincident (veiligheid) | Laksheid, automatisme, externe factoren           | Verzuim, materiële schade                           | VKM, Toolbox, app, inspecties. Eerst herstellen dan (eventueel) claimen | Zeer hoog/zeer groot | Operationeel overleg                |
| Verzuim, verloop, falende assets (gezond) | 1 Ondergrondse Infrastructuur niet OCC in control | 1 graafschade                                       | 1a proefsleuven 1b extra toezicht                                       | Zeer hoog/zeer groot | Maandrapportage                     |
| Verstoringen en klachten (schoon)         |   |   |   |                      |                                     |
| Projecten (AM in control)                 |   |   |   |                      |                                     |
| Thermometer < aanbod (positief mensbeeld) | Ondtreden (management) aandacht, goede wil        | Gedoe, geruzie, falende uitvoering. Geen verlenging | Wederzijdse proactieve houding. Personeelwissel.                        | Groot/groot          | Met relatietoring                   |

### Stappenplan

Programmering – PSU – planning – jaarwerkplan – uitvoeren – rapportage kwaliteitsborging – evalueren – relatietoring – PSU – et cetera

### Dashboard rapportage:

Voortgang: Gepland week x Gerealiseerd week x Nieuwe afwijkingen Link naar afwijkingen/maatregelen register  
 Status: Relatie Planning Budget Resources Risico's Kwaliteit Data/informatie



# Dialogoog - marktconsultatie

## Sessie 4: Aanbesteding en contract

Prijsvorming? *Na gunning ROK*

Wat is kwaliteit? *Na gunning ROK*

Samenwerken / combinaties verplicht stellen? Meerdere partijen in de ROK? *Nee, nee*

Barse boetes of prettige prikkels? Hoe dan? *Geen boetes, prikkels nog niet bekend*

5 - 10 - 15 jaar? Afwegingen! ***We kiezen voor 10 jaar.***

Prestatieverplichting of inspanningsverplichting, of...? *Na gunning ROK*

Investerings? *Na gunning ROK*

...? *Stel vragen tijdens de aanbesteding en kijk goed wat je invult bij Ebit...*

# Dialog - marktconsultatie

## Sessie 4 (LAATSTE):

Planning vervolg en terugblik op de marktconsultatie

- Augustus OF EERDER: Start aanbesteding
- September Indienen inschrijvingen, verificaties
- Oktober Teamassessments
- November Gunning
- December Kick-off en voorbereiding jaarplan 2026
- Januari 2026: Start brede samenwerking

- wat ging goed?
- wat kan beter?
- wat heb je ervan geleerd?



# Dialogo - marktconsultatie

## Sessie 4: evaluatie consultatie

- + Interactief, veel informatie in korte tijd
- (Te) korte tijd om voor te bereiden tussen de sessies, deelname partijen wisselend, steeds andere mensen
- ? Geleerd: Kritisch naar jezelf kijken, in de schoenen van je klant gaan staan, opschudden van de markt

**Dank jullie wel voor jullie enthousiaste deelname aan de gesprekken!**