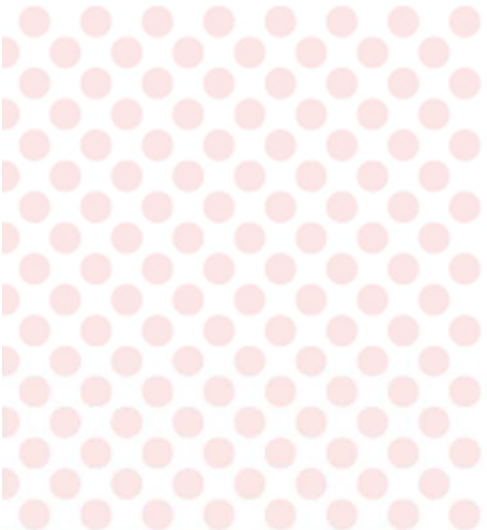




Marktinformatiebijeenkomst Inkoopondersteunende Systemen

Aanbesteding op basis van Best Value



Agenda

- Welkom
- Wijzigingen ten opzichte van BD 0.9 door Ron Zwart
- Procedure en planning
- Best Value door Wim de Vries
 - Beste value selectieproces
 - Best Value inschrijvingen + beoordelen
 - Concretiseringsfase
- Afsluiting



Noot

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld als informatief en illustratief naast het Beschrijvend Document.

Het Beschrijvend Document, versie 1.0, inclusief bijlagen, is leidend.



WIJZIGINGEN

Ron Zwart
Projectleider

Helderder, ruimer, ambitieuzer

Dank voor de inbreng in de dialoogsessies. Heeft ons erg geholpen.

Ambities zijn hoog. U heeft ons overtuigd dat we ze kunnen waarmaken.

In het definitief beschrijvend document zijn een aantal open eindjes gedicht en kansen binnen de scope gebracht.

Scope

Uitbreiding scope. Niet langer als wens, maar nu als eis.

Ondersteuning van het volledige proces van purchase to pay,

- Alle inkopen, van kleine bestellingen tot Europese aanbestedingen, inclusief e-aanbesteden;
- Factuurafhandeling;
- Contract- en leveranciersmanagement

Impact op architectuur:

Vervangen van de huidige functionaliteit van CTM, Commerce-hub, inkoopworkflow (Open Text), Coda Purchase Invoice Matching en deels Topdesk.

Impact op procesinrichting en organisatie

Scope

Versmalling scope. Niet langer als kans.

1^e lijn helpdesk (inhoudelijk) is buiten scope, doet PZH zelf.

NB: dit betreft niet de technische support.

Koppelingen

Verheldering en aanscherping

Het systeem moet informatie uit kunnen wisselen met de pakketten:

- KOFAX/KTA;
- iDMS;
- LIAS;
- Coda Financials;
- Topdesk (met name bestelfunctionaliteit)

en/of mag de functionaliteiten van deze systemen (deels) vervangen.

Het systeem moet verder koppelen met

- KvK/Handelsregister;
- Logius/Digipoort.

Koppeling iDMS of,

Eis: archieffunctie conform NEN2082

Middels een door opdrachtnemer te leveren oplossing of door een koppeling met de huidige archieffunctie. (was in versie 0.9 als kans opgenomen).

Verheldering doelen

Doel: sluiten van een overeenkomst met één opdrachtnemer, dat kan één partij zijn maar ook een combinatie van meerdere partijen als samenwerkingsverband of als hoofdaannemer/onderaannemers.

Planning - eis: Uiterlijk eind Q4 2019 is het systeem volledig operationeel en werkend, eerder is beter.

PZH heeft de indruk dat eind Q3 mogelijk zou moeten zijn, maar het is aan inschrijver om een realistische planning te hebben en aan te tonen dat het realistisch is.



BEST VALUE

Wim de Vries



BEST VALUE SELECTIEPROCES

Het aanbestedingsproces

Openbare procedure, toegevoegd dialoogfase

Gunningcriterium BPKV met nadruk op kwaliteit

Selectieproces is gericht op het vinden van de expert die

- ... boven het maaiveld uitsteekt

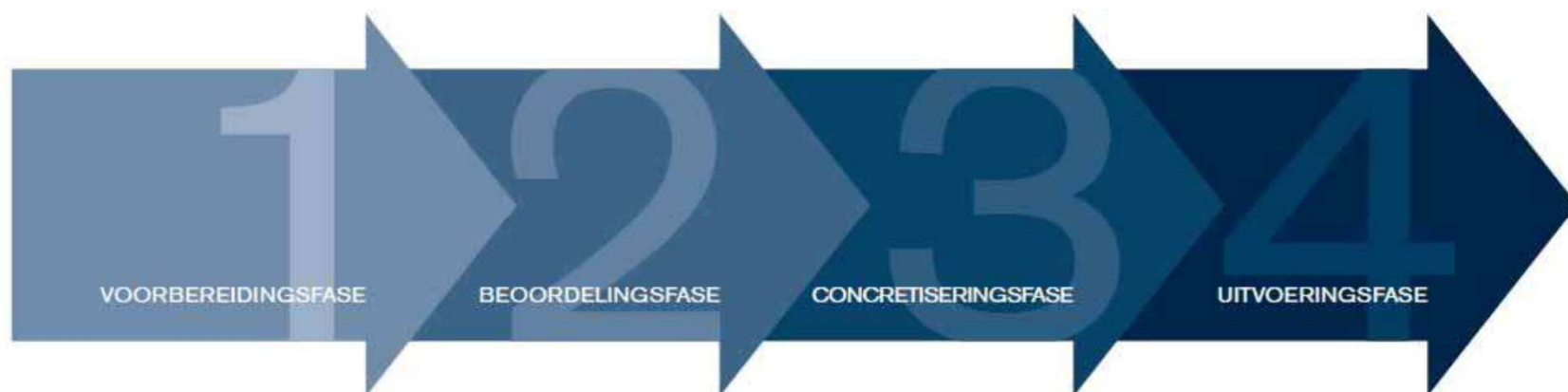
- ... weet waar hij het over heeft

- ... presteert en verantwoordelijkheid neemt

De high performers identificeren

- ... door gebruik van dominante informatie

Het aanbestedingsproces



Belangrijk:

Geen inkooptool, -methodiek, -trucje maar een andere benaderingswijze en samenwerkingsmodel

Het Best Value proces ondersteunt die benaderingswijze en is de opstap naar de manier van samenwerken

De opdracht

Beschrijvend Document, Hoofdstuk 2

- Inleiding, aanleiding, huidige situatie
- Doel
- Doelstellingen
- Gewenste situatie
- Functionaliteit
- Scope
- Randvoorwaarden



BEST VALUE INSCHRIJVINGEN

Wegingsfactoren

BPKV opgebouwd uit:

Performance

Prestatieonderbouwing

Risicodossier

Kansendossier

Interviews

Prijs

Scoren

Dominant
slechter dan
4

Dominant
slechter
dan 6

Neutraal

Dominant
beter dan 6

Dominant
beter dan 8





Prestatieonderbouwing

Prestatie onderbouwing (2 A4)

Prestatie beweringen waarmee een concrete, te verwachten, invulling wordt gegeven aan de doelstellingen + onderbouwing waarmee wordt aangetoond dat die verwachte prestatie realistisch is.

Meetbare prestatie-cijfers en –metingen

Onderzoek

Benchmark

Marktgemiddelde of - standaard

SMART!!!!

Bijvoorbeeld

Wij garanderen een tijdige oplevering door toepassing van state-of-the-art technologie. Wij hebben al 25 jaar ervaring met complexe projecten en onze opdrachtgevers zijn tevreden. Bovendien zijn wij marktleider voor ons gebied. Door gebruik te maken van de allerlaatste technieken zijn wij in staat om al uw wensen in te vullen. Ons professioneel accountmanagementteam staat garant voor een klantgerichte benadering. Door de toepassing van system engineering zijn wij gegarandeerd succesvol. Wij zijn gecertificeerd door de TÜV norm 9999!

Bijvoorbeeld

Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of:

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of:

Afgelopen jaar zijn 2 projecten op tijd opgeleverd

Bijvoorbeeld

- Afgelopen 2 jaar 25 projecten uitgevoerd vergelijkbaar in # gebruikers en €
- 20 daarvan zijn binnen tijd en budget opgeleverd en bij de 5 waar dat niet gelukt is bedraagt de maximale variatie in tijd +2% en op budget +10%.
- Beheerkosten geminimaliseerd met gemiddeld 30%
- Gemiddelde beheerlast bedraagt 5 fte, de norm is 8 fte, het marktgemiddelde 7
- Doorlooptijd voor doorvoeren organisatie-aanpassingen in het systeem verkort met gemiddeld 15%
- Doorlooptijd voor doorvoeren organisatie-aanpassingen of veranderde wet- en regelgeving bedraagt maximaal 1 week, terwijl het marktgemiddelde een maand is.

Prestatieonderbouwing format

Bijlage III D1: Prestatie onderbouwing	
Bewering 1	CLAIM of BEWERING of VERWACHTING
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING DIE AANTOONT DAT DE CLAIM / BEWERING / VERWACHTING REALISTISCH IS VERIFIEERBARE DOMINANTE (PRESTATIE-) INFORMATIE!!
Bewering 2	
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinfo	

Prestatieonderbouwing

Doelstelling: Minimaliseren beheerlast.

Claim: Wij verlagen de beheerlast met 42%.

Nog beter: De beheerlast bedraagt 4 fte of € 150.000 per jaar.

Onderbouwing: Deze oplossing is operationeel bij 3 vergelijkbare klanten (overheid, vergelijkbare spend, vergelijkbare personeelsomvang, ...). De beheerlast daar is gemiddeld met 45% afgenomen / bedraagt 4 fte / bedraagt € 150.000 per jaar. Ten opzichte van uw huidige beheerlast (7 fte) is de 4 fte een verbetering van 42%.

Hoge of lage prestatie: Voor dit soort oplossingen bedraagt de gemiddelde beheerlast in Nederland 6 fte / € 250.000 per jaar.

Prestatieonderbouwing

Doelstelling: Maximaliseren gebruiksvriendelijkheid.

Claim: De gebruiksvriendelijkheid wordt gewaardeerd met minimaal een 8 op schaal 1-10.

Nog beter: Refereren aan een norm voor gebruiksvriendelijkheid van software.

Onderbouwing: Onze oplossing is operationeel bij 5 vergelijkbare klanten (overheid, vergelijkbare spend, vergelijkbare personeelsomvang, ...). We meten daar jaarlijks de gebruiksvriendelijkheid middels een survey, ingevuld door gemiddeld 326 gebruikers, op de aspecten: 1 look en feel, mate van ondersteuning, snelheid van werken, De afgelopen 5 jaar zijn die aspecten gewaardeerd met een 7 in jaar 1 oplopend naar 9,2 in jaar 5. De variatie loopt van 8,3 tot 9,5.

Nog beter: De verschillende aspecten meten en inzichtelijk maken.

Hoge of lage prestatie: De gemiddelde waardering voor dit soort oplossingen in Nederland bedraagt 7,8. In de ranking van Gartner naar klanttevredenheid voor aanbieders van e-procurement oplossingen staan wij de afgelopen 4 jaar als nummer 1 genoteerd.

Prestatieonderbouwing – scoren

10:

Gerelateerd aan de doelstellingen/relevant voor dit project, concreet/SMART, verifieerbaar onderbouwd met dominante (prestatie-) informatie, duidelijk dat er sprake is van een hoge prestatie

8:

Concreet/SMART, verifieerbaar onderbouwd met dominante (prestatie-) informatie, maar: Onvoldoende duidelijk of er sprake is van een hoge of lage prestatie en/of de relevantie voor dit project / PZH is onvoldoende duidelijk

6:

Onvoldoende SMART geformuleerd en/of onvoldoende verifieerbaar onderbouwd met dominante (prestatie-) informatie waardoor het niet duidelijk is of de beweringen realistisch zijn.

Prestatieonderbouwing – scoren

4:

Beweringen en onderbouwingen tonen aan dat er sprake is van een lage prestatie.

2:

Het dossier toont dominant aan dat een (of meer) doelstelling(en) niet gerealiseerd worden of niet wordt voldaan aan een of meer randvoorwaarden.

Dingen om niet te doen

- **Marketing data**

Ons bedrijf is marktleider

Onze lange geschiedenis stelt ons in staat om het project succesvol af te ronden

We maken gebruik van state-of-the-art processen om het project te laten slagen

- **Technische data**

De sterkte van het dak is 600 psi

Het product doorstaat de ASTM-568a test

- **Geen garanties**

Zijn loze garanties

Opdrachtgever koopt een plan en geen resultaat!



Risicodossier

Risicodossier (2 A4)

Beschrijving van de belangrijkste risico's (buiten invloedsfeer!)

Waarom is het een risico? (bedreiging projectdoelstellingen, ervaring eerdere projecten)

Maatregel om risico te minimaliseren + onderbouwing waarmee de effectiviteit van de maatregel wordt aangetoond

Meetbare prestatie-cijfers en –metingen

Onderzoek

Benchmark

SMART

provincie **HOLLAND**
ZUID

Risicodossier (2 A4)

Bijlage III D2: RISICODOSSIER	
Risico 1	HET RISICO
Waarom is dit een risico?	OP BASIS VAN WELKE INFORMATIE BENOEMD ALS RISICO?
Beheersmaatregel	WELKE (PREVENTIEVE) MAATREGELEN WORDEN GENOMEN?
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING MET DOMINANTE VERIFIEERBARE (PRESTATIE-) INFORMATIE WAARMEE AANNEMELIJK WORDT GEMAAKT DAT DE MAATREGEL EFFECTIEF IS
Risico 2	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinfo	provincie ZUID HOLLAND

Risicodossier

Risico: Benoemen van het risico. De beschikbare functionaliteit van de oplossing wordt onvoldoende benut waardoor de beoogde doelstellingen en voordelen onvoldoende worden gerealiseerd.

Waarom is het een risico: Beschrijven op basis van welke informatie het hier benoemde risico als risico wordt gezien specifiek voor dit project bij PZH. Waarom is het risico hoog geprioriteerd?

Wij hebben deze oplossing bij 5 andere provincies geïmplementeerd en bij alle 5 was er sprake van ... Wij hebben in de beschikbaar gestelde informatie en vanuit onze desk research geconstateerd dat PZH op dit punt dezelfde wijze is georganiseerd als die 5 provincies. Daarom verwachten we hier tegen hetzelfde probleem aan te lopen.

Risicodossier

(Preventieve) Beheersmaatregel: Beschrijving van wat opdrachtnemer doet / heeft gedaan om het risico te minimaliseren of te voorkomen dat het risico een issue wordt en op welke wijze het wordt gemonitord. Eventueel beschrijven van een correctieve maatregel.

Onderbouwing van de effectiviteit: Onderbouwen met behulp van verifieerbare dominante (prestatie-) informatie. Bijvoorbeeld deze maatregel hebben wij bij alle vergelijkbare 25 projecten toegepast en is het risico niet opgetreden, in slechts 1 geval heeft de maatregel onvoldoende gewerkt. In dat geval was er sprake van een specifieke omstandigheid dat ...

Risicodossier – scoren

10:

Risico's en beheersmaatregelen zijn SMART geformuleerd, de risico's zijn voldoende onderbouwd middels dominante verifieerbare (prestatie-) informatie waardoor het duidelijk is dat de risico's relevant zijn (A) en de effectiviteit van de beheersmaatregelen is aangetoond middels dominante verifieerbare (prestatie-) informatie (R)

8:

Risico's en beheersmaatregelen zijn voldoende SMART geformuleerd en voldoende onderbouwd zodat duidelijk is waarom de opgenomen risico's relevant zijn (A), maar de beheersmaatregelen zijn onvoldoende onderbouwd met dominante verifieerbare (prestatie-) informatie (R) waardoor het onvoldoende duidelijk is dat de beheersmaatregelen effectief zijn.

Risicodossier – scoren

6:

Onvoldoende SMART geformuleerd en onvoldoende onderbouwd met dominante verifieerbare (prestatie-) informatie waardoor het onvoldoende duidelijk is waarom de opgenomen risico's als hoog geprioriteerd risico specifiek voor dit project / PZH zijn opgenomen en het onvoldoende duidelijk is dat de opgenomen beheersmaatregelen effectief zijn

4:

De onderbouwingen tonen dominant aan dat de opgenomen risico's overwegend binnen invloedssfeer van inschrijver liggen en/of niet relevant zijn voor PZH/dit project en/of dat de beheersmaatregel(en) niet effectief is/zijn

Risicodossier – scoren

2:

Het risicodossier toont dominant aan dat een (of meer) doelstelling(en) niet worden gerealiseerd of niet wordt voldaan aan een of meer randvoorwaarden

Dingen om niet te doen

- Algemene risico's benoemen zonder duidelijke aanleiding of informatie waarom het voor dit project relevant is.
- Als antwoord op 'waarom is het een risico' een nadere uitleg geven van wat het gevolg is van dit risico.
- Alleen maar beheersmaatregelen opnemen die door Opdrachtgever uitgevoerd moeten worden (introduceert nieuw risico buiten invloedsfeer).

Belangrijk

- Opdrachtnemer doet risicomanagement over risico's.
- Opdrachtgever heeft het financieel risico.
- Preventieve beheersmaatregelen zitten in de inschrijfprijs inbegrepen (alle!).
- Correctieve maatregelen niet. De kosten voor correctieve maatregelen zijn extra wanneer nodig en zijn voor rekening van de opdrachtgever.
- Kosten voor onvoorziene gebeurtenissen zijn voor rekening opdrachtgever.



Kansendossier

Kansendossier (2 A4)

- Waarde toevoegende opties ten opzichte van de aanbodscoope (prestatiedossier)
- Waarom is het een kans? Gerelateerd aan de doelstellingen in termen van... beter, sneller, mooier, gebruiksvriendelijker, efficiënter, etc. ten opzichte van de aanbodscoope (prestatiedossier)
- + onderbouwing waarmee wordt aangetoond dat dat realistisch is
- Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de opdracht.
Op welke wijze wordt OG er beter van? Welke extra bijdrage geeft het aan het realiseren van de opdracht doelstellingen?

SMART!!!!

Kansendossier (2 A4)

Bijlage III D3: KANSENDOSIER	
Kans 1	WAT IS DE KANS?
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstellingen	IN WELKE MATE VOEGT DEZE KANS WAARDE TOE, TEN OPZICHTE VAN DE AANBODSCOPE, AAN WELKE DOELSTELLING?
Onderbouwing met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING MET DOMINANTE VERIFIEERBARE (PRESTATIE-) INFORMATIE DIE AANTOONT DAT DE KANS REALISTISCH IS
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	
Kans 2	
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstellingen	

Kansendossier

Kans: Beschrijven wat de kans / de extra optie / de meerinvulling ten opzichte van het prestatiedossier is. In onze aanbodscope verlagen wij de beheerlast naar 3 fte / € 150.000 per jaar. Met deze kans kunnen wij de beheerlast nog verder verlagen naar 2 fte / € 75.000 per jaar door ...

Op welke wijze draagt de kans bij: Zo concreet mogelijk (SMART) beschrijven welke waarde de kans toevoegt en aan welke doelstelling dat gerelateerd is. Welke concreet/SMART geformuleerde meerwaarde levert deze kans op ten opzichte van dat wat in de prestatieonderbouwing is opgenomen als PZH besluit deze kans af te nemen?

Onderbouwing: Deze kans hebben wij bij 3 van de eerder genoemde 25 opdrachtgevers geïmplementeerd en bij die opdrachtgevers bedraagt de beheerlast na 1 jaar na implementatie 2 fte / € 75.000. De impact op de doorlooptijd van deze kans bedroeg daar 1,5 maand. De gemiddelde beheerlast voor dit soort oplossingen bedraagt 6 fte / € 250.000 per jaar.

Kansendossier

Impact op prijs: Wat is de impact op de inschrijfprijs indien deze kans wordt afgenomen? Er moet een afweging gemaakt kunnen worden tussen hoeveel meerwaarde levert het me als ik deze investering pleeg en is het me dat waard?

Bijvoorbeeld: + € 75.000 of + 1,25%. De extra investering is na 1 jaar terugverdiend ten opzichte van dat wat in de aanbodscope is aangeboden. Bij een looptijd van 5 jaar biedt deze kans in totaal een extra besparing op de beheerlast van € 300.000.

Impact op doorlooptijd (kritieke pad!): Wat is de impact op de doorlooptijd/planning indien deze kans wordt afgenomen? Er moet een afweging gemaakt kunnen worden tussen hoeveel later het project klaar is en wat het concreet oplevert en is het me dat waard?

Bijvoorbeeld: 1,5 maand.

Kansendossier – scoren

10:

De kansen zijn SMART geformuleerd, in perspectief geplaatst, gerelateerd aan de doelstellingen en aan dat wat in de prestatie-onderbouwing is opgenomen en zijn onderbouwd met dominante verifieerbare (prestatie-) informatie

8:

De kansen zijn SMART geformuleerd en het is concreet duidelijk in welke mate de kansen waarde toevoegen aan de doelstellingen ten opzichte van datgene wat in de aanbodscoep is aangeboden (prestatie-beweringen), maar het ontbreekt overwegend aan dominante verifieerbare (prestatie-) informatie waardoor het onvoldoende duidelijk is dat de kansen realistisch zijn en/of de waarde/prestatie is onvoldoende in perspectief geplaatst waardoor het onvoldoende duidelijk is of er sprake is van een hoge of lage prestatie

Kansendossier – scoren

6:

Er zijn geen kansen beschreven (dus een leeg kansendossier) of de opgenomen kansen zijn overwegend onvoldoende concreet en SMART geformuleerd.

4:

De kansen tonen aan dat er sprake is van een lage prestatie.

2:

De aangeleverde kansen dragen overwegend niet bij / zijn niet gerelateerd aan de prestatie/doelstellingen en/of de kansen tonen dominant aan dat een of meer doelstellingen nietw orden gerealiseerd en/of niet wordt voldaan aan een of meer randvoorwaarden.

Dingen om niet te doen

- Kansen opnemen die niet bijdragen of gerelateerd zijn aan de doelstellingen.
- Kansen opnemen die te kwalificeren zijn als scope-uitbreiding.
- Marketingtaal of technische data opnemen.
- Kansen die niks kosten en zonder impact op doorlooptijd opnemen, tenzij ...

Belangrijk

- Prijzen voor kansen zijn extra. Komen bovenop de inschrijfprijs.
- Prijzen voor de kansen worden (ook) opgenomen in de financiële onderbouwing.



Interviews

Interviews

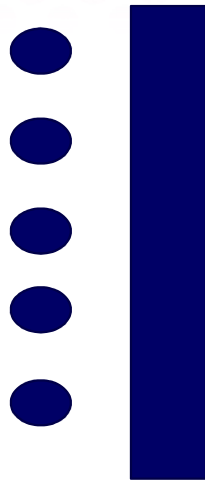
Zelf te bepalen belangrijkste sleutelfunctionarissen

- Verduidelijking en toelichting
- Begrip van de doelstellingen van OG
- Aannemelijk maken dat de doelstellingen worden gerealiseerd (geen garanties!)
 - OG koopt een plan en geen resultaat!
- Onderbouwing, SMART, verifieerbaar, meetbaar

Per aanbieder 2 separate gesprekken

Wordt audio opgenomen

Interviews



Interviews

- Degenen die het project uitvoeren maken het verschil
- De mensen die een cruciale rol vervullen in het project
- Interviews zijn separaat van elkaar
- De te interviewen mensen moeten het project overzien en risico's kunnen identificeren
- Interviews duren max. 3 kwartier, liefst korter
- Geen technische inhoud
- Het is geen presentatie!

Interviewvragen

Generieke vragen:

- Waarom bent juist u door uw organisatie voorgedragen voor dit interview?
- Wat is uw ervaring met soortgelijke projecten/diensten? Welke/wat voor vergelijkbare projecten/diensten heeft u in het verleden gedaan? Hoe hebben jullie daar succes gemeten? Hoe is dat verwerkt in deze inschrijving?
- Wat is uw betrokkenheid tot nu toe geweest en hoe gaat dat straks zijn?
- Wat denkt u dat de bedoeling is van de opdrachtgever? Wat zijn de belangrijkste doelstellingen in uw ogen?
 - En: Zit in uw aanbieding alles wat nodig is om deze doelstellingen te realiseren?
 - Wat zijn de belangrijkste prestaties uit uw prestatieonderbouwing waarmee u invulling geeft aan die doelstellingen?
- Kunt u in 5 minuten uw visie/plan (onderscheid tussen bijv Architect./PM) voor wat binnen uw verantwoordelijkheid valt van het project uittekenen op het whiteboard / flipover?
 - Wat zijn de concrete prestaties die hierbij horen? Specifiek tav de doelstellingen.
 - Wat zijn volgens u de meest cruciale elementen?
 - Wat zijn de criteria waarmee u aantoont dat de beloofde prestaties zijn geleverd? Hoe gaat u aantonen dat en in welke mate onze doelstellingen zijn gerealiseerd?
 - Wat zijn uw prestatie indicatoren? Hoe gaat u uw prestatie objectiveren? Welke KPI's hanteert u daarbij? Waar baseert u dat op?
- Hoe ziet u de samenwerking tussen ON en OG? Welke rollen onderkent u daarbij en waar liggen de verantwoordelijkheden? Hoe past de toekomstige huurder hierin? Wie ziet u als sparringpartner/ gesprekspartner vanuit de opdrachtgever en waarom? Is er verschil hierbij in de verificatiefase, engineeringfase en uitvoeringsfase?
- Welke aannames heeft u gedaan bij uw inschrijving?
 - En: Wat als deze niet blijken te kloppen?
- Wat zijn de grootste bedreigingen bij uw plan en bij het realiseren van de doelstellingen?
- Wat zijn de belangrijkste kansen waarmee u extra invulling geeft aan de doelstellingen?
- U weet dat wij bij deze aanbesteding en tijdens de uitvoering gebruik maken van de principes van Best Value. Wat zijn in uw ogen de belangrijkste verschillen tussen deze aanpak en de manier waarop gebruikelijk wordt aanbesteed / gecontracteerd en vervolgens uitgevoerd? En wat betekent dat voor uw werkwijze gedurende de uitvoering?

Specifieke vragen nav Prestatieonderbouwing, Risicodossier en Kansendossier

specifieke vragen zijn beperkt, specifieke vragen komen ook aan bod bij het doorvragen op de generieke vragen, nav de gegeven antwoorden.

provincie **HOLLAND**
ZUID

-
-

Interviews – scoren

10:

Geïnterviewde doorgrondt de doelstellingen, beschikt over een duidelijk plan wat helder wordt uitgelegd, maakt gebruik van SMART formuleringen en maakt zaken concreet waarbij gebruik wordt gemaakt van dominante, verifieerbare (prestatie-) informatie om de formuleringen te onderbouwen en/of er zijn geen argumenten waarom het niet een 10 zou moeten zijn.

8:

Geïnterviewde maakt gebruik van SMART formuleringen, toont voldoende aan de doelstellingen te doorgronden en beschikte over een plan wat simpel wordt uitgelegd, maar maakt onvoldoende gebruik van dominante, verifieerbare (prestatie-) informatie waarmee wordt aangetoond dat de beweringen en het beschreven plan realistisch zijn. Het ontbreekt aan 'bewijs'.

Interviews – scoren

6:

Geïnterviewde toont onvoldoende aan de doelstellingen te doorgronden en/of beschikt onvoldoende over een duidelijk plan wat simpel wordt uitgelegd en/of maakt onvoldoende gebruik van SMART formuleringen.

4:

Geïnterviewde toont dominant aan dat er sprake is van een lage prestatie en/of toont dominant aan niet te weten wat er in de aanbestedingsdocumenten is opgenomen en/of toont dominant aan een verkeerd beeld van de doelstellingen te hebben.

Interviews – scoren

2:

Geïnterviewde toont dominant aan dat een of meer doelstellingen niet worden gerealiseerd.

Dingen om niet te doen

- Het is geen presentatie.
- Marketingtaal of technische data/details gebruiken.
- Loze beloftes doen / garanties geven.
- Ter plekke dingen verzinnen. Als je iets niet weet zeg dat gewoon.
- Iets opzoeken in de stukken is niet erg, tenzij dat regelmatig nodig is.



CONCRETISERINGSFASE

De Concretiseringsfase

- Voorafgaand aan de concretiseringsfase vindt verificatie plaats. Bewijs van opgenomen beweringen / onderbouwingen.
- Kick-off, uiteenzetten van het (nog ongecoördineerde) plan door beoogde opdrachtnemer
- Reactie PZH
- Afstemming gedurende de rest van de concretiseringsfase.
 - Gedetailleerde planning
 - Wat nodig van PZH op welk moment
 - Milestones
 - KPI's en hoe meten (Opdrachtnemer doet Quality Control, PZH doet Quality Assurance!)
 - Overzicht alle risico's en aannames
 - Kansen
 - Financieel overzicht (verreken eenheden, facturatieschema)
 - Opstellen WRR

Deliverables van de concretiseringsfase

NOG GEEN WERK!

**KAN NOOIT LEIDEN TOT EEN
AANPASSING VAN DE PRIJS OF
SCOPE!!!!**



Belangrijkste tip:

**VERDIEP JE IN BEST VALUE!!!
LAAT JE ZONODIG BEGELEIDEN!!!**

Gecertificeerde Best Value experts

<http://bestvaluefoundation.com/certification/individuals/>

- A+ - Hoogste level, train-the-trainer
- A - Examens gehaald en paper + presentatie over ervaring
- B+ - Training gevolgd + examens gehaald
- B - 2 daagse cursus bijgewoond

Vraag naar metrics! (Bijvoorbeeld opleiding, #best value projecten, hitrate, klanttevredenheid, etc)

Dank voor uw aandacht!

Wim de Vries
Best Value Expert
M +31 6 2001 7033
E info@pro4value.nl



provincie **HOLLAND**
ZUID