

Aanbesteden • Inkoopadvies • Contractmanagement • Inkoopprofessionals • Marktplaatsen



Training Best Value  
KvK 17 juli 2017

Uniformering Toegangspassen

# Agenda

10:30 uur	Uitleg Best Value
11:30 uur	Oefen-case
15:45 uur	Evaluatie van de dag
16:00 uur	Einde

**BEST  
VALUE**

- Sales
- Project management

## Confucius:

Ik hoor en ik vergeet,

ik zie en ik onthoud,

ik doe en ik begrijp



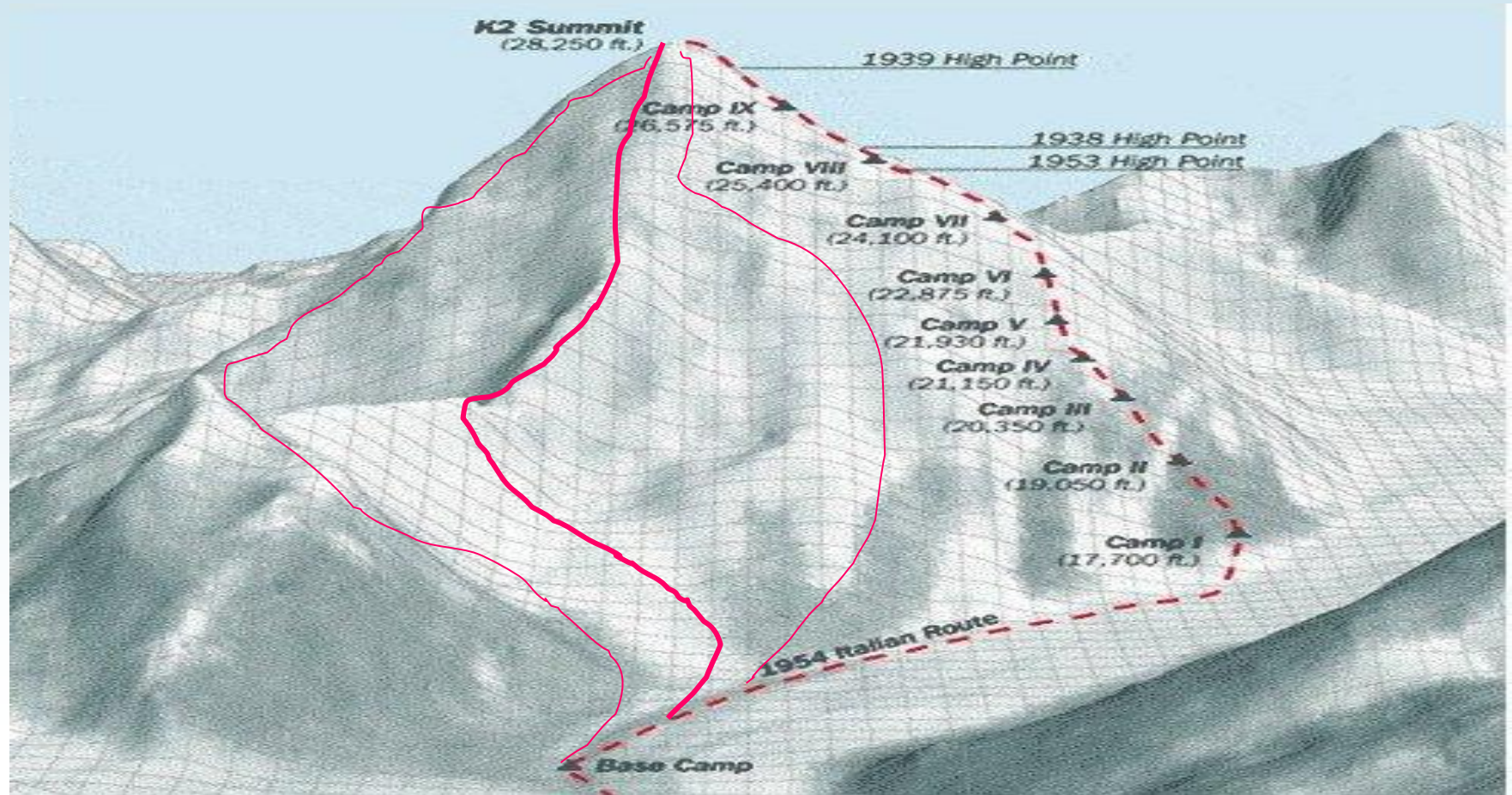


# Waarom Best Value?



- Een aanbieder vinden die boven het maaiveld uitsteekt
- Waardevermeerdering door maximale kennis uit de markt te halen
- Een aanbieder die prestatie kan leveren
- Het identificeren van de beste aanbieder
- De beste aanbieder faciliteren in het uitvoeren van zijn werk als expert

# Beklimming van de berg



# Het gebruik van expertise!

(het beklimmen van een berg...)

## *Scenario A*

- Huur een bergbeklimmer in en:
  - Vertel hem hoe hij de berg moet beklimmen en welke gereedschappen hij moet gebruiken
  - Vertel hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen
  - Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
  - Vertel hem dat het best sneller kan
  - Vertel hem dat het goedkoper kan
  - Huur anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij moet bergbeklimmen

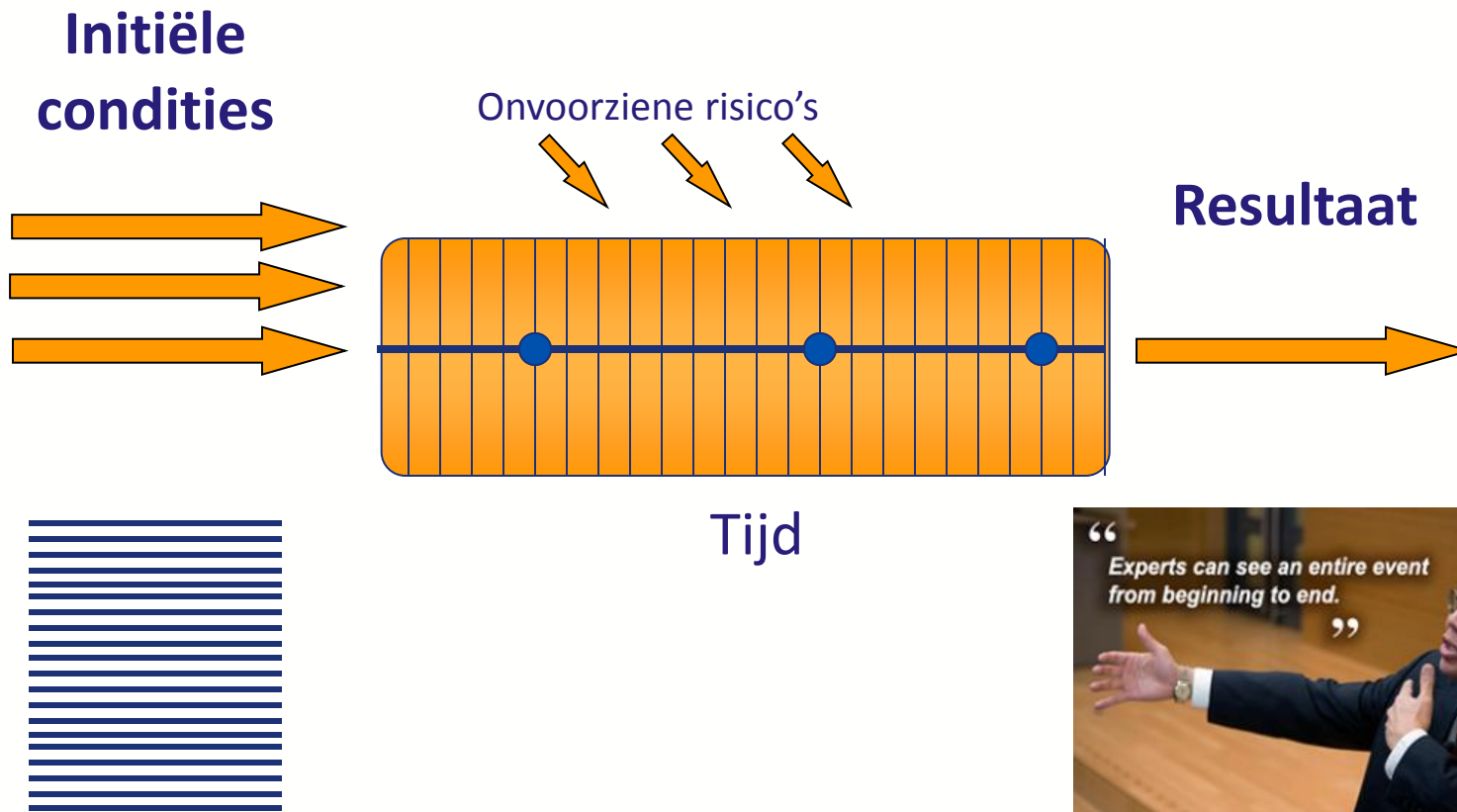
## *Scenario B*

- Huur een zeer ervaren bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden



# Achtergrond /filosofie Best Value

## Het voorspellen van een projectresultaat?



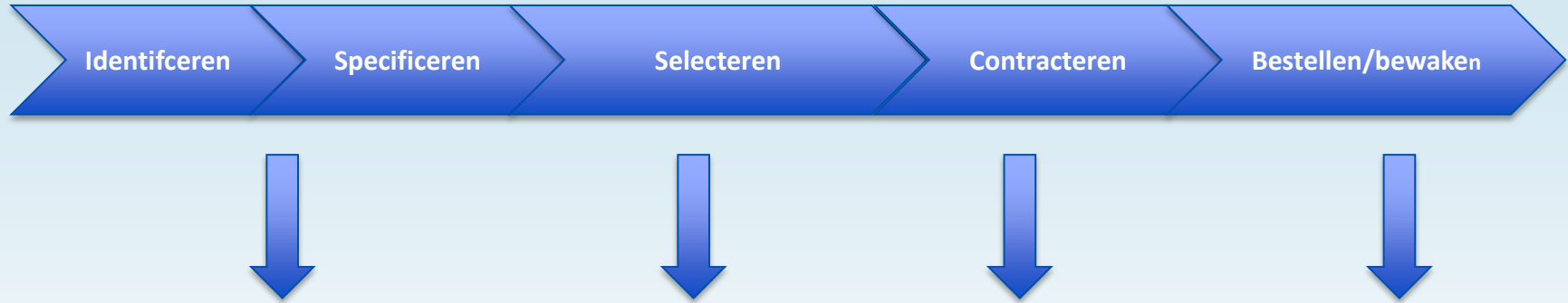
Er is maar één resultaat mogelijk!

# Filosofie Best Value: het voorspellen van een projectresultaat

Kortom:

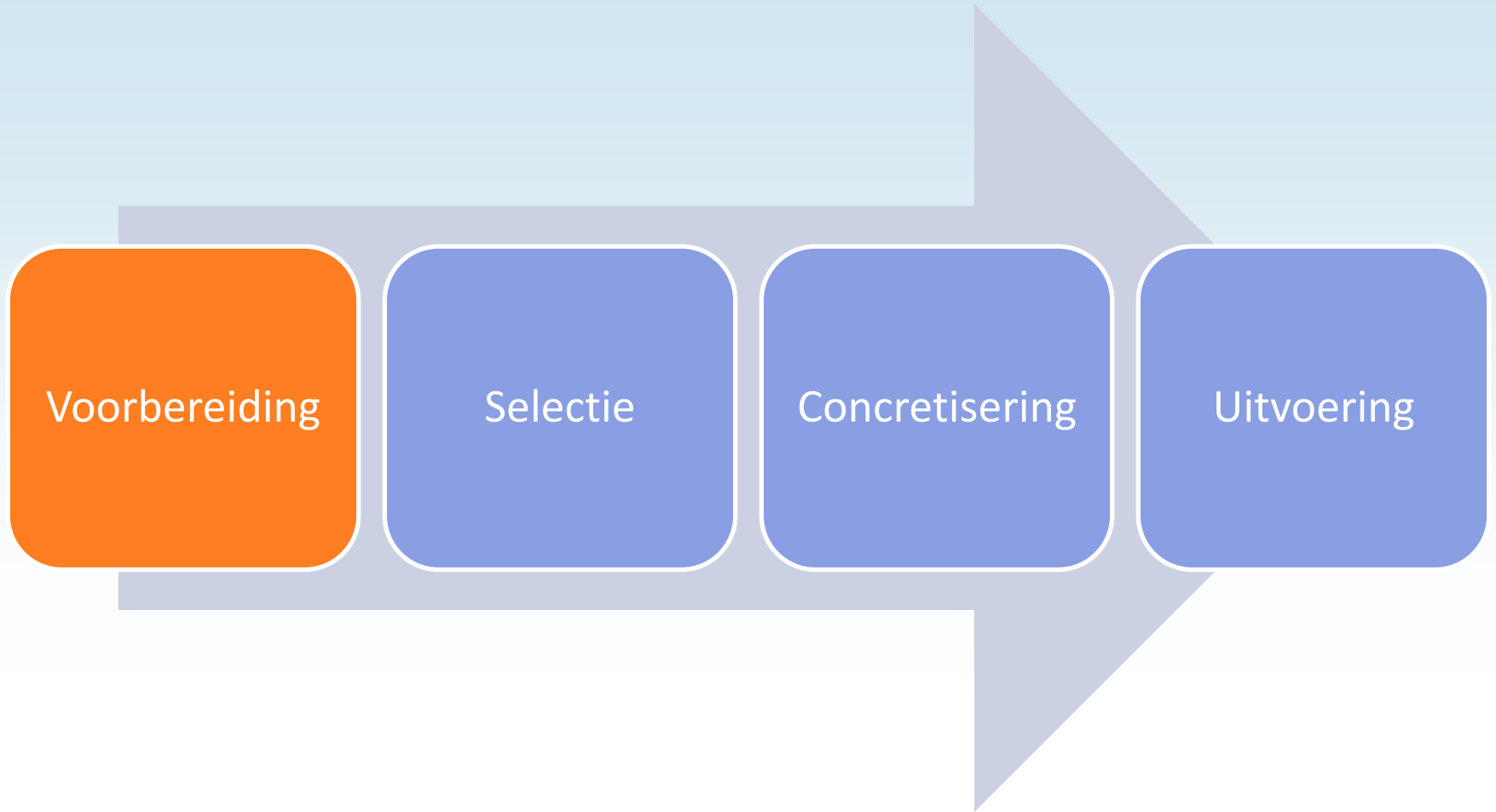
- Erken dat je niet alle informatie hebt / ziet
- Erken dat een expert die informatie wel heeft / wel ziet
- De expert dient de verantwoordelijkheid te krijgen om risico's te managen

# Best Value proces



	1 Vorbereidingsfase	2 Selectiefase			3 Concretiseringsfase	4 Uitvoeringsfase
Best Value proces	- Team opleiden - Functioneel specificeren	Filter: Prestatie onderbouwing Risicodossier Kansendossier	Filter: Interview	Filter: Prijs + beoordeling	Verificatie Toelichting Contract	Sturen op risico's Wekelijkse risico rapportages

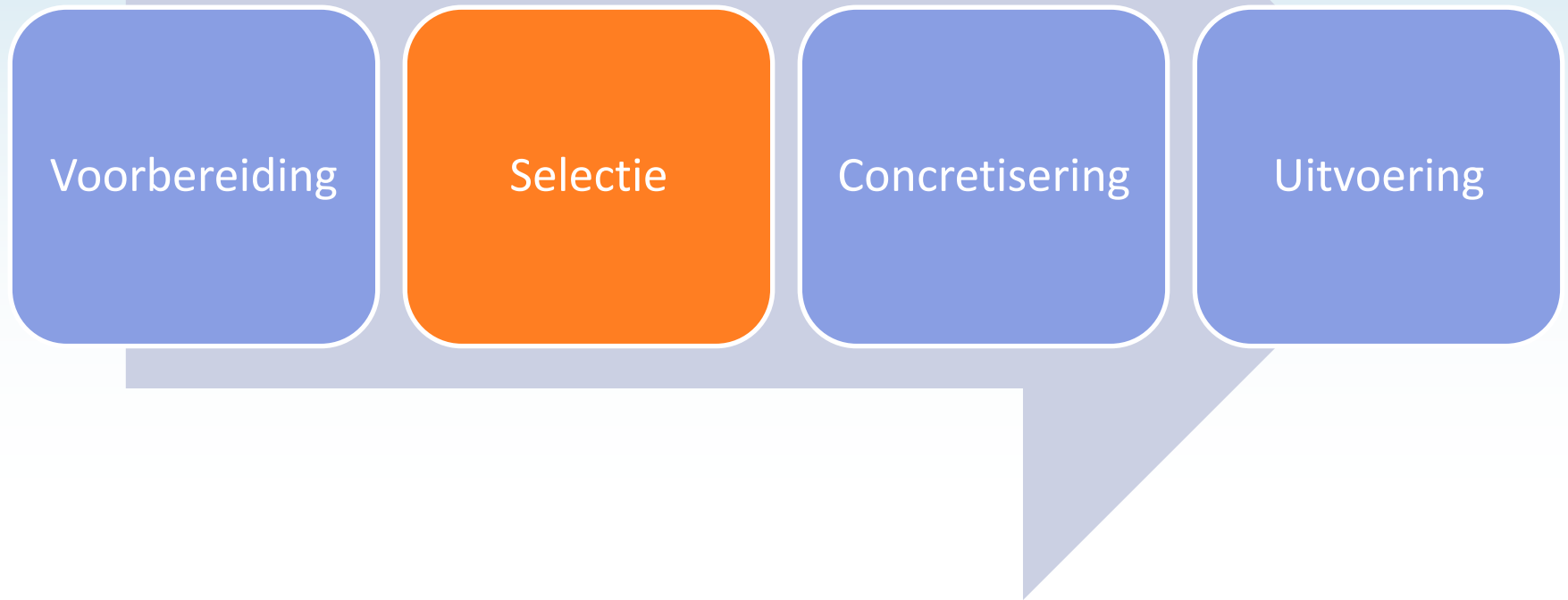
# Fasering van het Best Value proces



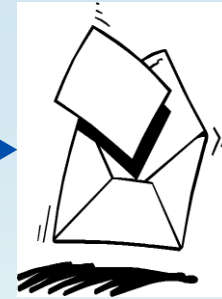
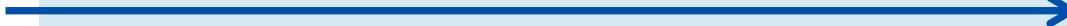
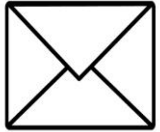
# Plafondbedrag

- Plafondbedrag € xxx.000,- excl. BTW voor de contractperiode van xxx jaar
- Ingediende inschrijvingen waarvan de prijs boven het plafondbedrag uitkomt worden terzijde gelegd en komen niet voor gunning in aanmerking

# Fasering van het Best Value proces



# Selectiefase



Ranking

Openen  
kwaliteits-  
dossiers

Beoordeling  
individueel,  
daarna  
gezamenlijk  
(consensus)

Uitnodiging  
interviews

Interviews

Beoordeling  
obv  
consensus





# Selecteren van de leverancier

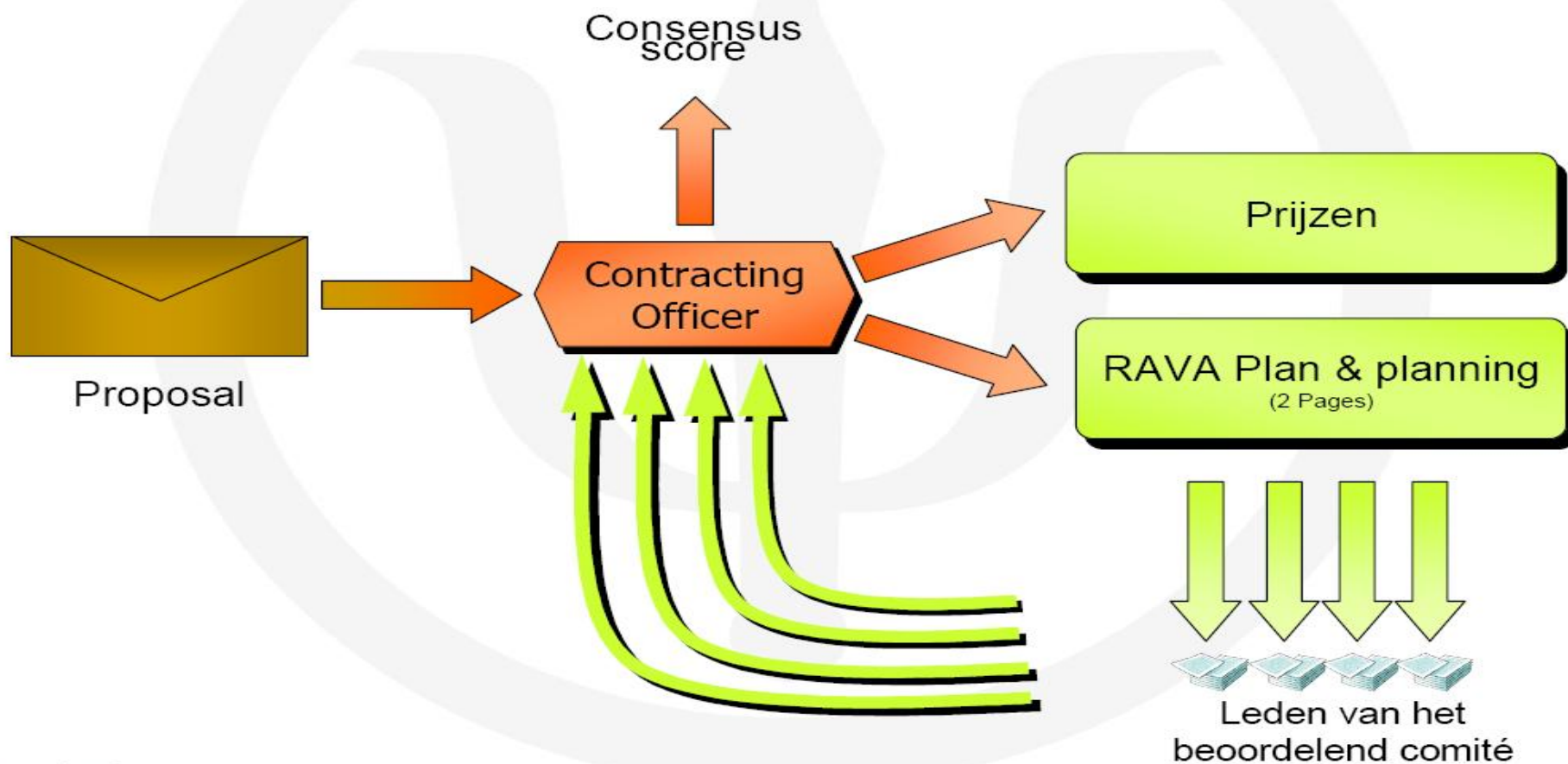


**Fictieve inschrijfsom** = Som targetprijzen -/- fictieve aftreksom

**Inschrijving met laagste fictieve inschrijfsom = EMVI**

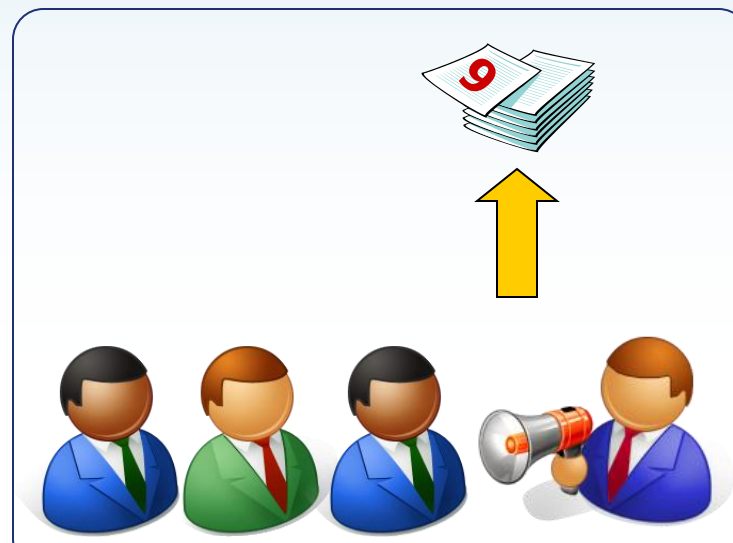
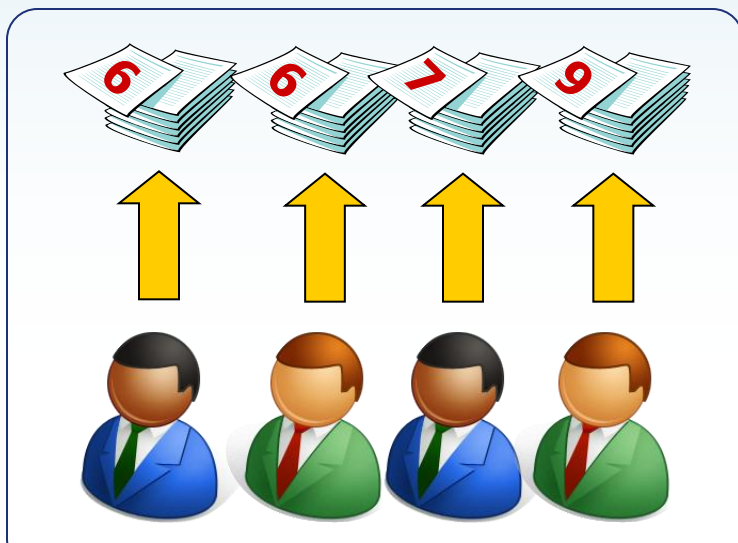


# Het beoordelingsmechanisme



## Selectiefase - beoordelingsproces

- Leden van het aanbestedingsteam beoordelen alleen anonieme Risico- en Kansendossiers en de Prestatie onderbouwing
  - Niet: de ingediende prijzen
- Leden beoordelen de ingediende stukken eerst individueel
- Dan volgt consensus score



# Selectiefase - gunningcriteria

- Selectie van de expert op basis van standaard gunningcriteria:

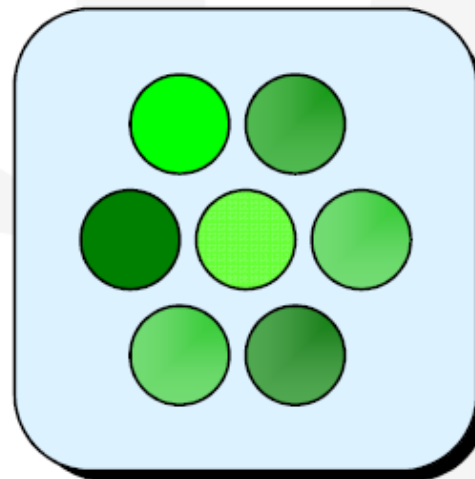
Kwaliteit (75%)	Prestatieonderbouwing	15%
	Risicodossier	20%
	Kansendossier	10%
	Interview sleutelfunctionaris 1	15%
	Interview sleutelfunctionaris 2	15%
Prijs (25%)	Inschrijvingsprijs	25%

# Dominante informatie

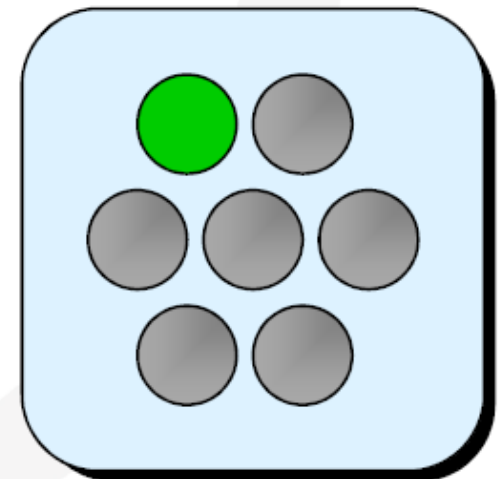
- Minimaliseert de tijd voor beslissingsvorming / beslissingstijd
- Zorgt ervoor dat zelfs “de blinde” het kan zien
- Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

***Vraag: Bij welk scenario, scenario 1 of scenario 2, is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene leverancier te onderscheiden?***

Scenario 1



Scenario 2



- Inschrijver toont aan dat hij in staat is om het project goed uit te voeren
- Inschrijver onderbouwt met dominante performance informatie
- Maximaal 2 A4-tjes
- Gaat om het 'waarom', niet om het 'hoe'. Het 'hoe' wordt pas uitgewerkt in de concretiseringsfase.

## Dominante informatie:

- Niet betwistbaar
- Verifieerbaar
- Accuraat
- Metingen in termen van getallen percentages, of tijd
- Vertaling naar huidige project

# Voorbeeld prestatieonderbouwing

**PROJECTDOELSTELLING:** Zo laag mogelijke kosten over de gehele levensduur van het gemaal.

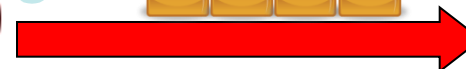
- **AANBIEDER 1:** Door onze oplossing met minder én duurzamere materialen en lager energieverbruik garanderen wij >15% lagere levensduurkosten dan het referentieontwerp, ofwel ca. -2 M € over 30 jaar. Dit ontwerp hebben wij in drie vergelijkbare gemalen eerder toegepast. De levensduurkosten liggen daar na drie jaar meer dan 20% lager dan de referentie. De klanttevredenheid bij deze projecten was gemiddeld een 8,5.
- **AANBIEDER 2:** Wij inventariseren met de beheerders de besparingsopties en realiseren dan een voor de klant zo goedkoop mogelijke oplossing. Wij hebben dit vaker voor klanten naar tevredenheid zo gedaan.

Ik en zij



Risico's

Wij



Risico's



Binnen de eigen  
invloedsfeer

Buiten de eigen  
invloedsfeer



Binnen de  
eigen  
invloedsfeer

Buiten de eigen  
invloedsfeer

- Risico's van buitenaf (waar inschrijver geen invloed op heeft)
- Op welke wijze worden deze geminimaliseerd
- Risico's prioriteren
- Waarom is iets een risico?
- Wat is de impact van dit risico?
- Beheersmaatregelen
- Maximaal 2 A4-tjes

Bij een ICT project heeft OG bepaald dat hij de testfase zelf wil doen.

<b>Risico</b>	<b>OG heeft geen specialisten beschikbaar als het systeem wordt getest waardoor de testfase uitgesteld moet worden en de opleverdatum in gevaar komt</b>
Beheersmaatregel	De testfase begin in week 23. In die week dient OG specialisten beschikbaar te hebben voor 50 uur. Als de specialisten in week 23 toch niet beschikbaar blijken te zijn, dan heeft inschrijver onafhankelijke specialisten op afroep beschikbaar.
	De organisatie van de beschikbaarheid zit in de prijs van de aanbieder, het daadwerkelijk inzetten van die specialisten niet.

- Een kans beschrijft de wijze waarop de leverancier extra waarde toe kan voegen aan de projectdoelstelling.
- Geen onderdeel van de Inschrijfprijs

Kans	Koppeling commercieel beheer aan dagelijks beheer
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstelling?	Commercieel beheer koppelen aan dagelijks beheer leidt tot hogere parkeeromzet en verhoogde klantvriendelijkheid. De inzet van technische mogelijkheden zoals bijvoorbeeld online betaalsysteem leiden naast verhoogd gebruikersgemak (geen kaartje trekken bij inrit en verzekerd van parkeerplaats) tot extra parkeerinkomsten.
Onderbouwing	Onderzoek heeft aangetoond dat commercieel beheer leidt tot verhoogde parkeeromzet aangezien de tijdsgebonden leegstand optimaal wordt ingezet voor verschillende doelgroepen.
Impact op kosten	De eenmalige kosten bedragen EURO 185.000,- (techniek en commercieel inzet parkeermanager). De verwachte meeropbrengsten bedragen EURO 550.000,- (Netto Contante Waarde o.b.v. 2,5% 15 jaar).

- Doel: nagaan in welke mate de sleutelfunctionarissen het project geheel doorgronden, in staat zijn het project te managen en zich eraan committeren
- De sleutelfunctionarissen moeten het project van begin tot eind overzien en risico's kunnen identificeren
- Uitgangspunt Best Value: de aangeboden Sleutelpersonen zijn doorslaggevend om de uitvoering van de Opdracht tot een succes te maken

# Interviews (2)

- Degene die het project uitvoeren maken het verschil
- Cruciale rollen interviewen
- Interviews zijn separaat van elkaar
- Duur is maximaal één uur
- Het is geen presentatie!

# Interviews



# Beoordelen kwaliteitsdossiers prestatieonderbouwing

Scoren: schaal 2-4-6-8-10

Bijdrage prestatieonderbouwing aan het bereiken van de  
projectdoelstelling:

- “10” uitmuntend
- “8” goed
- “6” voldoende
- “4” onvoldoende
- “2” slecht
- “kick out” er blijkt niet dat de aanbieder in staat is de  
projectdoelstelling te realiseren

# Selectiefase



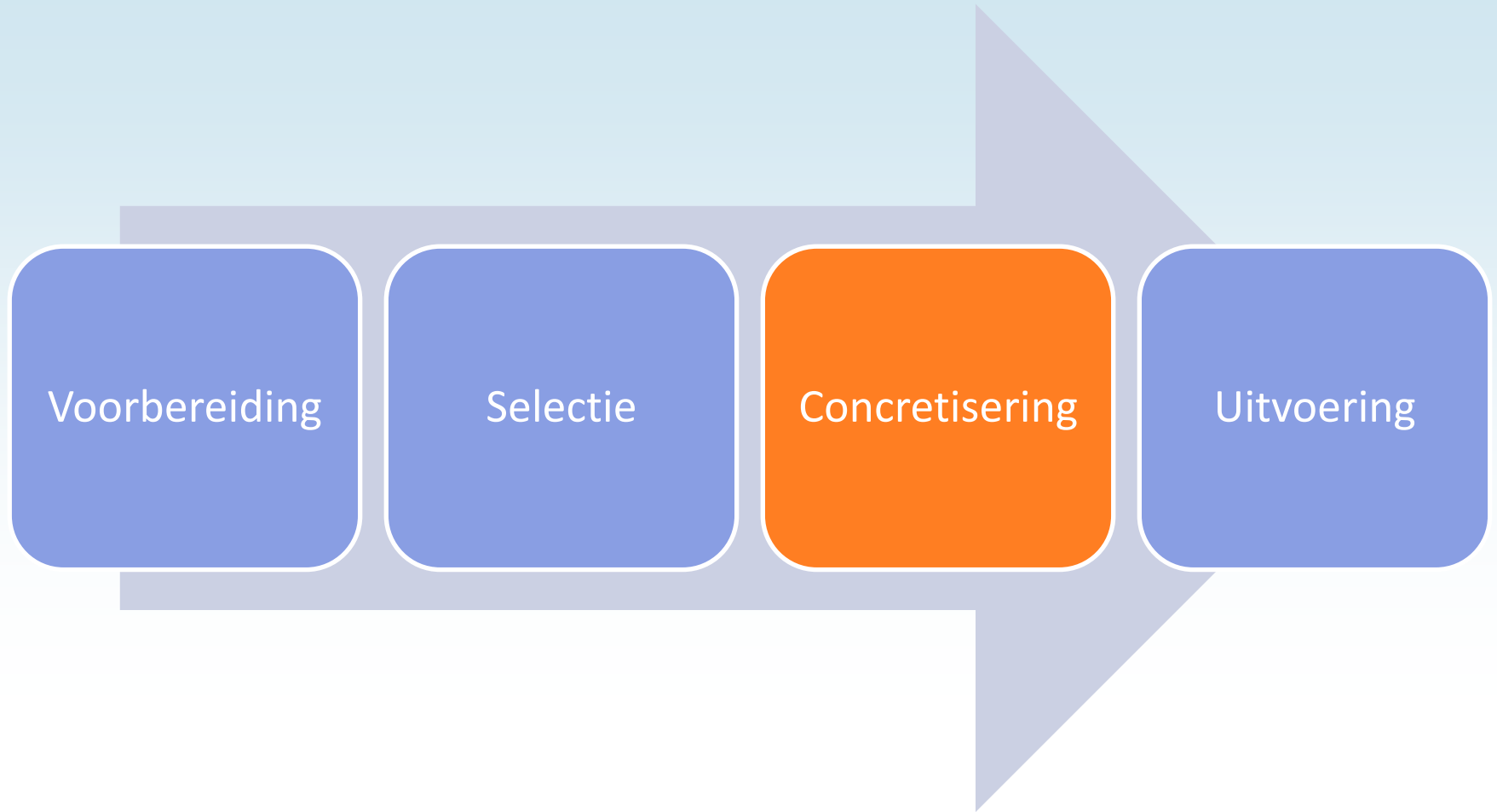
Na het vaststellen van de ranking wordt één partij uitgenodigd voor concretiseringsfase

Open  
kwaliteitsdo

Beoordeling obv  
consensus

Ranking

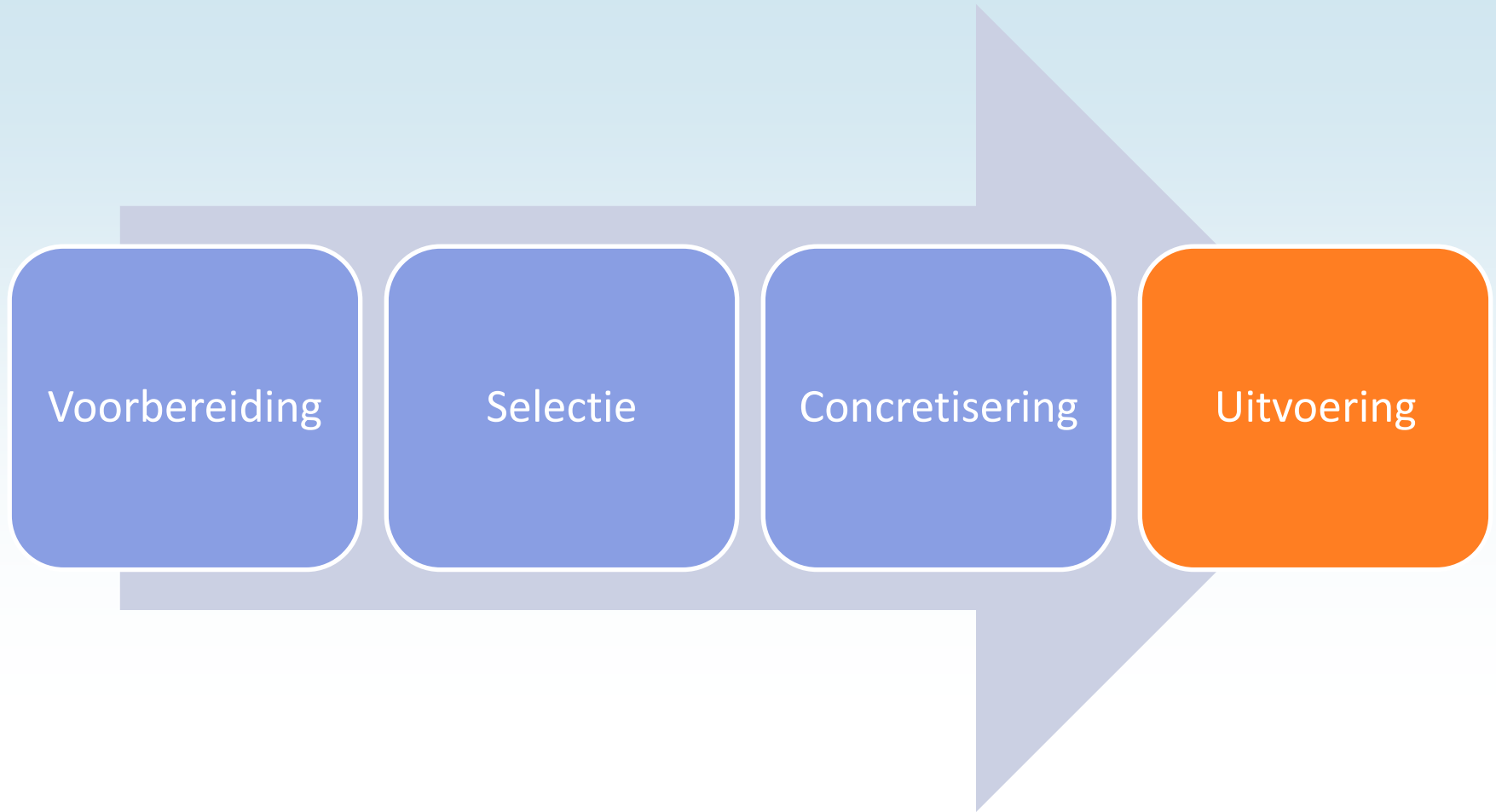
# Fasering van het Best Value proces



# Concretiseringsfase

- Wat zit in de scope en wat niet
- Aannames
- Kansen
- Opstellen risicodossier
- Verwachtingen opdrachtgever
- KPI's
- Er wordt een definitieve gedetailleerde planning opgesteld
- 4-6 weken doorlooptijd
- Verificatie
- Uitwerken detailplan
- Er wordt een format opgesteld voor een wekelijkse rapportage
- Beoogd opdrachtnemer stelt contract op

# Fasering van het Best Value proces



## Opdrachtgever:

- Opdrachtgever heeft het plan in de concretiseringsfase 'gekocht' van Opdrachtnemer

## Opdrachtnemer:

- Opdrachtnemer voert dit plan uit

## Samen:

- Sturen op risico's, het minimaliseren hiervan dient een gezamenlijk belang

# Traditioneel vs. Best Value

## Van

1. Focus op laagste prijs (kwaliteit gaat daarmee omlaag)
2. Inhuren van de goedkoopste
3. OG is de expert
4. OG zegt de ON hoe het moet
5. Minimum eisen
6. Onvoorspelbaar / verrassingen
7. Technische informatie / onduidelijkheid
8. OG beheerst risico's
9. Veel besluitvorming

## Naar

1. Focus op kwaliteit (kosten gaan daarmee omlaag)
2. Inhuren van de beste (dé expert)
3. ON is de expert
4. ON vertelt de OG hoe het moet
5. Doelen / ruimte voor expertise
6. Voorspelbaar / geen verrassingen
7. Prestatie-metingen / transparantie
8. Expert beheerst risico's
9. Weinig besluitvorming
10. Prestatie
11. Objectiviteit

# Vragen?



# Oefencase





# Oefen-case:

- **Snacken vs. dineren**
- **Weinig inlichtingen**
- **Meerdere rollen: ON & OG**
- **Beoordeling van één leverancier**

# Oefen case: Woonhuis

## 1. Teams:

- Salland
- UDOW (Uw droom, ons werk)
- Jansen & Vos
- Connect

## 2. Rollen:

- Trainer: Job
- Contracting officer: Mark

# Informatie-bijeenkomst



**IN DE VERKOOP !!!**

**10 KAVELS**

**VRIJSTAANDE WONINGEN**

**4 KAVELS VOOR**

**TWEE ONDER ÉÉN KAP WONINGEN**



huis + tuin  
bouwkevel













# Start aanbesteding !

1. 5 min. Individueel
2. Bespreking met team
3. Verdeling documenten / taken

**Nog 5 minuten !**

**Inleveren !**

# Beoordelen

1. Eerst individueel
2. Team: consensus !
3. Inleveren
4. Interview voorbereiden
  - Rollen (interviewer / beoordelaars)
  - Interview-vragen

# Interview

1. Ronde 1
2. beoordeling
3. Ronde 2
4. beoordeling

Pre-Award



# Evaluatie



**Bedankt!**

