

## Inhoudsopgave studiemateriaal

Opleiding:	NEVI 1
Onderdeel:	Module K22, Europees aanbesteden - gevorderd
Versie:	1

Algemene inleiding  
Inhoudsopgave  
Index

### Deel 1 Ontwikkelingen

Inleiding deel 1

- 1 Artikel: Groenboek - modernisering EU-aanbestedingsregels
- 1.1 Evaluatie Groenboek Evaluatie Europese Aanbestedingsrichtlijnen
  
- 2 Artikel: Handleiding sociale voorwaarden duurzaam inkopen
- 2.1 Leeswijzer
- 2.2 Introductie: aan de slag met sociale voorwaarden
- 2.3 Stap 1: voorbereiden
- 2.4 Stap 2: Specificeren
- 2.5 Stap 3: Selecteren
- 2.6 Stap 4: Contracteren
- 2.7 Stap 5: Bewaken
- 2.8 Stap 6: Nazorg
  
- 3 Artikel: Sociale voorwaarden duurzaam inkopen - juridische toelichting
- 3.1 Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden
- 3.2 Proportionaliteit
  
- 4 Artikel: Advies duurzaam inkopen
- 4.1 Algemene reactie
- 4.2 Advies
- 4.3 De inhoud van de voorstellen
- 4.4 Overige aspecten die ik onder uw aandacht wil brengen
- 4.5 Samenvatting
  
- 5 Artikel: Code Verantwoordelijk Marktgedrag in de schoonmaak- en glazenwasserbranche
- 5.1 Preambule
- 5.2 Inleiding
- 5.3 De Code

## Deel 2 Aanbestedingsplan

### Inleiding deel 2

- 6 Artikel: Voorbeeld plan van aanpak gemeente Rotterdam (deel 1)
  - 6.1 Versiebeheer document
  - 6.2 Aanleiding voor het project & huidige situatie
  - 6.3 Omschrijving aan te besteden dienstverlening
  - 6.4 Deelnemende dienst(en)
  - 6.5 Doelstelling
  - 6.6 Nevendoelstelling(en)
  
- 7 Artikel: Waardebepaling van overheidsopdrachten - met speciale aandacht voor splitsen van opdrachten, homogeniteit en looptijd
  - 7.1 Inleiding
  - 7.2 Zorgvuldige maar realistische raming
  - 7.3 Splitsen van opdrachten
  - 7.4 Vrijwillig samenvoegen van opdrachten
  - 7.5 Samenloop van opdrachten voor werken, leveringen en diensten
  - 7.6 Percelenregeling
  - 7.7 Praktische invulling
  
- 8 Artikel: samenvatting sourcingmethodologie
  - 8.1 Deel 1: plan van aanpak

## Deel 3 Tenderboard

### Inleiding deel 3

- 9 Artikel: Handleiding publiek-private samenwerking
  - 9.1 Definitie PPS
  - 9.2 Publieke huis op orde
  
- 10 Artikel: Opzet project en team bij de concurrentiegerichte dialoog
  - 10.1 Eerste opzet project
  
- 11 Artikel: Voorbeeld stakeholderanalyse

## Deel 4 Aanbestedingsstrategie

### Inleiding deel 4

- 12 Artikel: Marktconsultatie PIANOo
  - 12.1 Doel marktconsultatie
  - 12.2 Randvoorwaarden marktconsultatie
  - 12.3 Marktconsultatie versus marktverkenning
  
- 13 Artikel: Aanbestedingsstrategie bij de concurrentiegerichte dialoog
  - 13.1 Aanbestedingsstrategie
  - 13.2 Outputspecificatie
  - 13.3 Marktconsultatie
  - 13.4 De vooraankondiging en voorlichtingsbijeenkomst
  - 13.5 Opstellen selectie- en gunningscriteria
  - 13.6 De planning
  - 13.7 De aanbestedingsleidraad

- 13.8 Rechtsbescherming
- 13.9 Aanbestedingsprotocol
- 13.10 Beperking transactiekosten
- 13.11 Ter beschikking te stellen gegevens
  
- 14 Artikel: Checklist marktkennis
  
- 15 Artikel: Aanbesteding in micropercelen: een handleiding voor inkopers
- 15.1 Extra mogelijkheden door micropercelen
- 15.2 Een innovatieve manier van aanbesteden met veel mogelijke voordelen
- 15.3 De toepasbaarheid van micropercelen
- 15.4 Het proces van aanbesteden in micropercelen toegelicht
- 15.5 Technische aspecten van het aanbesteden in micropercelen

## Deel 5 Prestatie-inkoop

Inleiding deel 5

- 16 Artikel: NEVI Nyenrode Inkoopcongres 2010

## Deel 6 Jurisprudentie

- 17 Artikel: Hof Arnhem: Amphia Ziekenhuis
- 17.1 Uitspraak
  
- 18 Artikel: Aanbesteden en de Wob
- 18.1 Inleiding
- 18.2 Wat voor soort wetgeving zijn het Bao en de Wira?
- 18.3 Informatieverstrekking op grond van het Bao en de Wira
- 18.4 Informatieverstrekking op grond van de Wob
- 18.5 De Wob in relatie tot het Bao en de Wira
- 18.6 Jurisprudentie op het gebied van aanbesteden en de Wob
  
- 19 Artikel: Europees aanbesteden: een paar vermijdbare valkuilen

## Deel 7 Aanbestedingstactiek

Inleiding deel 7

- 20 Artikel: Opzet aanbestedingstactiek bij de concurrentiegerichte dialoog
- 20.1 Definitieve inschrijving - inleiding
- 20.2 Beoordeling definitieve inschrijving
- 20.3 Gunningsbesluit en afwijzingen
- 20.4 Aankondiging en proces-verbaal van gunning
- 20.5 Gestanddoening
- 20.6 Voorbereiding realisatie
  
- 21 Artikel: Handleiding opstellen beoordelingscriteria Fase 2, stap 1
- 21.1 Inleiding
- 21.2 Het beoordelingsproces en het opstellen van criteria
- 21.3 Wat zijn uitsluitingsgronden en hoe te toetsen?
- 21.4 Wat zijn selectiecriteria en hoe te toetsen?
- 21.5 Geschiktheid van de leverancier
- 21.6 Wat zijn gunningscriteria en hoe te toetsen?
- 21.7 Case met meerdere vormen van beoordeling

## Deel 8 Beoordelingsmethodieken

### Inleiding deel 8

- 22 Artikel: Hoe gunningscriteria aan elkaar verbinden? Wikken en wegen?
- 22.1 Compensatorische methoden
- 22.2 Niet-compensatorische methoden
- 22.3 Semi-compensatorische methoden
- 22.4 Rekenvoorbeelden
  
- 23 Artikel: Gunnen op waarde; hoe doe je dat?
- 23.1 Gunnen op waarde: hoe doe je dat?
- 23.2 Casus 'Rommelgem', een casus over gunnen op waarde in de GWW

## Deel 9 Feitelijke controle

### Inleiding deel 9

- 24 Artikel: Good procurement practice certificaat
  
- 25 Artikel: Handleiding dossiervormen en opstellen proces-verbaal Fase 3, stap 1
- 25.1 Inleiding
- 25.2 Processen-verbaal
- 25.3 Dossiervorming

## Deel 10 Gunning en afwijzen

### Inleiding deel 10

- 26 Artikel: Handleiding communicatie selectie- en gunningsfase Fase 4, stap 1
- 26.1 Inleiding
- 26.2 Communicatie rond het besluit tot selectie
- 26.3 Communicatie rond het besluit tot gunning
- 26.4 Communicatie met afgewezen leveranciers
- 26.5 Communicatie met de leverancier aan wie wordt gegund
- 26.6 Publicatie van afmelding
  
- 27 Artikel: Openbaarheid van prijzen: discussie PIANOo-desk & relevante literatuur
- 27.1 Samenvatting
- 27.2 Argumenten en standpunten uit de praktijk
- 27.3 Relevante regelgeving
- 27.4 Beroepscode NEVI
- 27.5 Modelbeleid MKB vriendelijk aanbesteden
- 27.6 Relevante uitspraken
- 27.7 Standpunt PIANOo

Evaluatie module K22, Europees aanbesteden - gevorderd