



ctggb



Uitvoeringsorganisatie
Bedrijfsvoering Rijk
*Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties*

Markt Informatie Bijeenkomst

Organisatiebrede
samenwerkingsomgeving

26 juni 2018

Programma

- 14:00 Opening en kennis maken
- 14:10 Pijlers en proces van Best Value
- 14:30 Waar moet u op letten
- 14:45 Ctgb en de opdracht
- 15:15 Vragen?
- 16:00 Borrel



Voorstellen

Jan Tempert
Inkoopadviseur



Tientallen ICT inkooptrajecten
Gemeenten, Scholen, Rijksoverheid

UBR|HIS begeleidt deze aanbesteding

Voorstelrondje

Wie ben je,
wat is je achtergrond?

Wat weet je
van Best Value?



Gedachtengoed Best Value

Best Value gaat over een andere manier van vinden en behouden van samenwerking tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer.

Best Value is:

1. Gebaseerd op logica en gezond verstand
2. Simpel en transparant
3. Gebruikt metingen
4. Vindt de beste waarde voor het beschikbare budget

Pijlers Best Value

1. Gebeurtenis: uitkomst voorspellen
2. Geen invloed
3. Win-Win
4. Helicopterview
5. Transparantie



Wat kenmerkt experts?

- **Overzien het project**
- Voorzien risico's
- Prioriteren
- **Geen beslissingen: ze weten het**
- **Kennen + denken in 't belang van de ander**
- **Luisteren en "minimaliseren" informatie**
- Leveren prestaties
- **Willen dit project beter doen dan het vorige**



Wat maakt een Best Value expert?

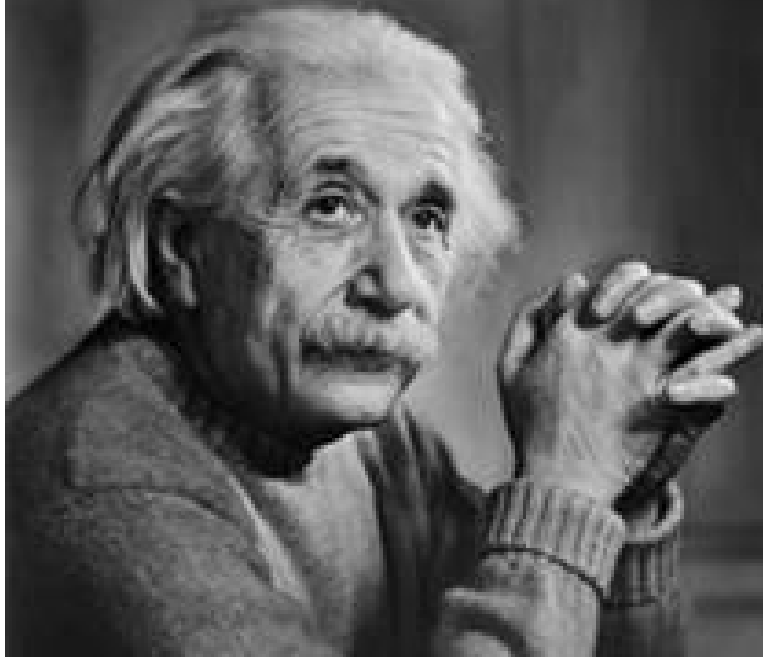
- Meet prestaties
- Toont prestaties aan
- Werken in het belang van de doelstellingen
- Leggen het werk waar ze minder goed in zijn, bij een andere expert
- Snappen mensen
- Kunnen zaken simpel uitleggen



Dominante informatie

If you can't explain it **simply**, you don't understand it well enough.

– Albert Einstein



Dominante informatie

Wat is het mooiste rijstveld?

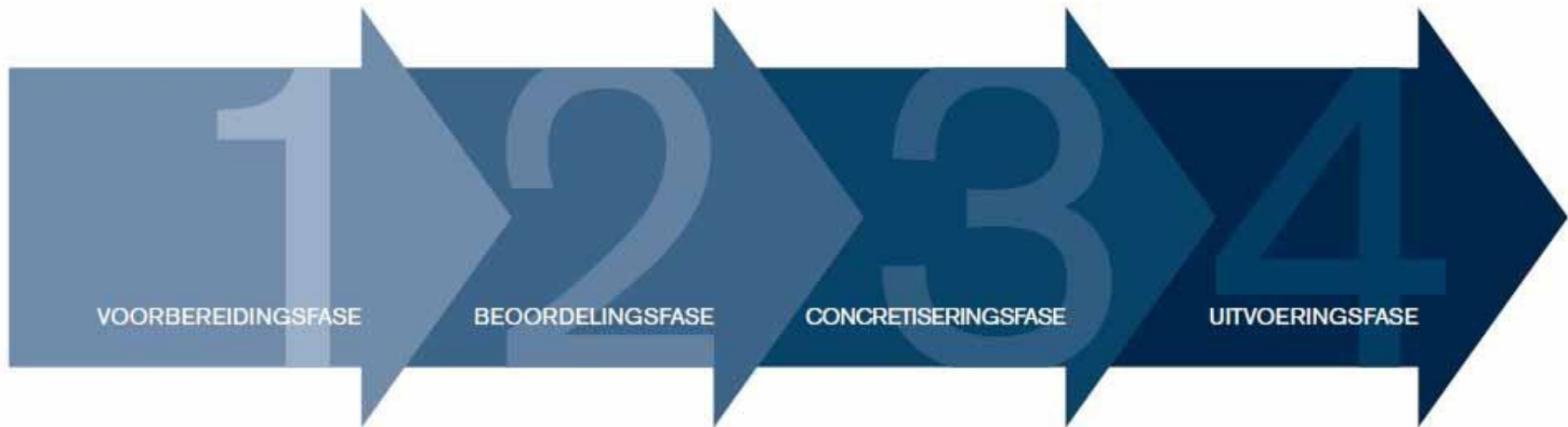


Dominante informatie

Wat is het mooiste rijstveld?



Best Value – Het proces



Doel van Best Value:

- Vinden van de beste waarde voor de laagste kosten
- Verkleinen van de faalkans (risicominimalisatie)
- kostenreductie

Voorbereiding

ctgb

- Voorbereidingsteam samengesteld
- Zoek naar de vraag achter de vraag
- Formuleren doelstellingen
- Geen focus op eisen
- Welke informatie is nodig voor een goede inschrijving?

Voorbereiding

ctgb

Wat willen we?

Doelstellingen
gerealiseerd



Projectrisico's en afwijkingen geminimaliseerd

Beoordeling

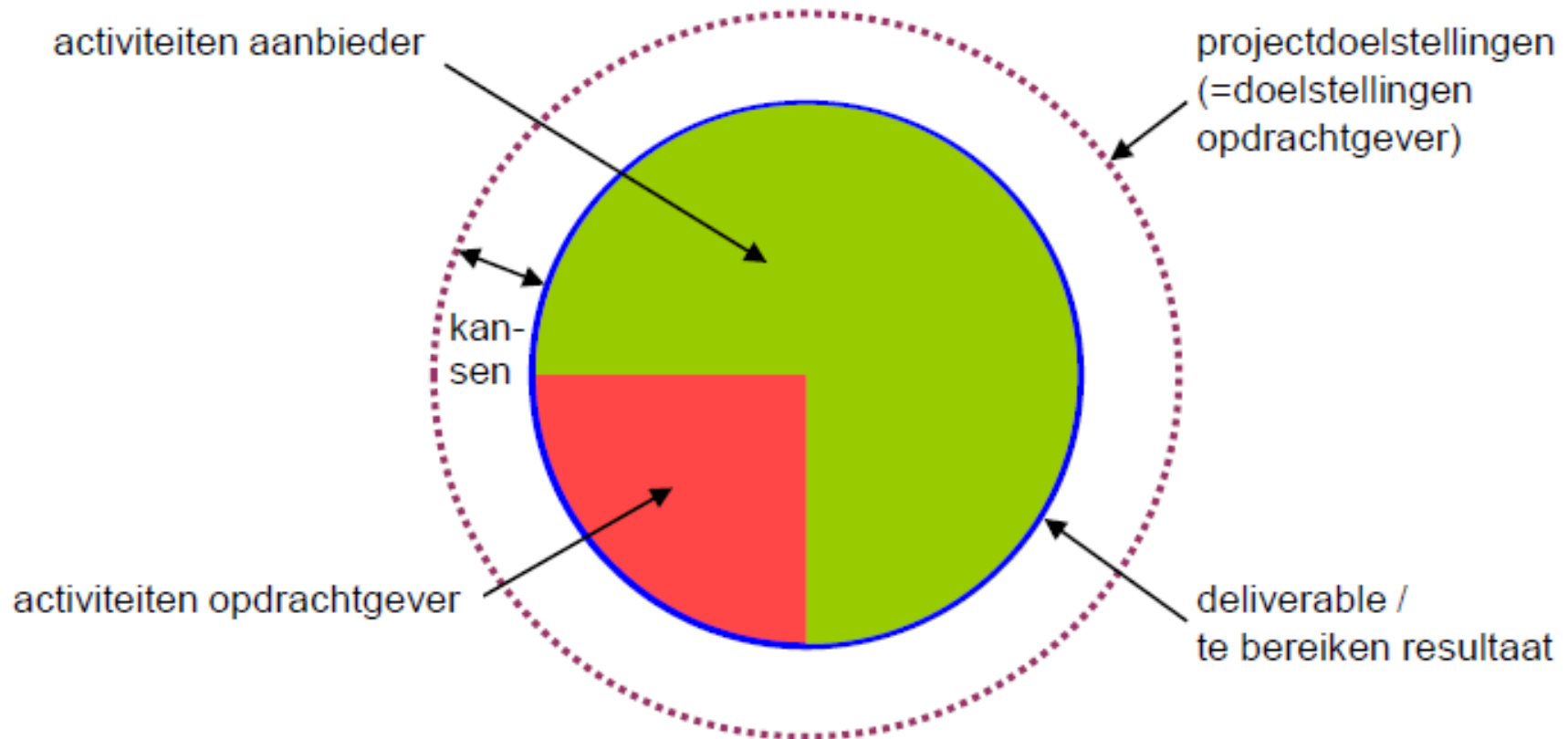
ctgb

Ook wel selectie beoogde gunning

Gunningscriteria:

- Prestatieonderbouwing: 33,75%
- Risicodossier: 7,5%
- Kansendossier: 11,25%
- Interviews en demonstratie: 22,5%
- Prijs: 25%

Doelstelling vs deliverable



De deliverable is dus meeromvattend dan de 'scope' die aan de opdrachtnemer is uitgevraagd!

Beoordeling

ctgb

Waar moet u op letten?

Valkuilen in kwalitatieve documenten:

- Geen prestatie-informatie
- Marketing data
- Technische data
- Risicobeheersing weer bij ons leggen
- Algemene risico's / oplossingen
- Onduidelijkheden over verantwoordelijkheden



Beoordeling

ctgb

Waar moet u op letten?

- Prestatieonderbouwing $\neq$ referenties
- Alles in het Risicodossier (beheersmaatregelen) is onderdeel van uw inschrijfprijs
- Alles in het Kansendossier vormt geen onderdeel van uw inschrijfprijs
- PO en R&K-dossier worden tijdens Interview niet opnieuw beoordeeld (vragen stellen mag wel)
- Beoordelingsteam is niet op de hoogte van uw inschrijfprijs

Beoordeling

ctgb

Resultaat

- Op basis van prijs + scores volgt een ranking (EMVI score), hieruit volgt beoogd ON
- Verificatie inschrijfprijs van beoogd ON
- Verificatie van prestatiegegevens

Concretisering

ctgb

Doel

- Een duidelijk beeld krijgen van de verwachtingen over en weer (verificatie)
- Het project zo goed mogelijk voorbereiden en plannen (pre-plannen)
- Het project wordt zo effectief en efficiënt mogelijk gerealiseerd. (verkleinen scope en risico's)
- Het wordt duidelijk wie welke verantwoordelijkheden heeft. (transparantie)

Bij Best Value koopt opdrachtgever het plan van de opdrachtnemer

Uitvoering

ctgb

- Risico's nemen af door verhoogde voorspelbaarheid
- Transparantie zorgt voor het nemen van verantwoordelijkheid
- Inzetten van experts bevordert het voorspellend vermogen
- Win-win bevordert een goed eindresultaat

Wekelijkse risico rapportage

Digitaal aanbesteden



Aanbestedingstraject via TenderNed en houdt in:

- Het beantwoorden van alle gestelde vragen.
- Het downloaden, uploaden en koppelen van alle gevraagde documenten.
- Het aanleveren van vragen voor de Nota van Inlichtingen en de verspreiding van de Nota van Inlichtingen door de opdrachtgever.
- Alle communicatie verloopt middels 'Berichten'.
- De digitale inschrijving (offerte) dient voor de deadline ingediend te worden.
- Bijlage Checklist → ons format/uw eigen format



Ctgb en de opdracht