



United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

BVP Gladheidsbestrijding

WELKOM

Bijeenkomst aanbestedingsteam BVP aanbesteding “Gladheidsbestrijding”

Best Value Procurement ofwel Prestatie Inkoop





United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Agenda



Welkom: Voorstelrondje

Prestatie-inkoop:
Best Value Procurement uitleg

Vervolg van de procedure

Vragen kunt u tussendoor stellen!!

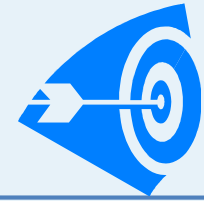




United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Doelstelling bijeenkomst



Aanbestedingsteam informeren over:

- BVP filosofie
- BVP en een EMVI Europese Aanbesteding
- Tijdsplanning

En daarna:

- Gladheidsbestrijding afbakenen
- Dienstverlening afbakenen



United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Waarom BVP?



Traditionele aanbestedingen kenmerken zich door:

- Vaak overschrijding in planning en budget/kosten
- Afvlakken van prijs en kwaliteit naar minimum noodzakelijk



United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Oorzaak



Feitelijk onjuiste manier van aanbesteden:

- De aanbestedende dienst schrijft precies tot in detail voor hoe iets moet: → de kennis en expertise van de inschrijver wordt nauwelijks benut of zelfs overruled.
- De prijs weegt veel te zwaar mee in de gunning en daardoor wordt op toegevoegde kwaliteit ingeleverd.

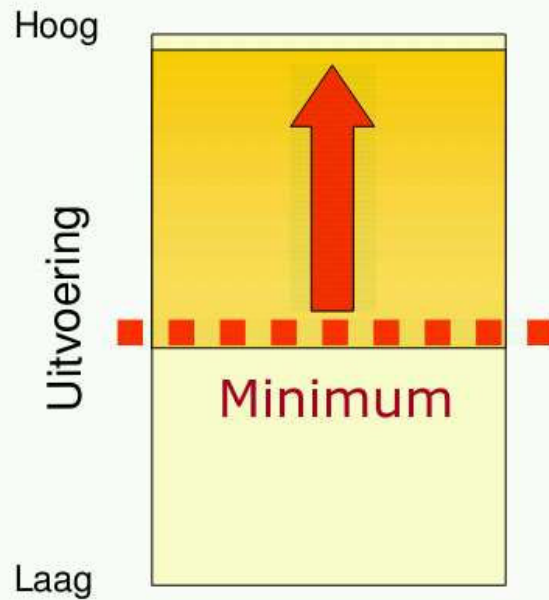
Problematiek lage prijs

United Quality

- WAGENPARKBEHEER
- MATERIEELBEHEER
- CONTAINERBEHEER
- WERKPLAATSMANAGEMENT
- ONDERHOUDSMANAGEMENT
- INKOOP
- AANBESTEDINGEN
- CONTRACTMANAGEMENT
- DUURZAAMHEDSCANS
- VERKOOPBEMIDDELING
- INFORMATIEMANAGEMENT
- EN MEER.....

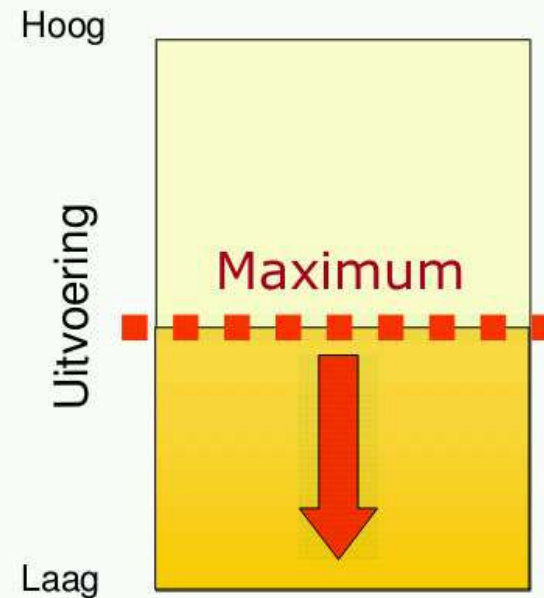
Opdrachtgevers

“De minimale kwaliteit die ik wil”



Opdrachtnemers

“De maximale waarde die je kunt krijgen”

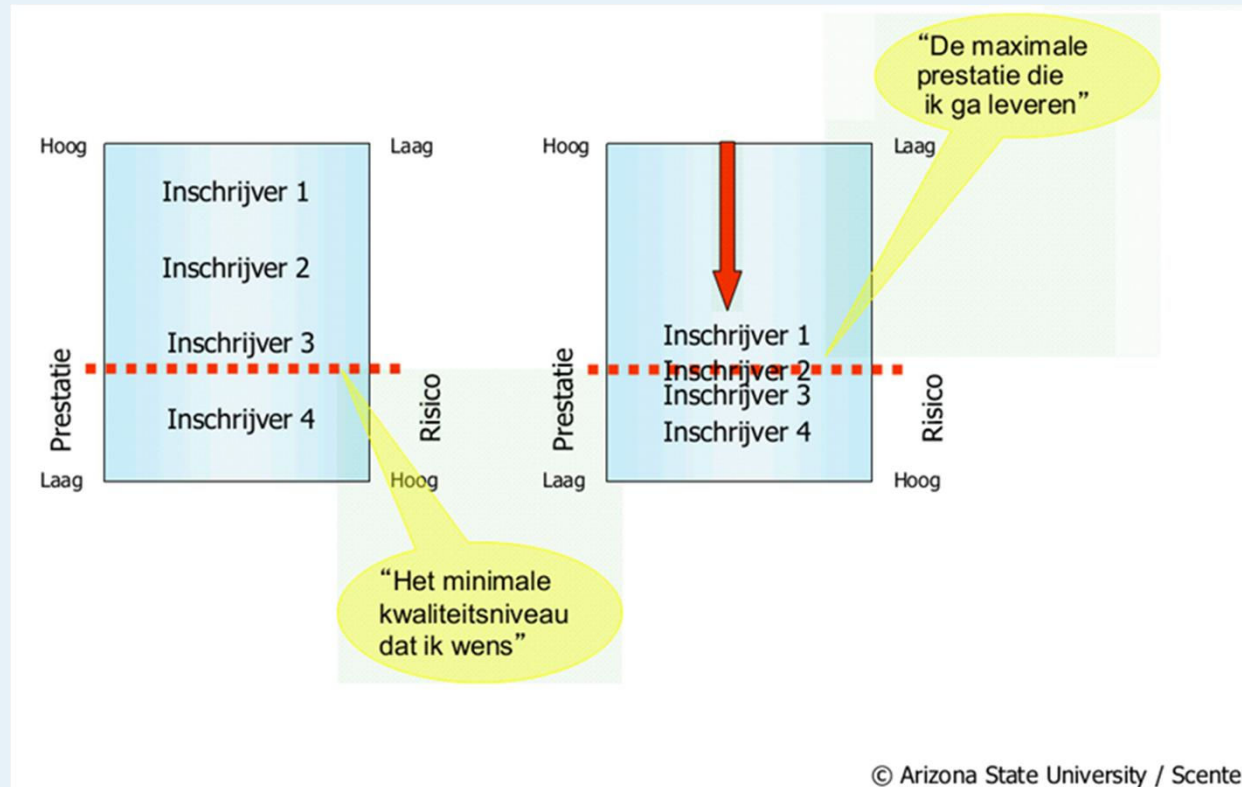


Traditionele bestekken



United Quality

- WAGENPARKBEHEER
- MATERIEELBEHEER
- CONTAINERBEHEER
- WERKPLAATSMANAGEMENT
- ONDERHOUDSMANAGEMENT
- INKOOP
- AANBESTEDINGEN
- CONTRACTMANAGEMENT
- DUURZAAMHEDSCANS
- VERKOOPBEMIDDELING
- INFORMATIEMANAGEMENT
- EN MEER.....



**Gebaseerd op het uitgangspunt:
minimumnorm en voldoende inschrijvers**



Doel BVP: De beste!!



United Quality

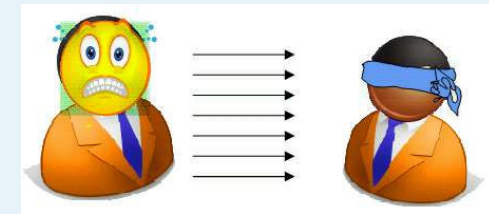
- WAGENPARKBEHEER
- MATERIEELBEHEER
- CONTAINERBEHEER
- WERKPLAATSMANAGEMENT
- ONDERHOUDSMANAGEMENT
- INKOOP
- AANBESTEDINGEN
- CONTRACTMANAGEMENT
- DUURZAAMHEDSCANS
- VERKOOPBEMIDDELING
- INFORMATIEMANAGEMENT
- EN MEER.....



Verskil

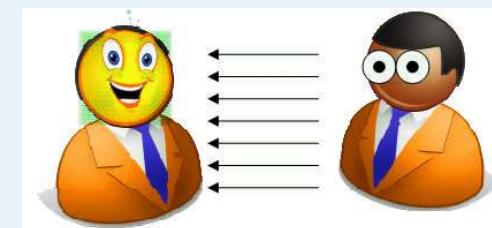
Traditionele manier:

- De verkeerde persoon praat
- Besluitvorming door beide partijen
- Toekomst is perfect voorspeld
- Experts moet vooral NIET nadenken
- Opdrachtgever vertelt de opdrachtnemer wat en hoe hij het moet doen.



BVP:

- Opdrachtgever zegt wat hij wil
- Opdrachtnemer vertelt wat hij kan leveren





Zoek en gebruik de expert



United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Scenario 1:

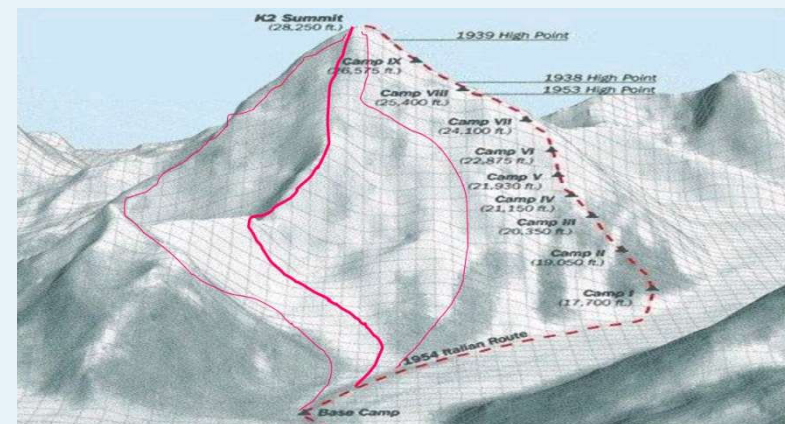
Huur een berggids in en vertel hem:

- Langs welke route
- Met welke sherpa's
- Met welke gereedschappen
- Dat het sneller kan
- Dat het goedkoper moet

Huur anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij het moet doen.

Scenario 2:

Huur een zeer kundige berggids in en laat je naar je doel leiden.





United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

BVP-aanbesteden



- De marktpartij vinden die boven het maaiveld uitsteekt
- De expert vinden die weet waar hij het over heeft
- Waarde toevoegen door de maximale kennis uit de markt te halen
- Een marktpartij vinden die aantoonbaar de prestatie kan leveren
- Vaststellen van de beste marktpartij (SMART)
- De beste inschrijver faciliteren in het uitvoeren van de werkzaamheden als expert



United Quality

WAGENPARKBEHEER

MATERIEELBEHEER

CONTAINERBEHEER

WERKPLAATSMANAGEMENT

ONDERHOUDSMANAGEMENT

INKOOP

AANBESTEDINGEN

CONTRACTMANAGEMENT

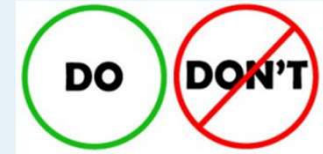
DUURZAAMHEDSCANS

VERKOOPBEMIDDELING

INFORMATIEMANAGEMENT

EN MEER.....

Samengevat



BVP:

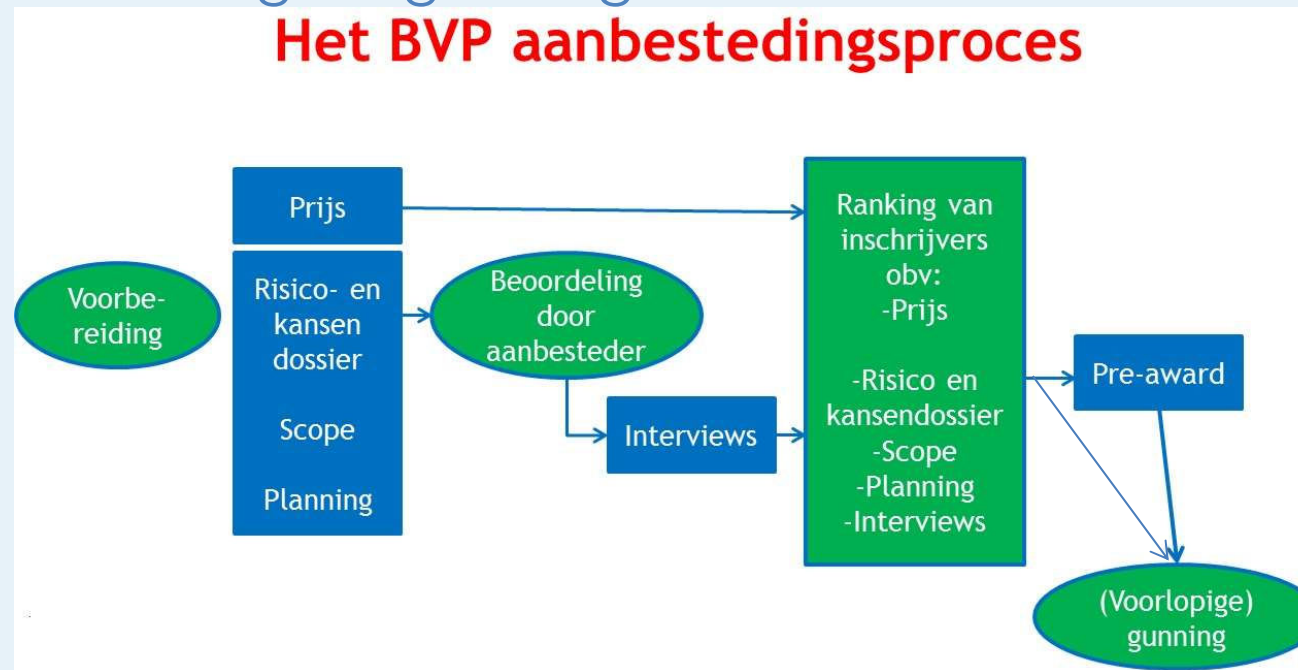
- Erken dat de opdrachtgever niet alles weet en niet op de hoogte is van de beste manier, alle details en de risico's → daar is een expert voor.
- Vraag hen die zeggen expert te zijn hoe zij het zien.
- Vraag hen om het project van begin tot eind te plannen en uit te voeren en de gevolgen van de risico's (met name de risico's die buiten hun invloedssfeer liggen) te beheersen en te beperken.

Het gaat NIET om het verplaatsen van risico's maar om het voorkomen en beheersen van de gevolgen van risico's

BVP

BVP gaat uit van 4 fasen:

- Voorbereiding inkoopproces/aanbesteding
- Inkoopproces (selectie/gunning proces)
- Concretiseringsfase (Pre-award fase)
- Uitvoering na gunning





United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Het BVP-proces



- Stap 1:** Inschrijving: volledig en geldig.
- Stap 2:** Toets plafondprijzen: te hoog: ongeldig
- Stap 3:** Scope → Prestatie-onderbouwing
Risicodossier → beheersing risico's
Kansendossier → Meerwaarde
- Stap 4:** Interviews sleutelfunctionarissen
- Stap 5:** Ranking EMVI
- Stap 6:** Voorlopige gunning EA
- Stap 7:** Concretiseringsfase → uitwerking PvA
- Stap 8:** Definitieve gunning en overeenkomst

Selectie EMVI

**Geldigheid
Volledigheid**



Financieel deel



Score prijs

Kwalitatief deel



Prestatieonderbouwing
Risico-dossier
Kansendossier

Beoordelingen

- Prestatieonderbouwing
- Risico-dossier
- Kansendossier
- Interviews

Score kwaliteit

**EMVI = beste score van het totaal (score prijs + score kwaliteit)
→ voorlopige gunning**

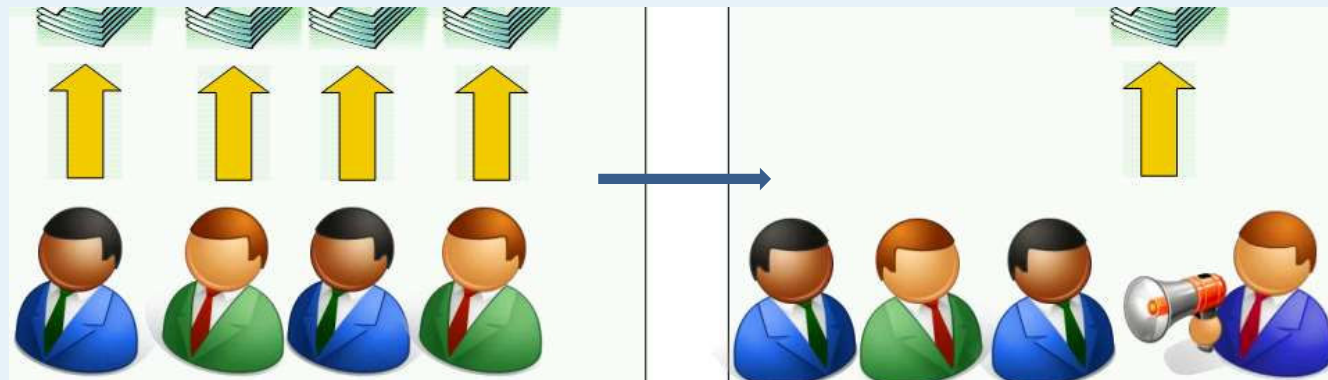
Beoordeling

United Quality

WAGENPARKBEHEER
 MATERIEELBEHEER
 CONTAINERBEHEER
 WERKPLAATSMANAGEMENT
 ONDERHOUDSMANAGEMENT
 INKOOP
 AANBESTEDINGEN
 CONTRACTMANAGEMENT
 DUURZAAMHEDSCANS
 VERKOOPBEMIDDELING
 INFORMATIEMANAGEMENT
 EN MEER.....

Beoordelingsproces:

- Leden van het comité beoordelen de anonieme plannen
- Leden beoordelen de plannen individueel
- Daarna wordt in consensus de score vastgesteld





United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Duidelijk onderscheidende info

- Reduceert doorlooptijd voor besluittraject
- Dominante verschillen, zodat iedereen het kan zien
- Focus ligt op de kern, niet op de details.



Voorbeeld beoordeling:

United Quality

- WAGENPARKBEHEER
- MATERIEELBEHEER
- CONTAINERBEHEER
- WERKPLAATSMANAGEMENT
- ONDERHOUDSMANAGEMENT
- INKOOP
- AANBESTEDINGEN
- CONTRACTMANAGEMENT
- DUURZAAMHEDSCANS
- VERKOOPBEMIDDELING
- INFORMATIEMANAGEMENT
- EN MEER.....

Welke variant is het duidelijkste en hoeven we de minste tijd en inspanning te besteden om de “meest groene” marktpartij te onderscheiden?

Inschrijving 1:



Inschrijving 2:





United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Weging



Voorbeeld:

Categorie	Weging	Totaal
a) Inschrijfprijs	25	25
b) Kwaliteit:		
2.a. Prestatie-onderbouwing	20	
2.b. Risicodossier	15	
2.c. Kansendossier	10	
2.d. Interview sleutelfunctionaris 1	20	
Interview sleutelfunctionaris 2	10	
Subtotaal	75	75
	Totaal	100



Concretiseringsfase

United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Belangrijke fase:

Aan het eind van deze fase heeft de opdrachtnemer het project van A tot Z gepland, inclusief details.

- Stap 1:** De startbijeenkomst
- Stap 2:** De uitvoeringsperiode (ca. 8 weken)
- Stap 3:** De afsluiting van de concretisering



United Quality

WAGENPARKBEHEER

MATERIEELBEHEER

CONTAINERBEHEER

WERKPLAATSMANAGEMENT

ONDERHOUDSMANAGEMENT

INKOOP

AANBESTEDINGEN

CONTRACTMANAGEMENT

DUURZAAMHEDSCANS

VERKOOPBEMIDDELING

INFORMATIEMANAGEMENT

EN MEER.....

Startbijeenkoms

Startbijeenkoms met de EMVI-partij die de Europese aanbesteding gegund heeft gekregen.

Die partij krijgt:

- Alle risico's te zien van andere inschrijvers die hij zelf niet heeft opgegeven
 - niet: de oplossingen
 - niet: hun kansen
- Alle zorgen van de opdrachtgever (technisch en niet-technisch van aard)



United Quality

WAGENPARKBEHEER

MATERIEELBEHEER

CONTAINERBEHEER

WERKPLAATSMANAGEMENT

ONDERHOUDSMANAGEMENT

INKOOP

AANBESTEDINGEN

CONTRACTMANAGEMENT

DUURZAAMHEDSCANS

VERKOOPBEMIDDELING

INFORMATIEMANAGEMENT

EN MEER.....

Concretiseringsfase

- Beoogd opdrachtnemer coördineert het project met zijn belangrijkste onderaannemers
- Beoogd opdrachtnemer stelt een Plan van Aanpak (voorstel) op, dat gebaseerd is op de inschrijving → wijze van uitvoering van de opdracht tot in detail
- Beoogd opdrachtnemer geeft aan wat hij op welk moment van de opdrachtgever verwacht en kan hem daarop aanspreken
- De technisch projectleider bij de opdrachtgever bekijkt het voorstel van de opdrachtnemer en bespreekt zijn zorgen
- Een risicomanagementplan* wordt opgesteld waarin alle risico's en zorgen staan, incl. beheersmaatregelen om de eventuele gevolgen te vermijden of te beperken
- Een format voor de wekelijkse rapportage wordt opgesteld
- Een definitieve detailplanning wordt opgesteld
- De op te leveren aspecten worden vastgesteld

* risicomanagementplan: beheersmaatregelen van risico's van beoogd opdrachtnemer en andere inschrijvers.



United Quality

WAGENPARKBEHEER
MATERIEELBEHEER
CONTAINERBEHEER
WERKPLAATSMANAGEMENT
ONDERHOUDSMANAGEMENT
INKOOP
AANBESTEDINGEN
CONTRACTMANAGEMENT
DUURZAAMHEDSCANS
VERKOOPBEMIDDELING
INFORMATIEMANAGEMENT
EN MEER.....

Afsluiting concretisering

Bijeenkomst waarin de concretiseringsfase wordt afgesloten:

- Zijn alle issues opgelost (risico's en zorgen)?
- Is het duidelijk hoe de coördinatie plaatsvindt?
- Alle niet-beïnvloedbare risico's zijn geïdentificeerd.
- Alle kansen (uit kansendossier) zijn besproken en er is bepaald wat wordt uitgevoerd.
- Het is volkomen duidelijk hoe de opdrachtnemer het project gaat uitvoeren en wat de rol van de opdrachtgever daarbij is.



United Quality

WAGENPARKBEHEER

MATERIEELBEHEER

CONTAINERBEHEER

WERKPLAATSMANAGEMENT

ONDERHOUDSMANAGEMENT

INKOOP

AANBESTEDINGEN

CONTRACTMANAGEMENT

DUURZAAMHEDSCANS

VERKOOPBEMIDDELING

INFORMATIEMANAGEMENT

EN MEER.....

Wekelijks rapportage

Essentieel in BVP: Wekelijkse risicorapportage:

- **Traditioneel: problemen in het verleden**
 - Onduidelijk waarom meerwerk of vertraging
 - Geen overzicht risico's, financiën, etc.
- **Voordelen Opdrachtgever**
 - Wekelijks heldere informatie en analyse
 - Inzicht in de prestatie
- **Voordelen Opdrachtnemer**
 - Alle veranderingen liggen vast
 - Kan opdrachtgever aanspreken op falen
 - Alle besluiten liggen vast



Tot slot:

United Quality

- WAGENPARKBEHEER
- MATERIEELBEHEER
- CONTAINERBEHEER
- WERKPLAATSMANAGEMENT
- ONDERHOUDSMANAGEMENT
- INKOOP
- AANBESTEDINGEN
- CONTRACTMANAGEMENT
- DUURZAAMHEDSCANS
- VERKOOPBEMIDDELING
- INFORMATIEMANAGEMENT
- EN MEER.....

