



Training Best Value
12 juli 2017

MBO Amersfoort

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



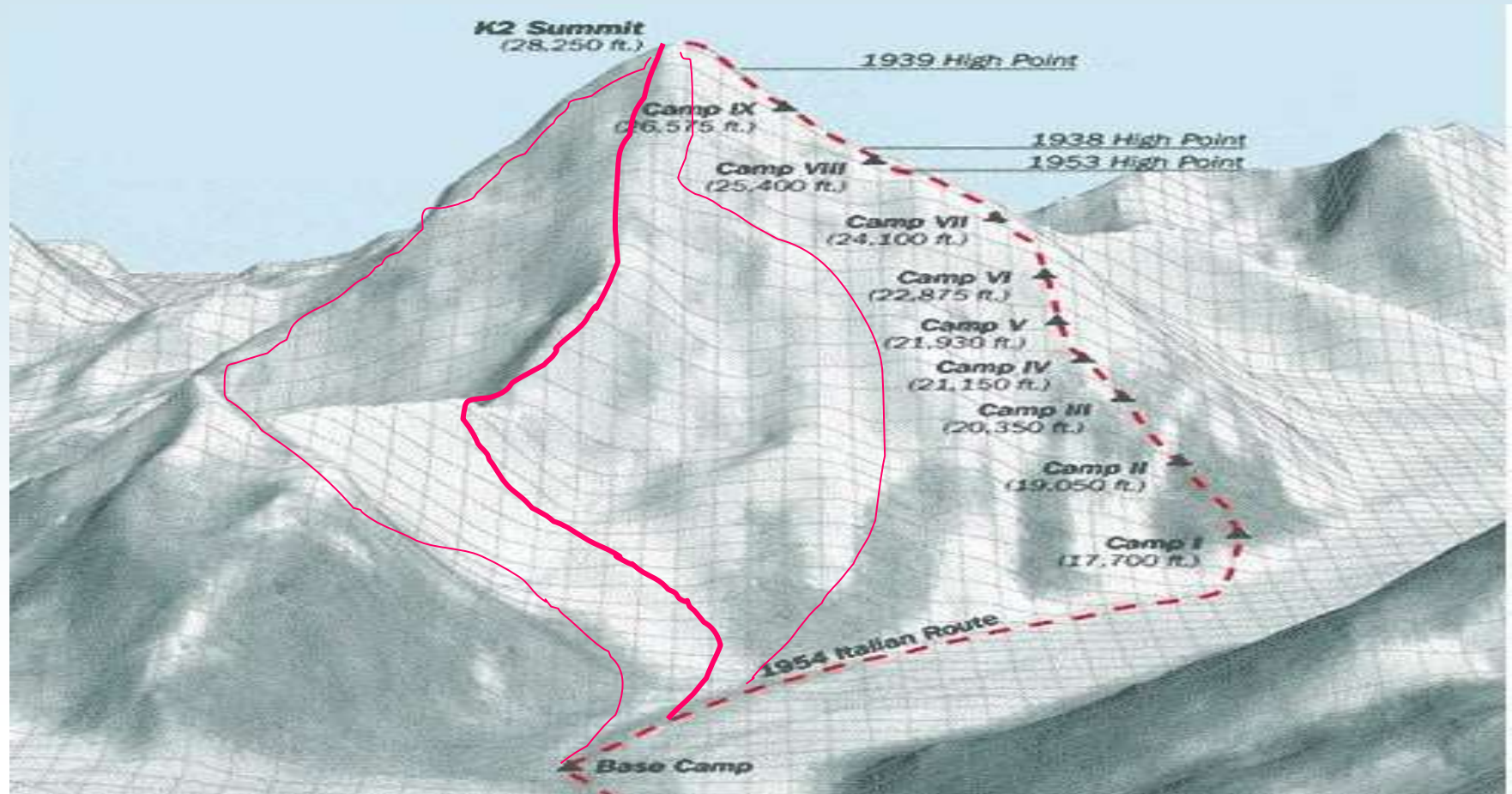


Waarom Best Value?



- 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

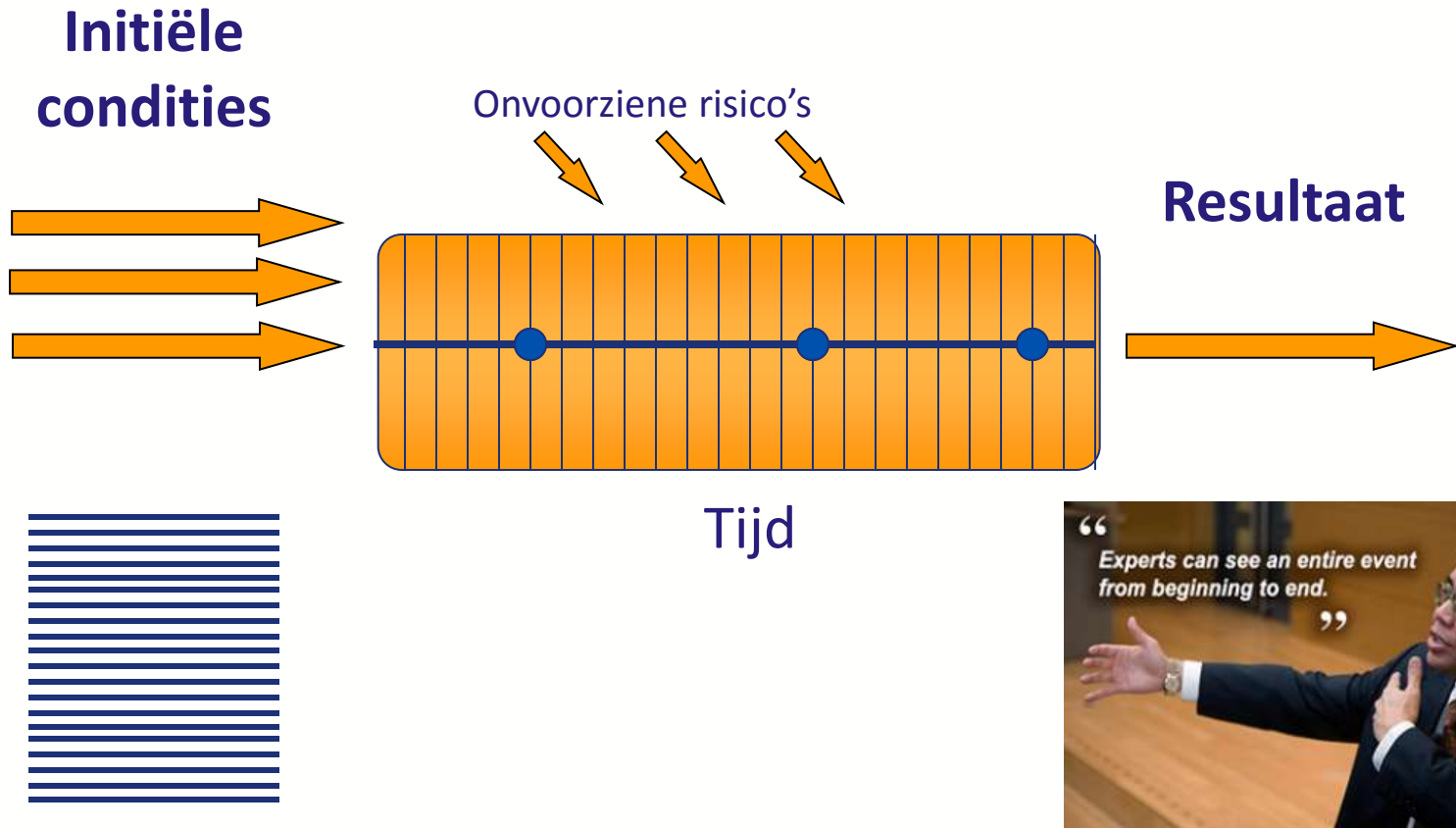
Scenario B

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



Achtergrond /filosofie Best Value

Het voorspellen van een projectresultaat?



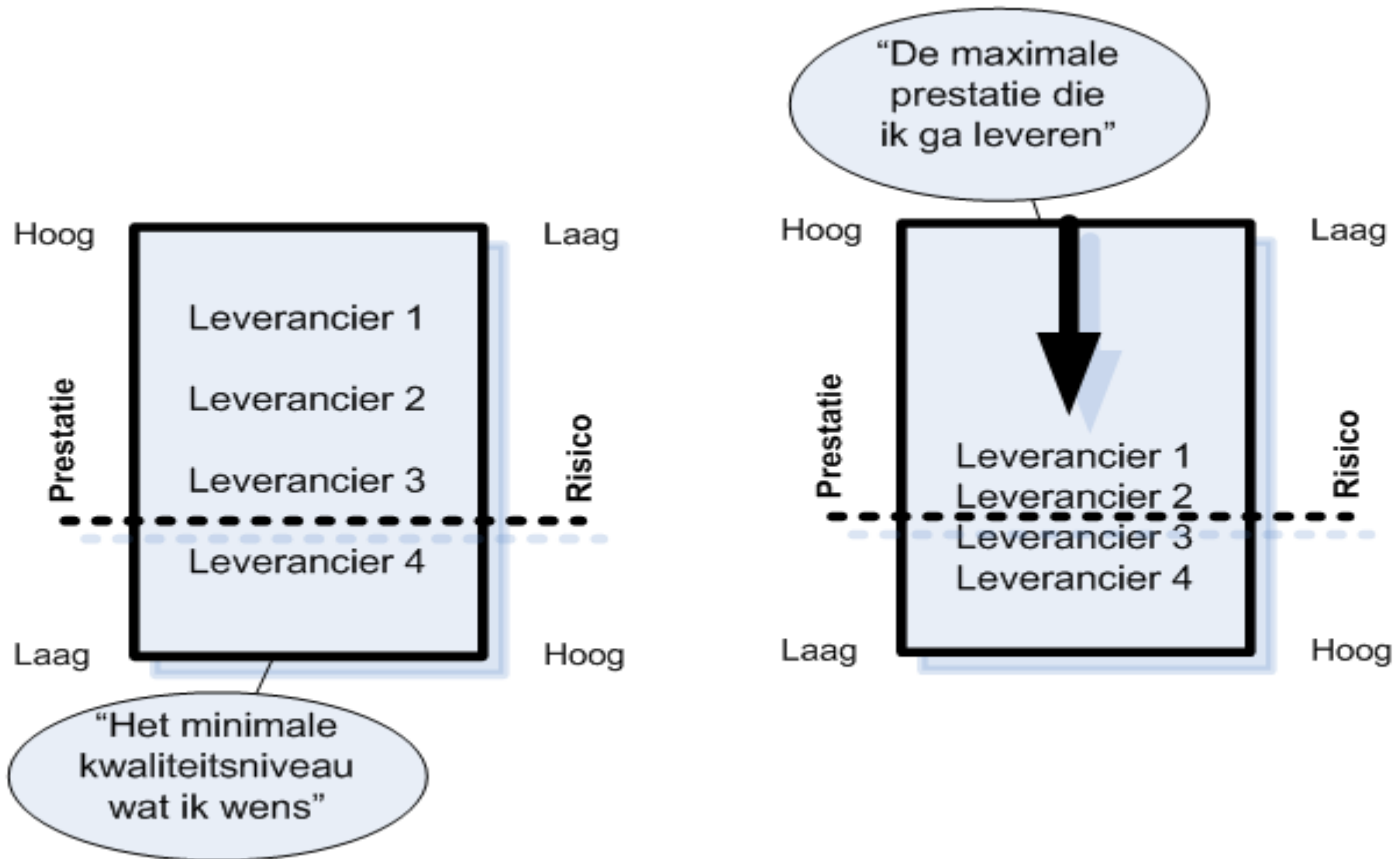
Er is maar één resultaat mogelijk!

Filosofie Best Value: het voorspellen van een projectresultaat

Kortom:

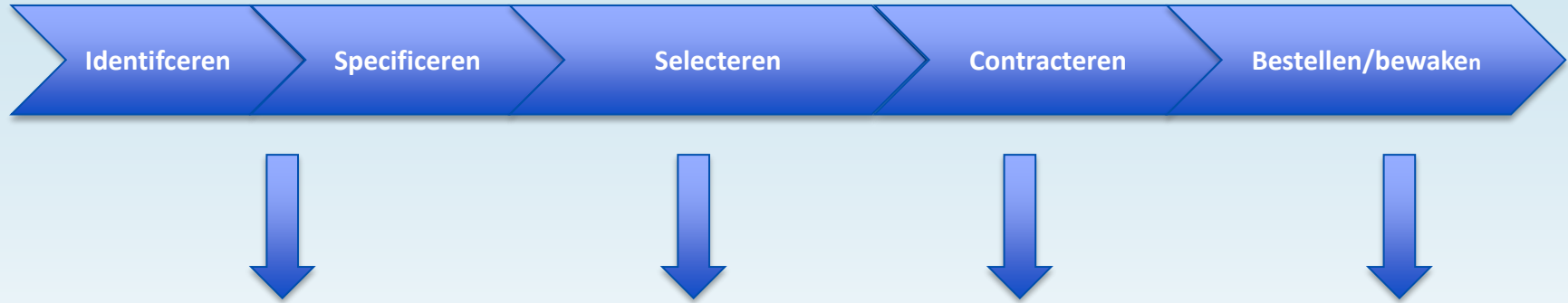
- Erken dat je niet alle informatie hebt / ziet
- Erken dat een expert die informatie wel heeft / wel ziet
- De expert dient de verantwoordelijkheid te krijgen om risico's te managen

Minimumnormen



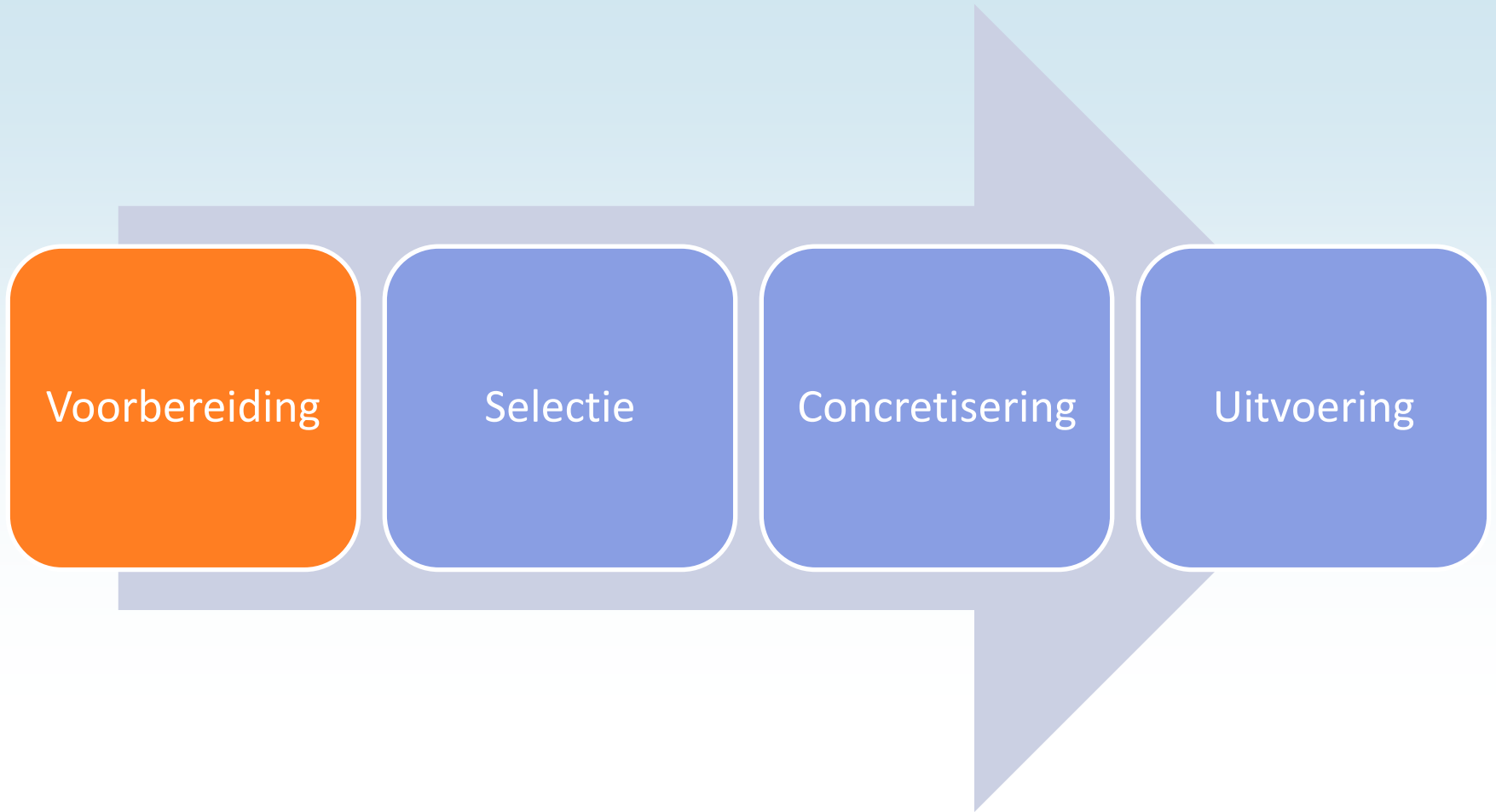
- Non performers krijgen juist de kans....

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

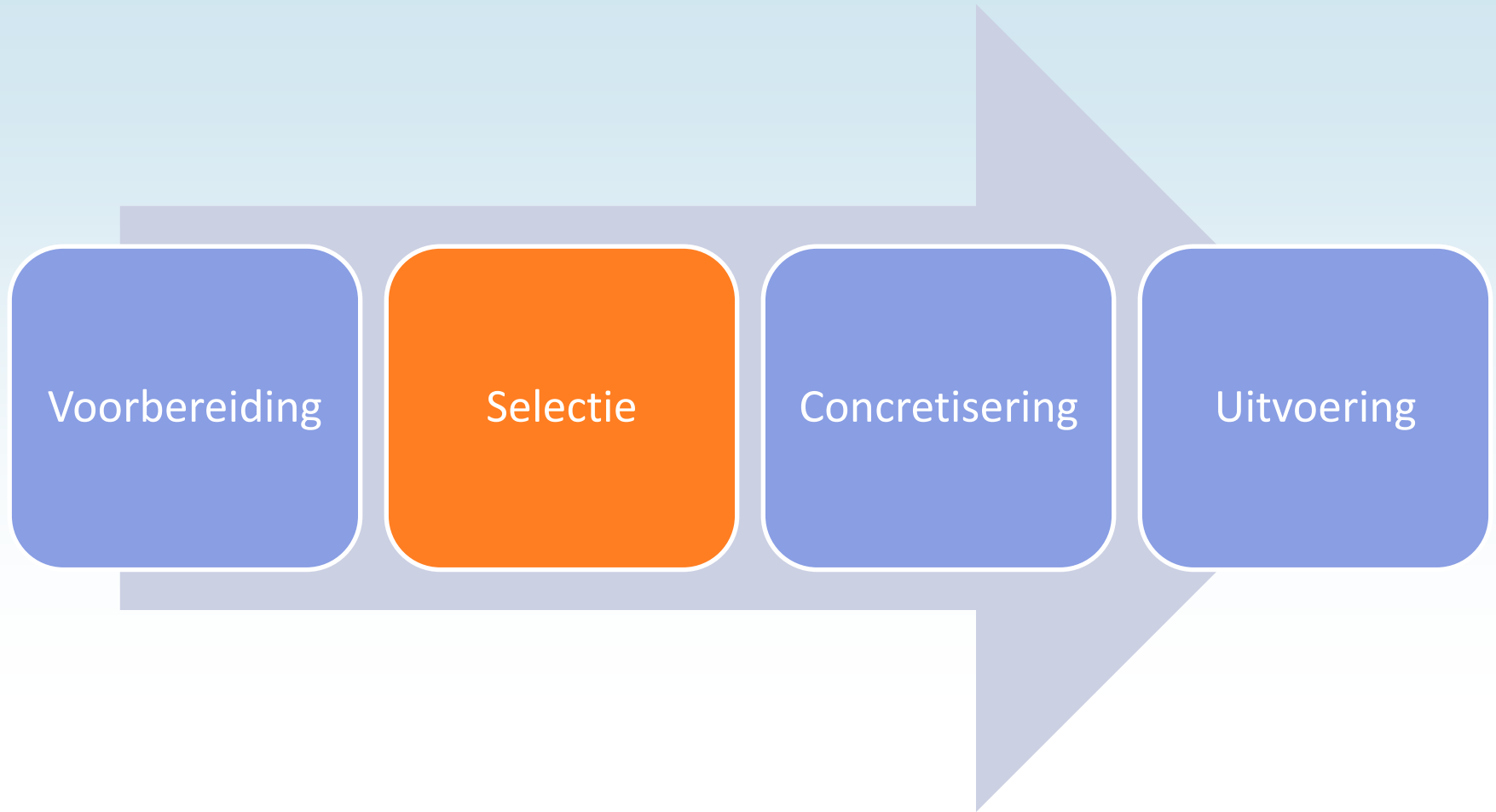
Fasering van het Best Value proces



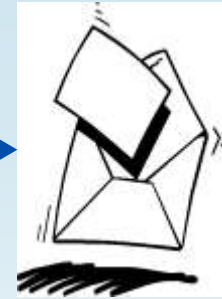
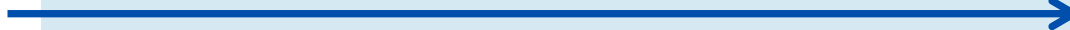
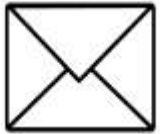
Plafondbedrag

- 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

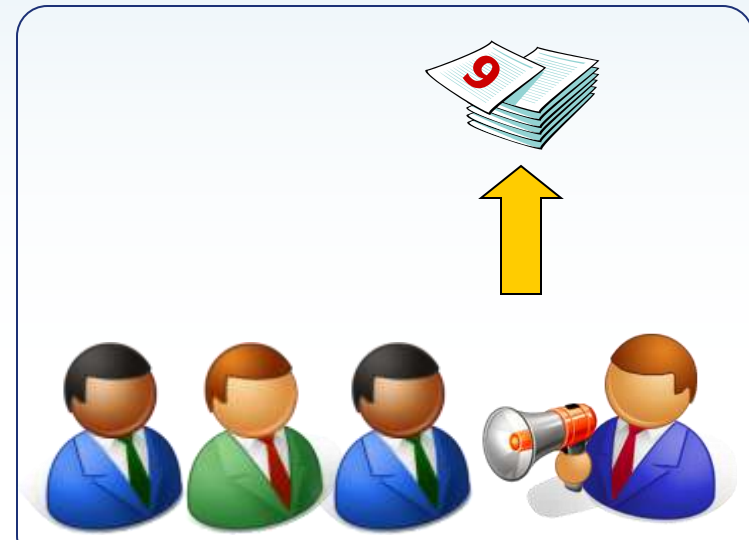
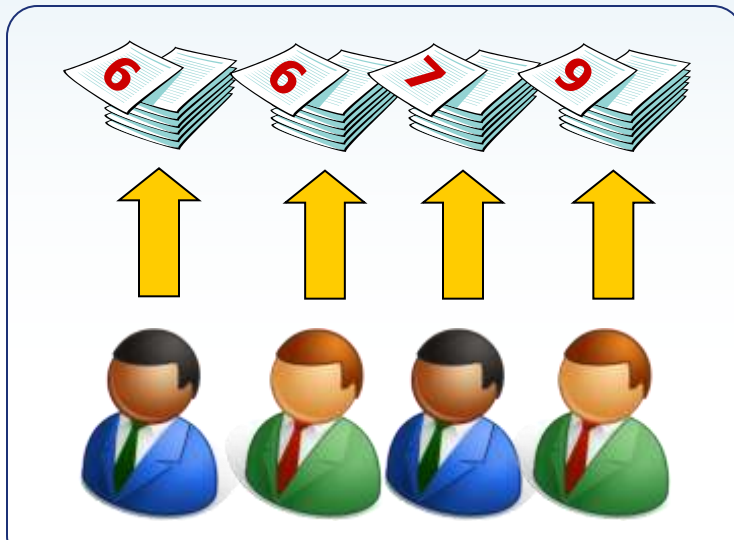
Interviews

Beoordeling
obv
consensus



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%

- 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.

- 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

Voorbeeld risico

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

Risico	OG heeft geen specialisten beschikbaar als het systeem wordt getest waardoor de testfase uitgesteld moet worden en de opleverdatum in gevaar komt
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

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

Bijdrage aan de minimalisering van geïdentificeerde risico's:

- “10” uitmuntend
- “8” goed
- “6” voldoende
- “4” onvoldoende
- “2” niet of in geringe mate, of het risicodossier is niet, of leeg ingediend

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

Bijdrage aan het maximaliseren om waarde toe te voegen aan de projectdoelstellingen tegen proportionele (meer)kosten:

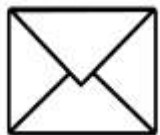
- “10” uitmuntend
- “8” goed
- “6” voldoende
- “4” geeft twijfels
- “2” onwaarschijnlijk

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

De sleutelfunctionaris doorgrondt het kwalitatieve deel van het aanbod en de projectdoelstellingen:

- “10” uitmuntend
- “8” goed
- “6” voldoende
- “4” onvoldoende
- “2” niet tot in geringe mate

Selectiefase



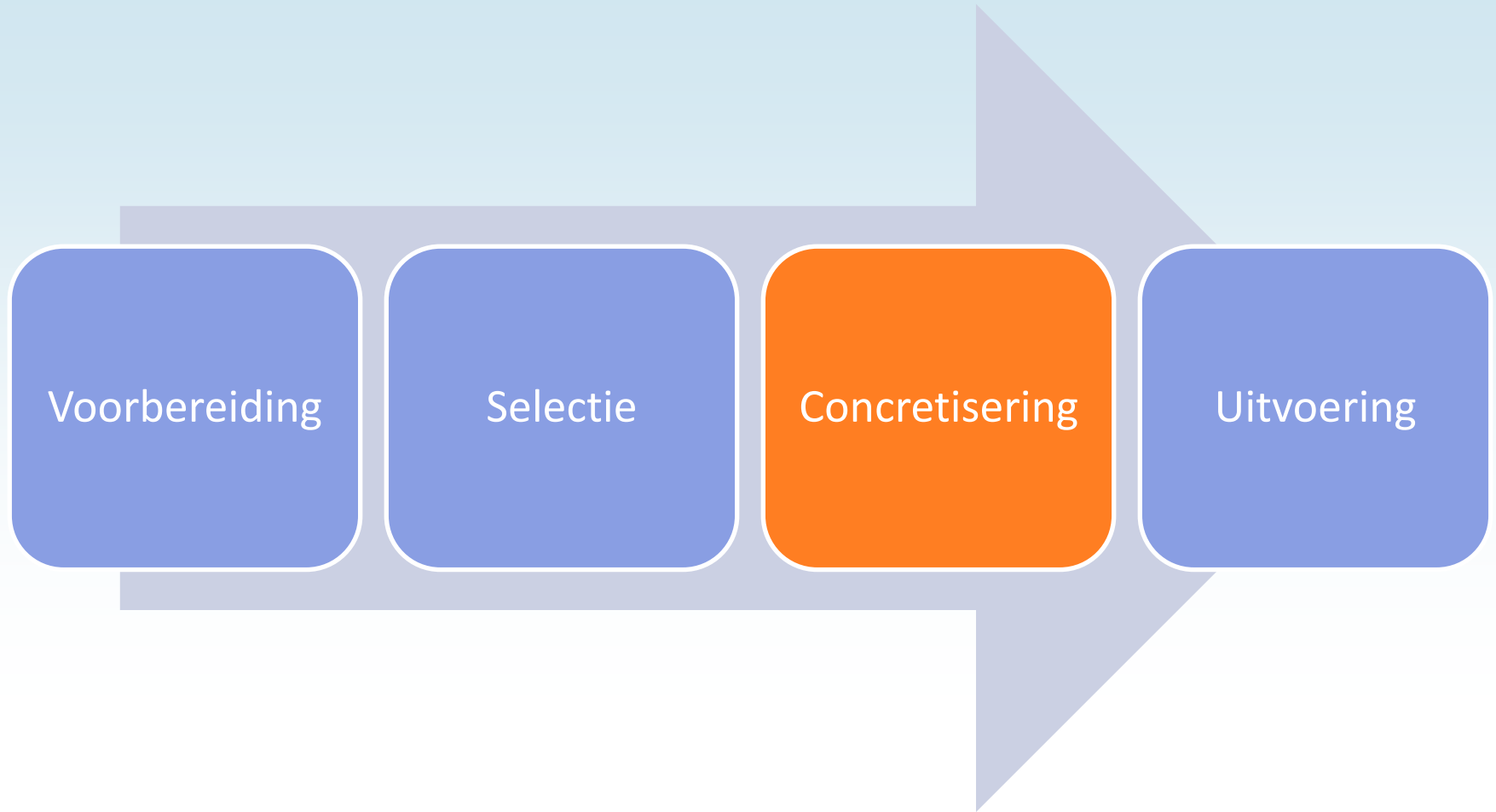
Na het vaststellen van de ranking wordt één partij uitgenodigd voor concretiseringsfase

Open
kwaliteitsdo

Beoordeling obv
consensus

Ranking

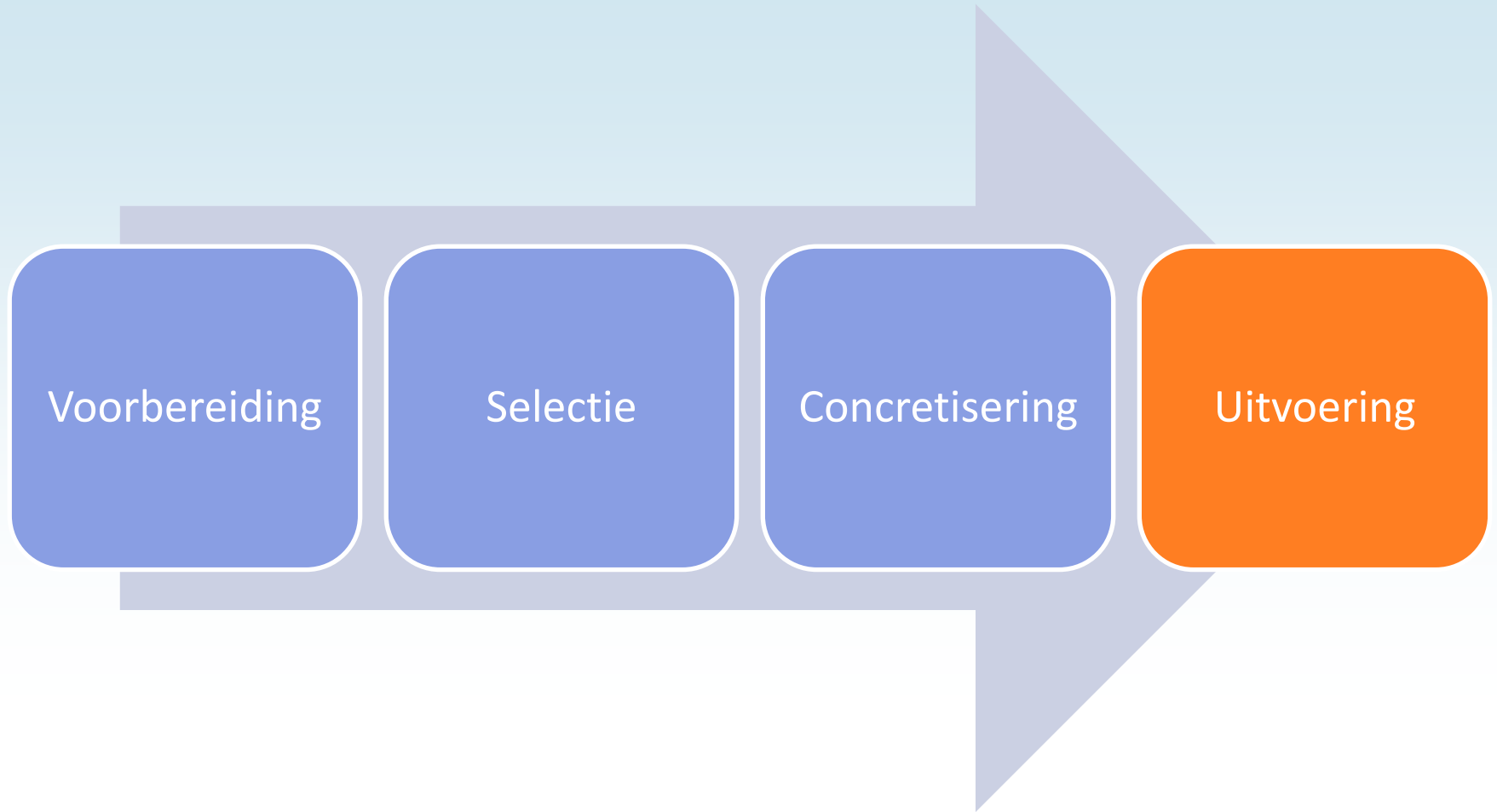
Fasering van het Best Value proces



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
bouwkegel











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!

