



Vereniging van
Nederlandse Gemeenten

GEMEENTELIJKE TELECOMMUNICATIE MOBIELE COMMUNICATIE

Bijlage 11 Gunning Nadere Overeenkomsten

Inhoud

1	Inleiding	3
2	Gunningscriteria en weging	4
2.1	Score subgunningscriterium 'beschikbaarheid'	4
2.2	Score subgunningscriterium 'prijs'	5
2.3	Score subgunningscriterium 'kwaliteit'	6
2.4	Vaststelling economisch meest voordelige aanbidding	7
3	Speciale Diensten in minicompetities	8
4	Gunning Nadere Overeenkomst zonder minicompetitie	9

1 Inleiding

Na gunning van de Raamovereenkomst zullen de gunningen van de Nadere Overeenkomsten plaats vinden. In deze Nadere Overeenkomsten wordt gespecificeerd welke Diensten de Deelnemer (of Deelnemers als Deelnemers gezamenlijk een Nadere Overeenkomst sluiten) af gaat nemen. In deze Bijlage wordt het kader geschetst waarbinnen de gunning van Nadere Overeenkomsten plaatsvindt.

2 Gunningscriteria en weging

Nadere Overeenkomsten worden, met uitzondering van de situaties zoals beschreven in hoofdstuk 3 van deze Bijlage, gegund aan de Opdrachtnemer die tijdens de minicompentie de economisch meest voordelige aanbieder heeft uitgebracht. Bij de vaststelling van de economisch meest voordelige aanbieder wordt gebruik gemaakt van dezelfde subgunningscriteria en weging als de subgunningscriteria en weging die zijn gebruikt bij de gunning van de Raamovereenkomst. Subgunningscriteria en bijbehorende weging ziet er daarmee als volgt uit:

Subgunningscriterium	Wegingspercentage
'beschikbaarheid'	45%
'prijs'	45%
'kwaliteit'	10%

In de volgende paragrafen wordt toegelicht hoe scores op deze subgunningscriteria tot stand komen. Daarnaast wordt speciale aandacht gevraagd voor uitvraag van de Dienst 'Preferente netwerk toegang'. Deze Dienst is als wens uitgevraagd, maar kan als minimumeis (knock-out eis) worden uitgevraagd tijdens de minicompentie door Deelnemers die de Dienst nodig hebben.

2.1 Score subgunningscriterium 'beschikbaarheid'

De Opdrachtnemers hebben met hun Inschrijving de Appendices III-e1 tot en met III-e4 aangeleverd. Dit betreft vier dekkingsskaarten in een GIS formaat waarmee de situatie in Nederland wordt weergegeven op het gebied van mobiele spraakdekking, de dekking van mobiele data met een lage doorvoersnelheid, de dekking van mobiele data met een gemiddelde doorvoersnelheid en de dekking van mobiele data met een hoge doorvoersnelheid. Voor de score op het subgunningscriterium 'beschikbaarheid' wordt gebruik gemaakt van deze kaarten, of van kaarten van een recentere datum als deze door een Opdrachtnemer tijdens de looptijd van de Raamovereenkomst zijn aangeleverd ter vervanging van de oorspronkelijke dekkingsskaarten. Meer informatie over de inhoud, de betekenis en het gebruik van de dekkingsskaarten is beschreven in hoofdstuk 3 van Bijlage 10 Beschikbaarheid en beschikbaarheidstoets.

De dekkingsskaarten worden geprojecteerd op het Verzorgingsgebied van de Deelnemer of Deelnemers die deelnemen aan de minicompentie voor de Nadere Overeenkomst. Op basis van de projectie wordt per dekkingsskaart vastgesteld hoeveel procent van het betreffende Verzorgingsgebied voorzien is van dekking. Vervolgens wordt de dekkingsscore berekend door per dekkingsskaart het verkregen dekkingpercentage te delen door 10%. De verschillende dekkingsssoorten kennen de volgende onderlinge wegingpercentages:

Type mobiele dekking	Wegingspercentage
Mobiele spraak (Appendix III-e1, of een eventuele opvolger)	40%
Mobiele data lage doorvoer (Appendix III-e2, of een eventuele opvolger)	20%
Mobiele data gemiddelde doorvoer (Appendix III-e3, of een eventuele opvolger)	20%
Mobiele data hoge doorvoer (Appendix III-e4, of een eventuele opvolger)	20%

Per dekkingsoort wordt de behaalde dekkingsscore vermenigvuldigd met het bijbehorende wegingspercentage. De vier hieruit voortkomende scores worden bij elkaar opgeteld. Deze som representeert de score van de Inschrijving op het subgunningscriterium 'beschikbaarheid'.

Voorbeeld:

De vier dekkingkaarten (Appendices III-e, of opvolgers) van Opdrachtnemer A zijn geprojecteerd over het grondgebied van de gemeente die de Nadere Overeenkomst wenst te sluiten. Dit heeft tot de volgende dekkingpercentages en dekkingsscores geleid (dekkingsscore = dekkingpercentage / 10%):

Type mobiele dekking	% dekking	dekkingsscore
Mobiele spraak	90%	9
Mobiele data lage doorvoer (LD)	80%	8
Mobiele data gemiddelde doorvoer (GD)	60%	6
Mobiele data hoge doorvoer (HD)	40%	4

De totale score op het subgunningscriterium 'beschikbaarheid' komt tot stand door deze dekkingsscores te vermenigvuldigen met de wegingspercentages, en deze uitkomsten bij elkaar op te tellen:

Type mobiele dekking	dekkingsscore	% weging	Score/type
Mobiele spraak	9	40%	3,6
Mobiele data LD	8	20%	1,6
Mobiele data GD	6	20%	1,2
Mobiele data HD	4	20%	0,8
Totaalscore subgunningscriterium 'beschikbaarheid' -->			7,2

2.2 Score subgunningscriterium 'prijs'

Een minicompetitie gaat van start als de Opdrachtnemers een offerteaanvraag hebben ontvangen van de Deelnemer die een Nadere Overeenkomst wil sluiten (of Deelnemers als gezamenlijk een Nadere Overeenkomst wordt gesloten). In deze offerteaanvraag is aangegeven welke Diensten de Deelnemer wil gaan afnemen. De Opdrachtnemers dienen op basis van deze offerteaanvraag een aanbieding in te dienen waarin de gevraagde Diensten zijn getarifeerd, waarbij geldt dat de aangeboden tarieven niet hoger mogen zijn dan de Tarieven die zijn vastgelegd in de Raamovereenkomst. Bij de beoordeling van het subgunningscriterium 'prijs' zal de Deelnemer op basis van de aangeboden tarieven bepalen wat de totale waarde is van de aangevraagde Diensten over een periode van drie jaar (de lengte van een Nadere Overeenkomst). Het totaalbedrag dat uit deze berekening komt wordt gebruikt om de rangorde binnen het subgunningscriterium 'prijs' te bepalen. Hiervoor wordt de volgende formule gebruikt:

$$score\ prijs = \left(2 - \frac{P(A)}{P(L)} \right) * 10$$

Waarbij:

$P(A)$ = het totaalbedrag van de te beoordelen aanbidding.

$P(L)$ = het laagste totaalbedrag van alle geldige aanbiedingen.

Voorbeeld:

Opdrachtnemer A heeft een aanbidding gedaan met een totaalwaarde van 120.

Het laagste totaalbedrag heeft een totaalwaarde van 100.

De score op het subgunningscriterium 'prijs' voor Opdrachtnemer A is:

$$\left(2 - \frac{120}{100}\right) * 10 = 8$$

2.3 Score subgunningscriterium 'kwaliteit'

In de Conformiteitlijst is een aantal wensen uitgevraagd. De Opdrachtnemers hebben tijdens de Inschrijving op de aanbesteding de mogelijkheid gehad zich niet te conformeren aan de wensen, waarmee zij hebben aangegeven de betreffende functionaliteit niet te gaan leveren. Als gevolg van dit niet leveren van bepaalde functionaliteit is een lagere score op het gunningscriterium 'kwaliteit' gehaald.

Hetzelfde mechanisme is van toepassing bij de gunning van een Nadere Overeenkomst. De Opdrachtnemers scoren, net als bij de gunning van de Raamovereenkomst, het aantal punten dat bij iedere wens staat aangegeven als zij zich hebben geconformeerd aan de wens en daarmee hebben verklaard de betreffende functionaliteit te leveren. De score op het subgunningscriterium 'kwaliteit' wordt verkregen door eerst alle behaalde puntenscores op de wensen op te tellen en dit te delen door de puntenscore die wordt behaald als de Opdrachtnemer zich aan alle wensen zou hebben geconformeerd (de hoogste maximale puntenscore). Het hierdoor verkregen getal wordt met 10 vermenigvuldigd waarmee de eindscore op het subgunningscriterium tot stand komt. In formulevorm ziet dat er als volgt uit:

$$score\ kwaliteit = \frac{\text{som van door Opdrachtnemer behaalde puntenscores}}{\text{maximaal haalbare puntenscore}} * 10$$

Voorbeeld:

Er zijn drie wensen met de volgende bijbehorende scores als de Opdrachtnemer zich aan de wensen heeft geconformeerd:

Wens1: 200 punten

Wens2: 500 punten

Wens3: 100 punten

Opdrachtnemer A heeft alleen Wens1 als conform ("C") opgegeven en scoort daarmee 200 punten. De score op het subgunningscriterium 'kwaliteit' voor Opdrachtnemer A is:

$$\frac{200}{800} * 10 = 2,5$$

Speciale aandacht wordt gevraagd voor wens 7.1.1 waarmee preferente netwerktoegang kan worden verkregen. Voor een aantal Deelnemers is het verkrijgen van deze functionaliteit van essentieel belang voor de bedrijfsvoering. Deze Deelnemers zullen daarom alleen een Nadere Overeenkomst kunnen aangaan met een Opdrachtnemer die deze functionaliteit levert. Dit heeft tot gevolg dat deze Deelnemers in hun offerteaanvraag kunnen aangeven dat de levering van de preferente netwerktoegang een minimumeis (of knock-out eis) is. Dit betekent dat een Opdrachtnemer die deze functionaliteit niet levert niet slechts een lagere score haalt op het subgunningscriterium 'kwaliteit', maar wordt uitgesloten van verdere beoordeling van de aanbieding in deze minicompetitie. Deze Opdrachtnemer komt derhalve niet meer in aanmerking voor gunning van de Nadere Overeenkomst. Ook de Opdrachtnemers die geen preferente netwerktoegang kunnen leveren krijgen alle onder de Raamovereenkomst uitgebrachte offerteaanvragen toegestuurd, maar zijn vrijgesteld van de verplichting om een offerte in te dienen als preferente netwerktoegang in de offerteaanvraag is geëist.

2.4 Vaststelling economisch meest voordelige aanbieding

De totaalscore van een aanbieding komt tot stand door de behaalde scores van de subgunningscriteria te vermenigvuldigen met de bijbehorende wegingspercentages en de uitkomsten hiervan bij elkaar op te tellen. In formulevorm ziet dat er als volgt uit:

$$\text{totaalscore aanbieding} = (\text{score beschikbaarheid} * \text{weging beschikbaarheid}) + (\text{score prijs} * \text{weging prijs}) + (\text{score kwaliteit} * \text{weging kwaliteit})$$

De aanbieding die op deze wijze de hoogste totaalscore haalt is de economisch meest voordelige aanbieding. De Opdrachtnemer die deze aanbieding heeft gedaan is winnaar van de minicompetitie en krijgt de Nadere Overeenkomst gegund.

Voorbeeld:

Opdrachtnemer A heeft op de subgunningscriteria de volgende scores gehaald:

- Subgunningscriterium beschikbaarheid: 7,2
- Subgunningscriterium prijs: 8
- Subgunningscriterium kwaliteit: 2,5

Gegeven de eerder genoemde weging van de subgunningcriteria wordt de totaalscore van de aanbieding:

$$\text{totaalscore aanbieding} = (7,2 * 45\%) + (8 * 45\%) + (2,5 * 10\%) = 7,09$$

3 Speciale Diensten in minicompetities

Deelnemers hebben de mogelijkheid om in de offerteaanvraag voor een Nadere Overeenkomst naast de Standaard Diensten ook Speciale Diensten uit te vragen. Om te borgen dat alle Opdrachtnemers in de gelegenheid zijn een aanbieding uit te brengen is het in dit stadium echter alleen mogelijk om de Speciale Diensten indoor dekking en/of verhoogde beschikbaarheid voor vast/mobiel koppelingen en APN-koppelingen uit te vragen.

Een regelmatig voorkomende Speciale Dienst die tijdens minicompetities zal worden uitgevraagd betreft indoor dekkingsinstallaties. Een complexiteit die zich hierbij voordoet is dat vooraf niet ingeschat kan worden welke Opdrachtnemers voor de realisatie van in pandige dekking een indoor dekkingsinstallatie nodig hebben en, in geval een indoor dekkingsinstallatie nodig is, welke apparatuur waar geplaatst dient te worden. Daarnaast kan het ook zo zijn dat in een kantoor reeds een indoor dekkingsinstallatie aanwezig is die door de Opdrachtnemer kan worden overgenomen van de huidige beheerder. Om een goede aanbieding uit te kunnen brengen worden Opdrachtnemers daarom tijdens minicompetities in de gelegenheid gesteld schouwingen uit te voeren in de panden waar om indoor dekking is gevraagd. Het uitvoeren van een schouwing en het verwerken van de resultaten tot een passende aanbieding vergt tijd en kost geld. Mede gegeven de kans dat een Opdrachtnemer de Nadere Overeenkomst niet krijgt gegund, acht de Aanbestedende Dienst het niet redelijk als Deelnemers zonder goede gronden panden ter schouwing aanbiedt. Bovendien staat het de Deelnemers ook vrij om na gunning van de Nadere Overeenkomst alsnog geen gebruik te maken van (delen van) de aanbieding als aanschaf bijvoorbeeld niet binnen het beschikbare budget past. Om deze reden is besloten om het uitvragen van indoor dekkingsinstallaties tijdens minicompetities te beperken tot de kantoorpanden waar nu al een bestaande indoor dekkingsinstallatie (of een indoor dekkingsoplossing als in pandige beschikbaarheid op een andere wijze is gerealiseerd) beschikbaar is, aangevuld met één nieuw aan te wijzen kantoorpand. De achterliggende gedachte hierbij is dat hiermee in ieder geval indoor dekking blijft bestaan of wordt gerealiseerd voor kantoorpanden waar in het verleden al sprake is geweest van dekkingsproblematiek. De mogelijkheid één nieuw kantoorpand aan te wijzen biedt de mogelijkheid één extra locatie mee te nemen waar een goede indoor dekking van belang wordt geacht.

Tijdens de minicompetitie wordt gevraagd een prijsopgave te doen voor de realisatie van de gevraagde indoor dekking. Deze prijs wordt opgeteld bij de prijs van de andere uitgevraagde standaard Diensten. Hierdoor wordt het in paragraaf 2.2 genoemde totaalbedrag van de aanbieding verkregen op basis waarvan het subgunningscriterium 'Prijs' wordt berekend.

4 Gunning Nadere Overeenkomst zonder minicompentie

In hoofdstuk 2 is beschreven hoe onder normale omstandigheden de gunning van een Nadere Overeenkomst tot stand komt. In een beperkt aantal gevallen is het echter ook mogelijk dat een Nadere Overeenkomst direct wordt gegund aan een Opdrachtnemer zonder minicompentie. Het gaat hierbij om situaties waarbij de Opdrachtnemer die de Nadere Overeenkomst gegund krijgt als enige de gevraagde dienst kan leveren, of als het houden van minicompenties een onevenredig grote inspanning voor alle Partijen tot gevolg heeft. De Aanbestedende Dienst onderkent bij de publicatie twee concrete situaties waar gunning zonder minicompentie mogelijk is. Als gedurende de werking van de Raamovereenkomst mocht blijken dat ook andere situaties een gunning zonder minicompentie noodzakelijk of zinvol maakt, dan zal vooraf met alle Opdrachtnemers hierover worden overlegd en om een akkoord worden gevraagd. De twee initieel van kracht zijnde situaties zijn:

1. Nadere Overeenkomsten van het CBO voor doorlevering van SIM-kaarten

Conform elders in de Raamovereenkomst vastgelegde afspraken kan een Deelnemer in voorkomende gevallen SIM-kaarten afnemen bij een andere Opdrachtnemer dan de Opdrachtnemer waarmee de Nadere Overeenkomst is gesloten. Deze situatie doet zich voor als de eigen Opdrachtnemer op een locatie niet in staat is mobiele beschikbaarheid te bieden waar een andere Opdrachtnemer dit wel kan. De verwachting vooraf is dat deze situatie slechts beperkt zal voorkomen en met name bij Machine-to-Machine toepassingen. Het CBO vervult een toetsende rol of afname bij een andere Opdrachtnemer passend is en zal bovendien bij de betreffende Deelnemer aangeven welke andere Opdrachtnemer op de betreffende locatie (de beste) dekking heeft. In het verlengde van deze rol overweegt het CBO om vervolgens zelf de SIM-kaarten te bestellen en door te leveren aan de Deelnemer, onder meer om het aantal bestellers van de hier bedoelde SIM-kaarten voor de Opdrachtnemers te beperken. Ter ondersteuning van deze systematiek zal het CBO daarom met iedere Opdrachtnemer rechtstreeks een Nadere Overeenkomst afsluiten bedoeld voor de bestelling en doorlevering van de hiervoor beschreven SIM-kaarten. Via deze zelfde Nadere Overeenkomst is het tevens mogelijk de door de Opdrachtnemer aangeboden oplossing voor inhouse zonedekking te bestellen en door te leveren.

2. Nadere Overeenkomst voor het aansluiten op een indoor dekkingsinstallatie

Deelnemers kunnen er voor kiezen om alle Opdrachtnemers uit de Raamovereenkomst te laten aansluiten op een in gebruik zijnde indoor dekkingsinstallatie. De Opdrachtnemer waarmee de primaire Nadere Overeenkomst is gesloten zal deze indoor dekkingsinstallatie in beheer hebben. Met de andere Opdrachtnemers kan direct een Nadere Overeenkomst worden gesloten voor de levering van de producten en diensten die nodig zijn om ook indoor beschikbaarheid van de mobiele netwerken van deze andere Opdrachtnemers te realiseren. Het aansluiten op bestaande, niet in eigen beheer zijnde indoor dekkingsinstallaties is een Speciale Dienst. Voorafgaand aan het sluiten van de Nadere Overeenkomst zal de Opdrachtnemer derhalve een offerte uitbrengen die, zoals alle uitgebracht offertes, gebaseerd dient te zijn op de kostprijs van de dienstverlening aangevuld met het toeslagpercentage op de inkoop voor Speciale Diensten zoals dat is opgenomen in de Tarieflijst.