



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

Algemene inlichtingen- bijeenkomst

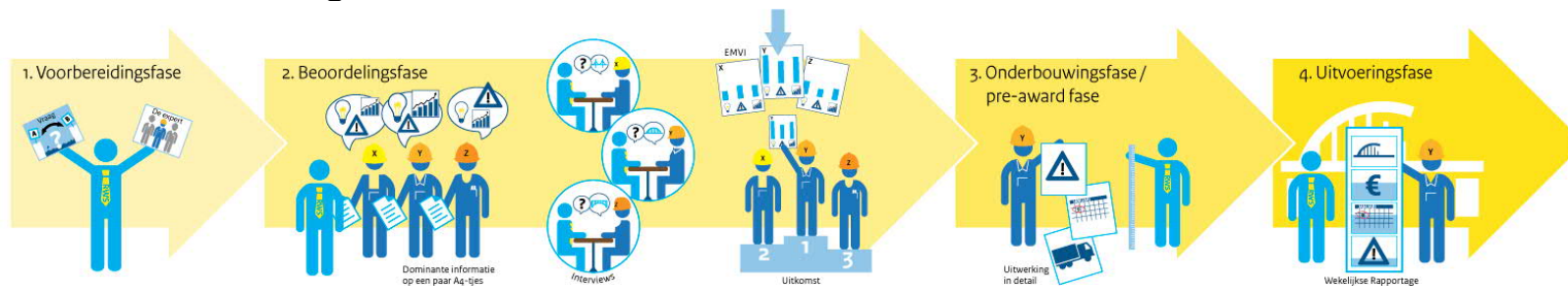
Best Value Aanpak

Model versie 2.0 | 11 april 2019



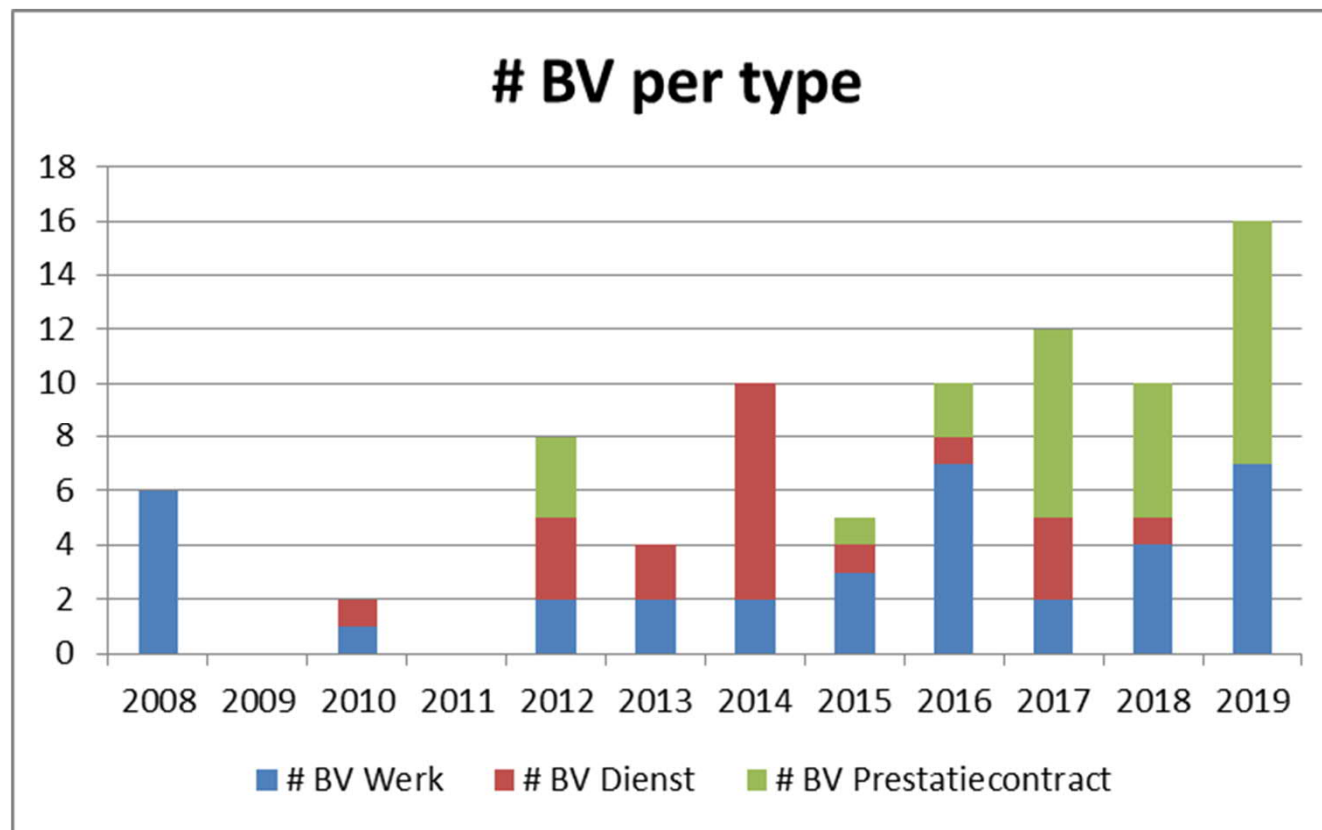
Programma

- Waarom doen we Best Value bij RWS?
- Filosofie
- Uitvoeringsfase
- Onderbouwingsfase
- Beoordelingsfase





Best Value aanbestedingen @RWS





Waarom doen we Best Value bij RWS?

- Benutten expertise in de markt en van RWS
- Creëren van transparantie over prestaties
- Meer focus op organisatiedoelen: doelmatiger inkopen en uitvoeren
- Goede start van samenwerking



Waarom Best Value?

1. Kwaliteit (duimpje omhoog)
 - wij selecteren bijna altijd de inschrijver met de hoogste kwaliteit
2. Doelen (wijsvinger geeft richting aan)
 - door projectdoelstellingen focus op de bedoeling (Koers 2020)
3. Gezeikreductie (middelvinger!)
 - preplannen/onderbouwingsfase
4. Samenwerking (trouwring om ringvinger)
 - handen en voeten aan de Marktvisie geven
5. Professionaliseren (pink kan groeien)
 - KPI's creëren transparantie en stimuleren verbetering





Prijs/Kwaliteit-verhouding bij Best Value projecten

Prijs / Kwaliteit verhouding totaal						
Prijs	Laagste	2	1	0	12	
	1 na laagste	1	1	0	14	
	2 na laagste	0	0	0	11	
	x na laagste	2	0	2	8	
		x na hoogste	2 na hoogste	1 na hoogste	Hoogste	
Kwaliteit						



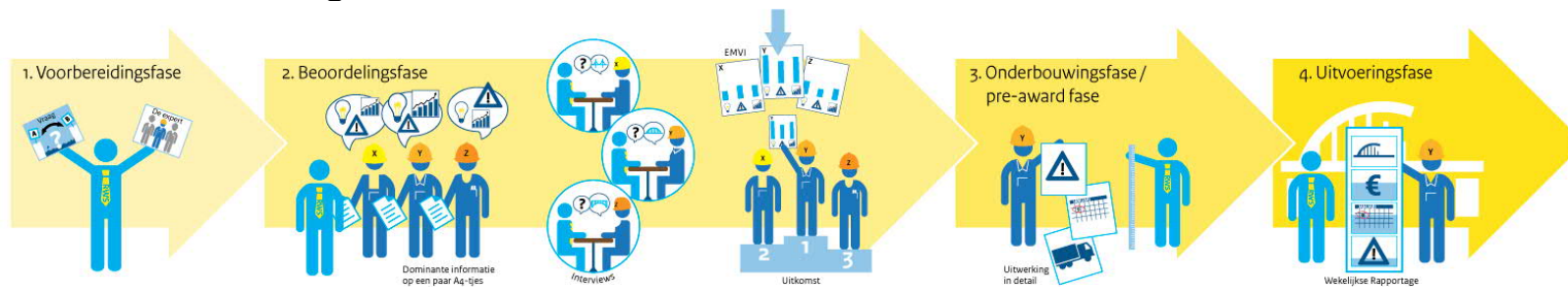
Strategisch plan Best Value bij RWS

- 2014 – doorzetten projecten: focus op 2 deelmarkten, transitie en continue verbetering, meten van prestaties;
- 2015-2018 – veranker in generieke werkwijze. Standaarden, opleidingen, BV adviseurs. Nieuw strategisch plan is in de maak.
- Ingenieursdiensten > €1.000.000, focus op planstudie en instandhoudingsadvies
- Prestatiecontracten > Alle natte en droge prestatiecontracten vanaf 1-1-2018
- D&C > Europese aanbestedingsgrens, meerwaardescan Best Value



Programma

- Waarom doen we Best Value bij RWS?
- Filosofie
- Uitvoeringsfase
- Onderbouwingsfase
- Beoordelingsfase





Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

WIE WEET BETER HOE DE KLUS TIJDENS DE
UITVOERING GEDAAN MOET WORDEN, DE
OPDRACHTNEMER OF DE OPDRACHTGEVER?



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

WIE ZOU ER DAN EIGENLIJK MEER MOETEN PRATEN
EN WIE ZOU ER MEER MOETEN LUISTEREN?
(IN DE UITVOERING)



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

Filmpje “Bouwen aan Nederland” Van goed naar beter

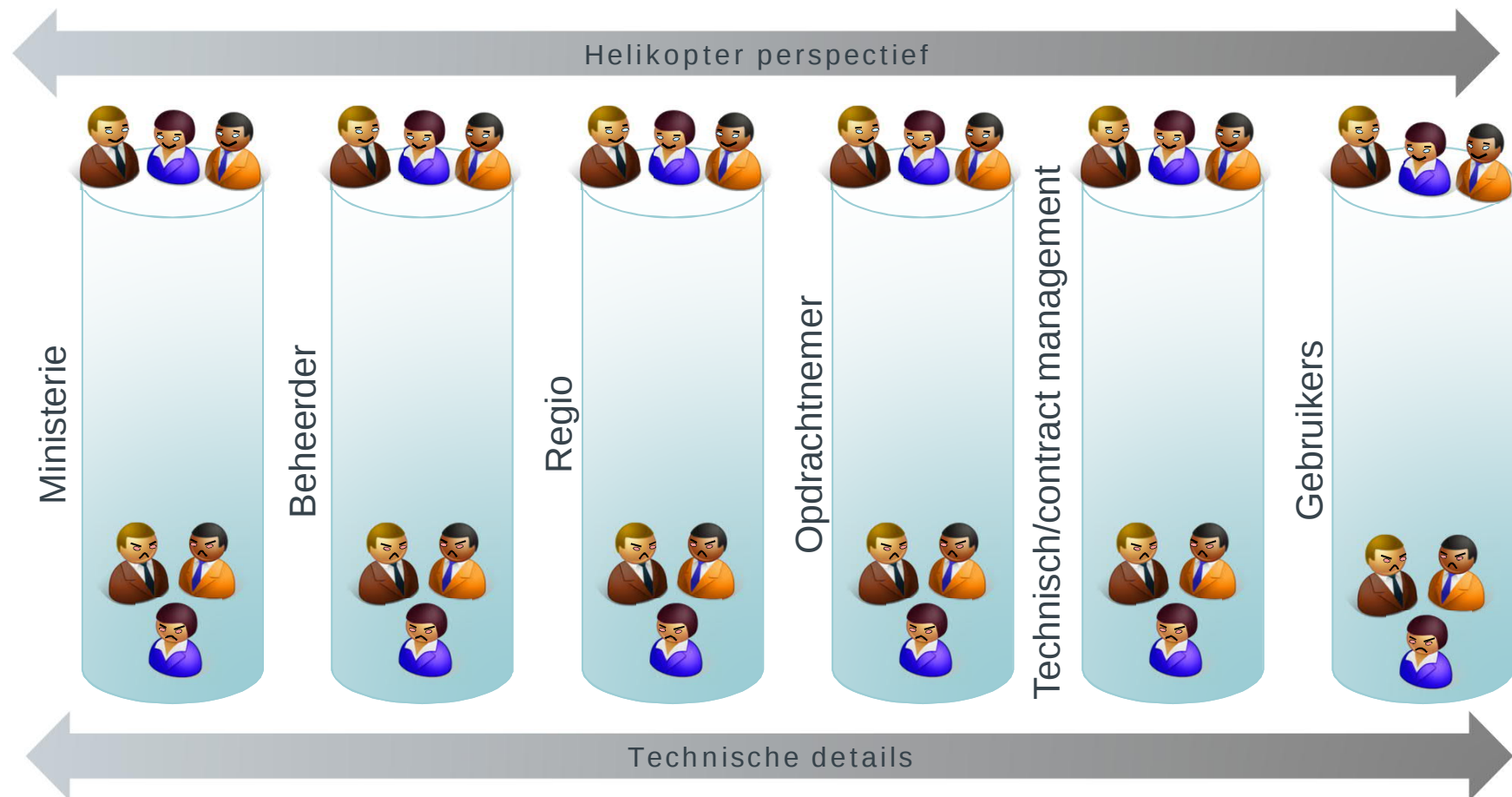
[Bouwen aan Nederland](https://www.youtube.com/watch?v=a18dVidALKc)

<https://www.youtube.com/watch?v=a18dVidALKc>



© 2015 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG

Ketensamenwerking: we werken in silo's



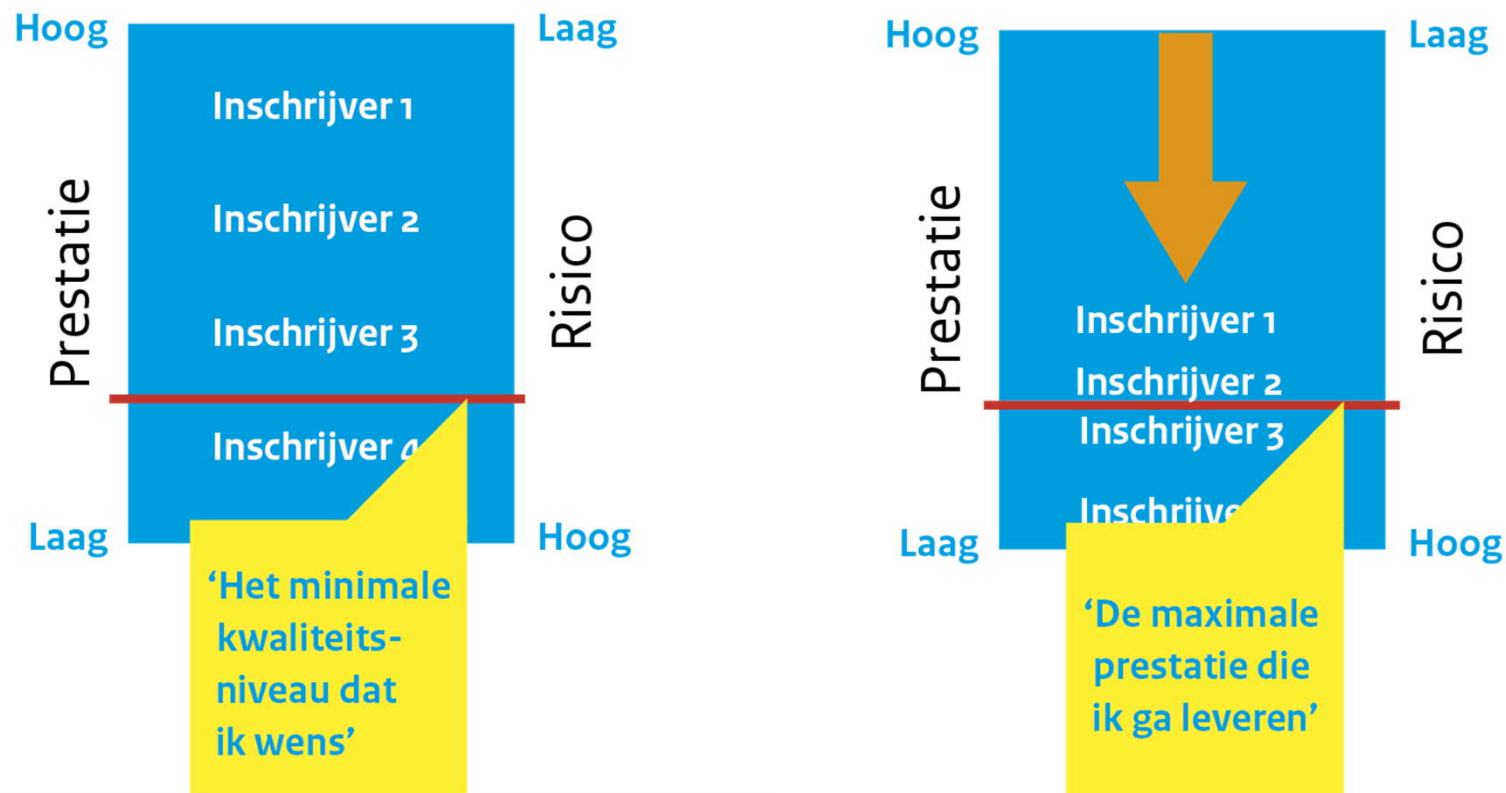


De taal van metrics

1. Simpel: vereist geen diepe technische expertise om te kunnen begrijpen
2. Non-biased / objectief
3. Relevant, specifiek en vergelijkend
4. Ondersteund door gedocumenteerde prestaties
5. Voorspellend voor toekomstige prestaties



Invloed van bepalen van minimumeisen door OG





Wat maakt BV nu anders?

BV-karakteristieken	Manage, Direct en Control karakteristieken
Juiste informatie	Veel informatie
Ervaring	Verwachting
Leiderschap	Positie/Macht
Prestatiemetingen	Controle
Continue verbetering	Korte termijn
Diversiteit	Gedetailleerde technische informatie
Plan, planning	De schuld geven
Kwaliteitsbeheersing	Slechte coördinatie

Best Value Werkt – Ervaringen uit de praktijk (Jeroen van de Rijt & Wiebe Witteveen, 2014)



Best Value

- Differentieert de inschrijvers/inschrijvingen
- Laat de inschrijver vertellen wat die gaat doen
- Inkoop is procesbegeleider
- Maakt gebruik van experts (hoef je niets te vertellen)
- Is niet gebaseerd op beloftes maar op verifieerbare prestaties
- Risico's mitigeren en beperken
- Vooruit plannen vraagt om proactief gedrag
- Verlaagt inspanning opdrachtgever



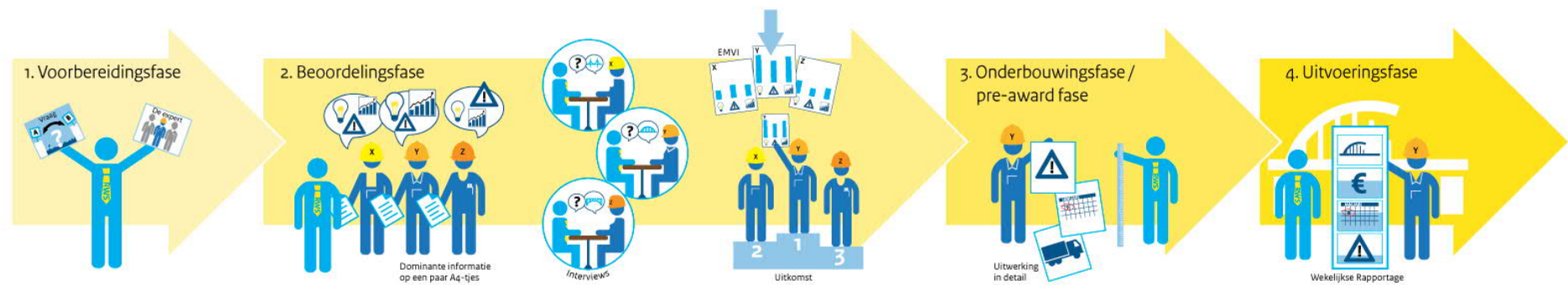


Best Value sluit aan op de Marktvisie

Van:	Naar:
1. Hiërarchische OG-ON relatie	Samenwerken in de keten op basis van gelijkwaardigheid en complementariteit, met ieder een eigen rol en verantwoordelijkheid en waarbij de opgave voorop staat.
2. Eigen belang voorop stellen	Denken, werken, handelen en leren in ketens
3. Zenden en reactie handelen	Dialogo voeren en anticiperend handelen
4. Vechtverhoudingen	Excelleren in onze werken die gestart zijn vanuit reële randvoorwaarden
5. Opportunistisch gedrag	Vroegtijdig samen in gesprek over risico's, informatiebehoefte en dilemma's
6. Handelen op basis van macht en sturen op contract	Handelen op basis van kracht en sturen op houding en gedrag
7. Concurrentievoordeel door bezit van kennis	Concurrentievoordeel door snelheid van ontsluiten en toepassen juiste kennis



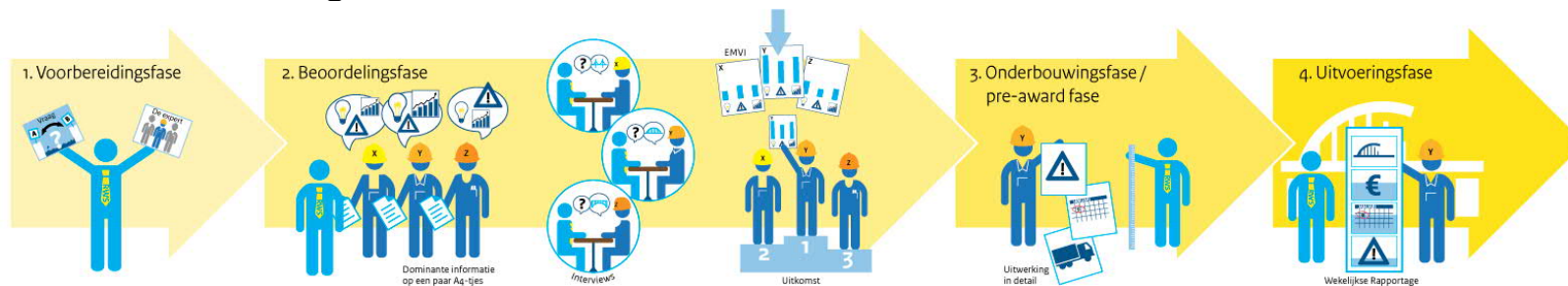
De vier fasen van de Best Value Aanpak





Programma

- Waarom doen we Best Value bij RWS?
- Filosofie
- Uitvoeringsfase
- Onderbouwingsfase
- Beoordelingsfase





Uitvoeringfase

- Opdrachtnemer is in de lead, Opdrachtgever faciliteert
- Transparantie reduceert risico's
- Risicomanagement is verantwoordelijkheid Opdrachtnemer
- Gezamenlijk risicodossier beheerd door Opdrachtnemer
- Wekelijkse Rapportage (risicosturing) incl. KPI's

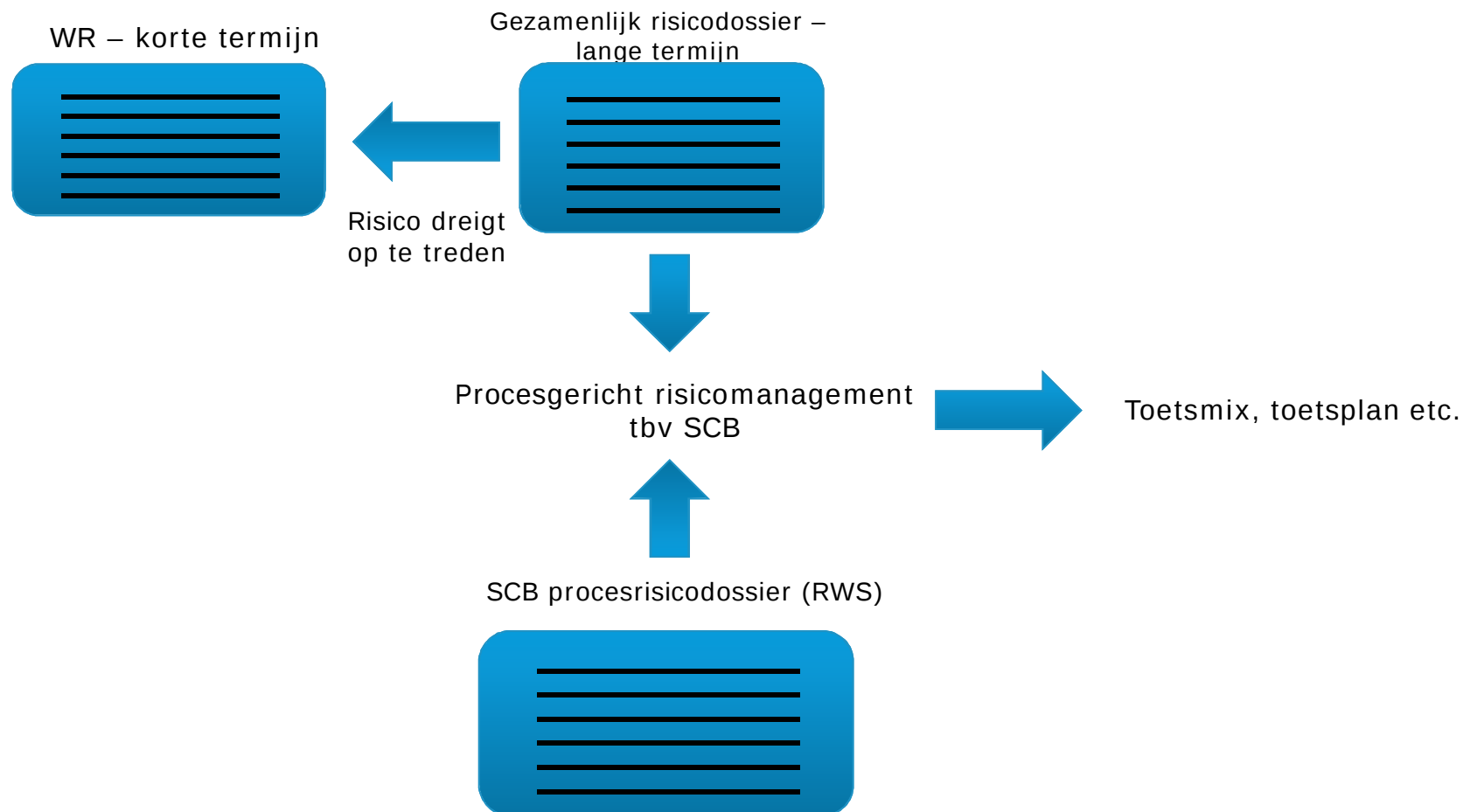


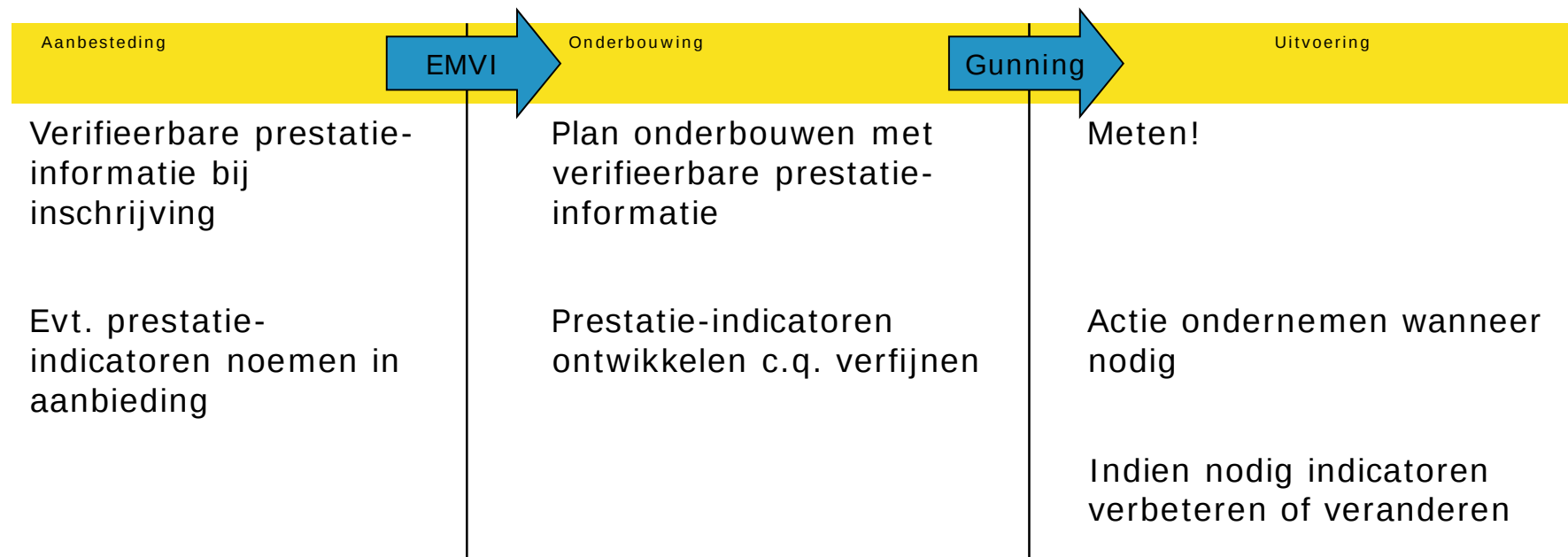
Wekelijkse Rapportage

- Instrument voor risicomanagement (sturing)
- Documentatie (brengt transparantie)
- Meting van de prestatie
- Ketenpartijen komen in actie en een win-winsituatie wordt gecreëerd in de keten.



Risicomanagement

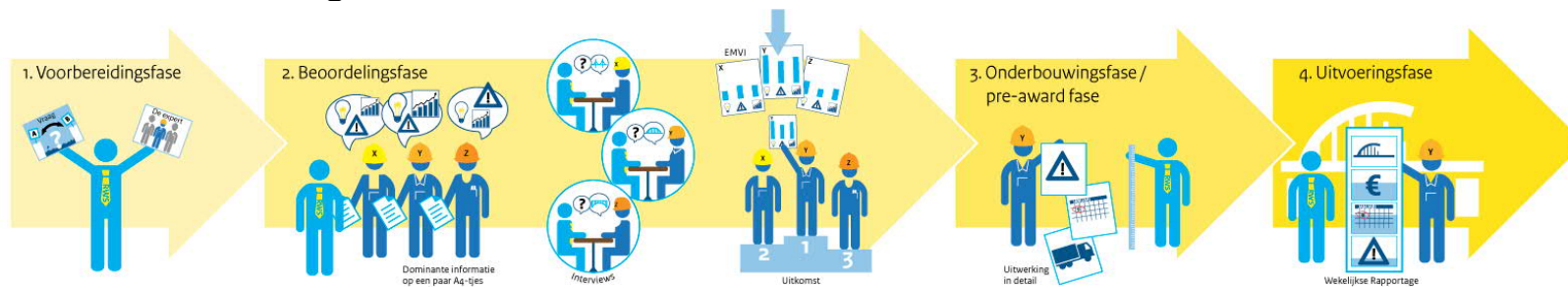






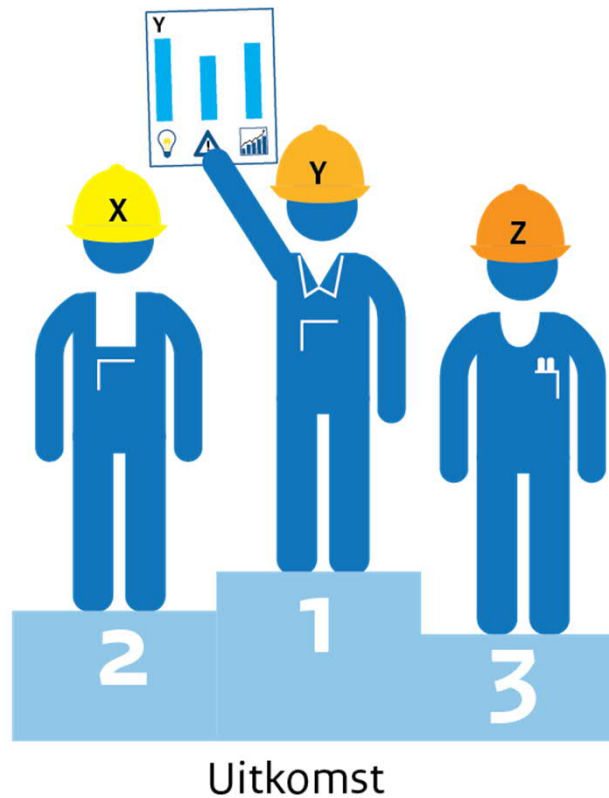
Programma

- Waarom doen we Best Value bij RWS?
- Filosofie
- Uitvoeringsfase
- **Onderbouwingsfase**
- Beoordelingsfase



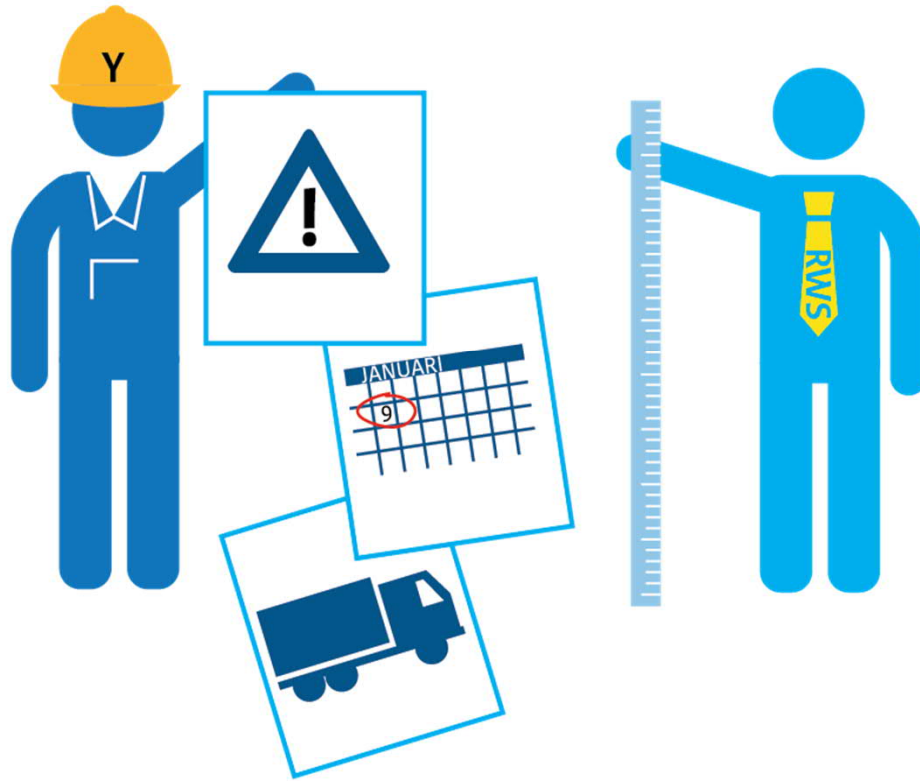


Einde beoordelingsfase: beoogd opdrachtnemer





Onderbouwingsfase



Planning the work not doing
the work!

Vanaf nu: ON in de lead!



Doel onderbouwingsfase

- Onderbouwing/verduidelijking van de inschrijving
- Een duidelijk beeld krijgen van de verwachtingen en de wijze waarop de risico's rondom het project worden geminimaliseerd
- Prestatie-indicatoren verder verduidelijken en de meting operationaliseren
- Komen tot een overeenkomst tussen beoogd opdrachtnemer en opdrachtgever



Inbedding onderbouwingsfase

- Fase vóór definitieve opdrachtverlening
- Principes aanbestedingsrecht gelden, is wel 1-op-1 situatie
- Aanpassing prijs, planning of onderhandeling niet toegestaan
- Mogelijkheid voor verduidelijking van inschrijving
- Tijdens Alcatel-termijn alleen trainingen, geen projectactiviteiten



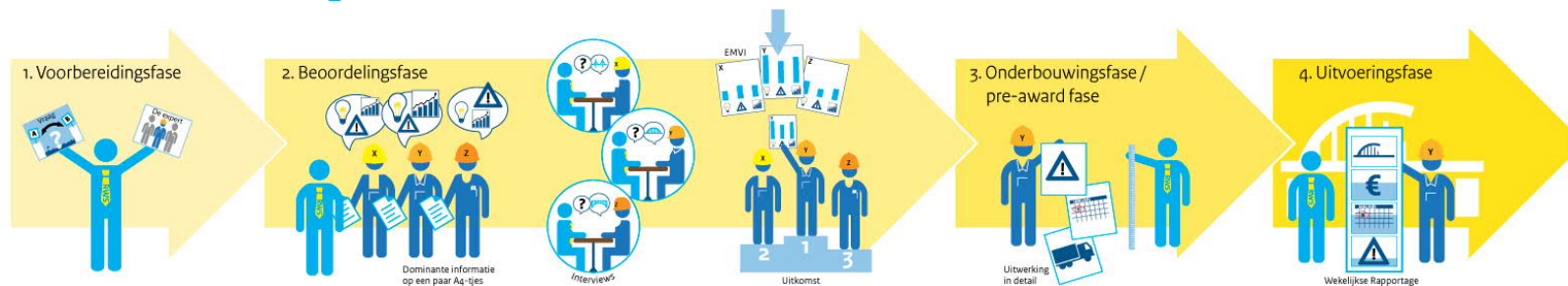
Wanneer is het een succes?

- Prestatie transparant
- KPI's gecreeerd
- Afbakening scope
- Scherp inzicht in risico's Opdrachtgever en beheersplan
- Processen Opdrachtnemer inzichtelijk en afgestemd met processen Opdrachtgever
- Opdrachtgever weet wanneer te 'communiceren' of beslissingen moet nemen



Programma

- Waarom doen we Best Value bij RWS?
- Filosofie
- Uitvoeringsfase
- Onderbouwingsfase
- Beoordelingsfase

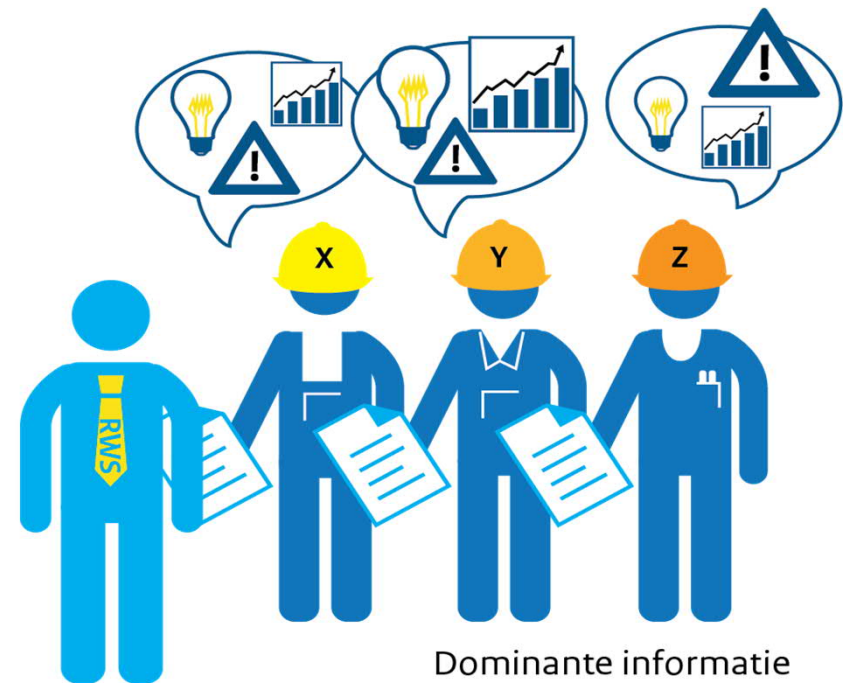




Gunningscriteria

Zie aanbestedingsleidraad:

- Risico's
- Kansen
- Prestaties
- Interviews



Dominante informatie
op een paar A4-tjes



Tip voor duurzaamheidskansen

In onze projectdoelstellingen verwijzen wij (vaak) naar het Ambitieweb en de Omgevingswijzer. Er zijn inmiddels adviesbureaus die kunnen helpen met de toepassing van deze middelen, o.a. door het faciliteren van sessies.



Overige in te dienen documenten

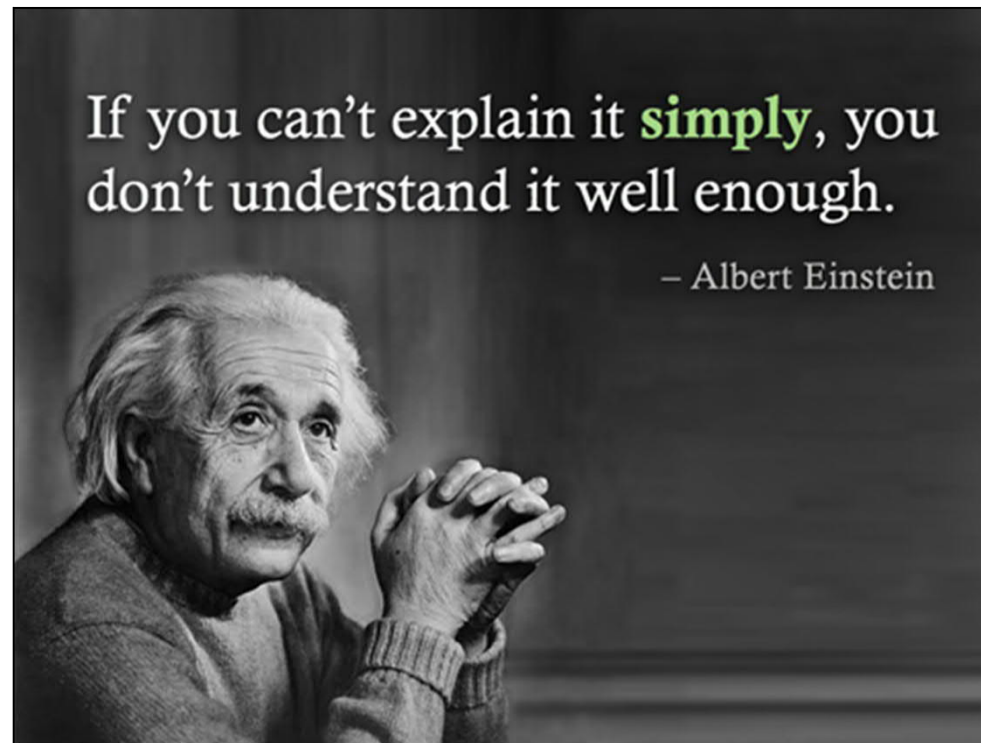
Zie aanbestedingsleidraad:

- Planning
- Toelichting op de projectorganisatie



Dominante informatie

Doel: transparant maken, iedereen begrijpt het, geen expertise opdrachtgever nodig en minder communicatie.





Referentieverklaring vs Tevredenheidsverklaring

RWS beperkt zich bij de oplevering van een werk tot het geven van een referentieverklaring, waarin verder geen kwalificaties gegeven worden t.a.v. de wijze waarop de opdracht tot stand gekomen is. Er worden slechts de nuchtere feiten van de uitvoering van de opdracht opgesomd (tijdstip van oplevering, opdrachtsom, uitgevoerde werkzaamheden).

Een tevredenheidsverklaring stellen wij niet op; daar wordt ook niet om gevraagd bij Best Value aanbestedingen. Het gaat hierbij om verifieerbare prestatie informatie, en daar valt een tevredenheidsverklaring (met een cijfer voor de mate van tevredenheid) niet onder.



...en tevredenheidscijfers van bijv. gebruikers?

Wat doen we dan bijv. met “Bij een vergelijkbaar project gaven de automobilisten (op basis van 100 enquêtes) ons een tevredenheidsscore van 8,5 (schaal 1-10)”?

Of: “Bij een vergelijkbaar project (dat 1 jaar duurde) hebben wij slechts 5 klachten ontvangen over de verzorgingsplaatsen. Deze 5 klachten hebben wij allemaal binnen 3 dagen afgehandeld.”



Dominante informatie

Kan subjectieve informatie dominante informatie zijn?

Wanneer wordt een enquête waarin om subjectieve meningen is gevraagd objectief? Hoe vaak moet deze zijn uitgezet?



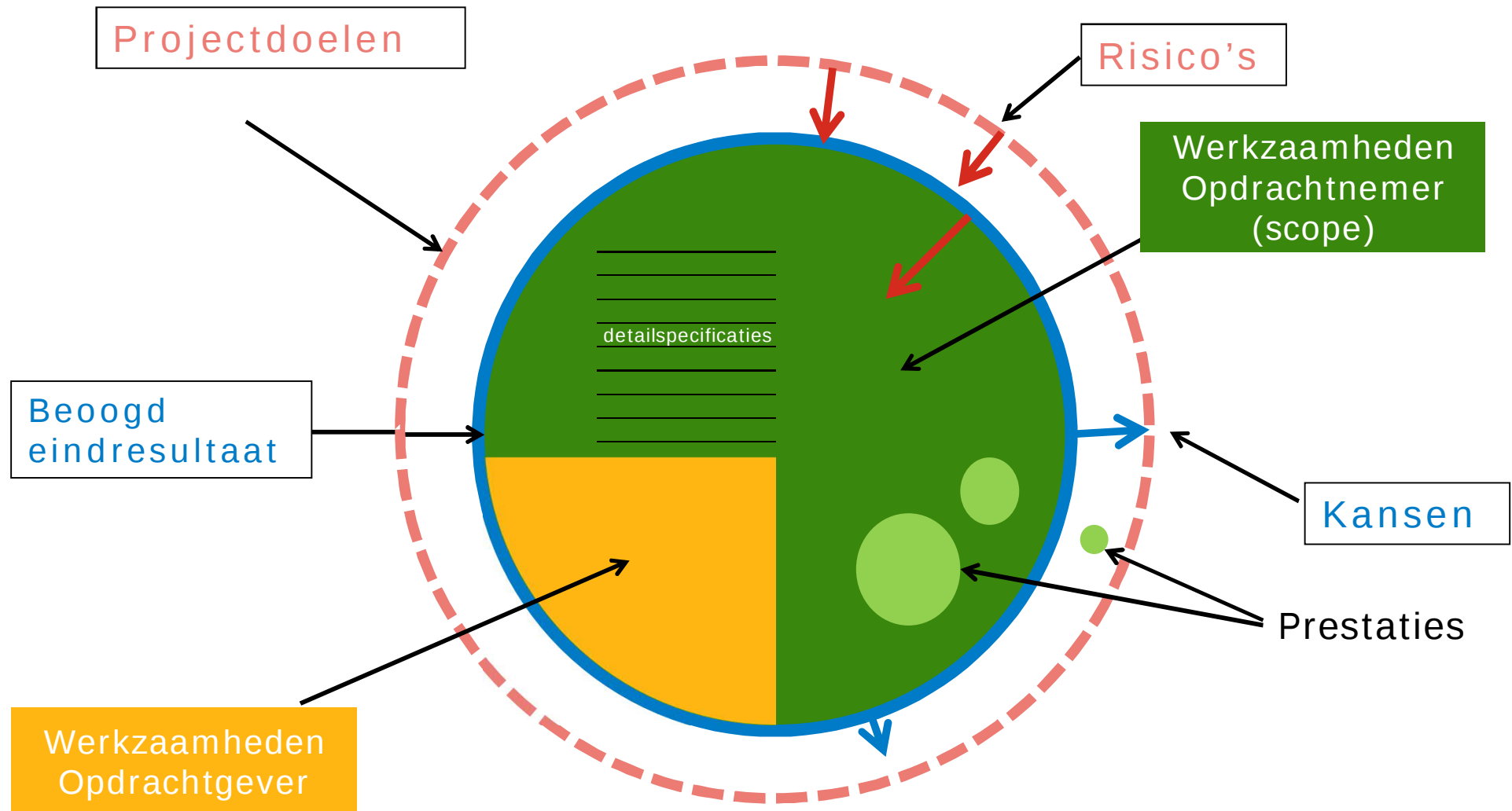
Wie is dé expert-berggids voor deze berg?



jaren ervaring als gids: 14
bergen beklommen: 11
deze berg beklommen: 5
mensen veilig op de top: 44
ongelukken: 0
Klanttevredenheid: 9.0 (schaal 1-10)



jaren ervaring als gids: 25
bergen beklommen: 21



Naar: Van de Rijt, Witteveen & Santema, 2016



Beoordeling risico's (toelichting op aandachtspunten in BPKV-tabel)

- Het criterium risico's maakt een grotere kans op een hogere score indien:
 - de beschreven risico's gezamenlijk zowel het beoogd eindresultaat als meerdere projectdoelstellingen bedreigen;
 - onderbouwingen met dominante informatie zowel zijn gegeven voor de risico's (waarom is het risico één van de belangrijkste?) als voor de effectiviteit van de beheersmaatregelen.



Beoordeling prestaties (toelichting op aandachtspunten in BPKV-tabel)

- Het criterium prestaties maakt een grotere kans op een hogere score indien:
 - de prestatie-onderbouwing als geheel bijdraagt aan zowel de realisatie van het beoogd eindresultaat als aan meerdere projectdoelstellingen.



Beoordeling kansen (toelichting op aandachtspunten in BPKV-tabel)

- Het criterium kansen maakt een grotere kans op een hogere score indien:
 - het kansendossier als geheel extra bijdraagt aan meerdere projectdoelstellingen.



BEST VALUE ARGUMENTATIE



Kansendossier

omschrijving kans in)
en belangrijke kans?
oor de opdrachtgever bij afn
baten) van de kans in tijd, geld en
he waaruit blijkt dat de kans

Format Prestatie-onderbouwing

Prestatie 1 (vul omschrijving prestatie in)
Waarom is dit een belangrijke prestatie?
Wat is de dominante informatie waaruit blijkt
daadwerkelijk zal worden behaald?

Prestatie n (vul omschrijving prestatie in)
Waarom is dit een belangrijke prestatie?
Wat is de dominante informatie waaruit blijkt
daadwerkelijk zal worden behaald?

Format Risicodossier aanbestedor

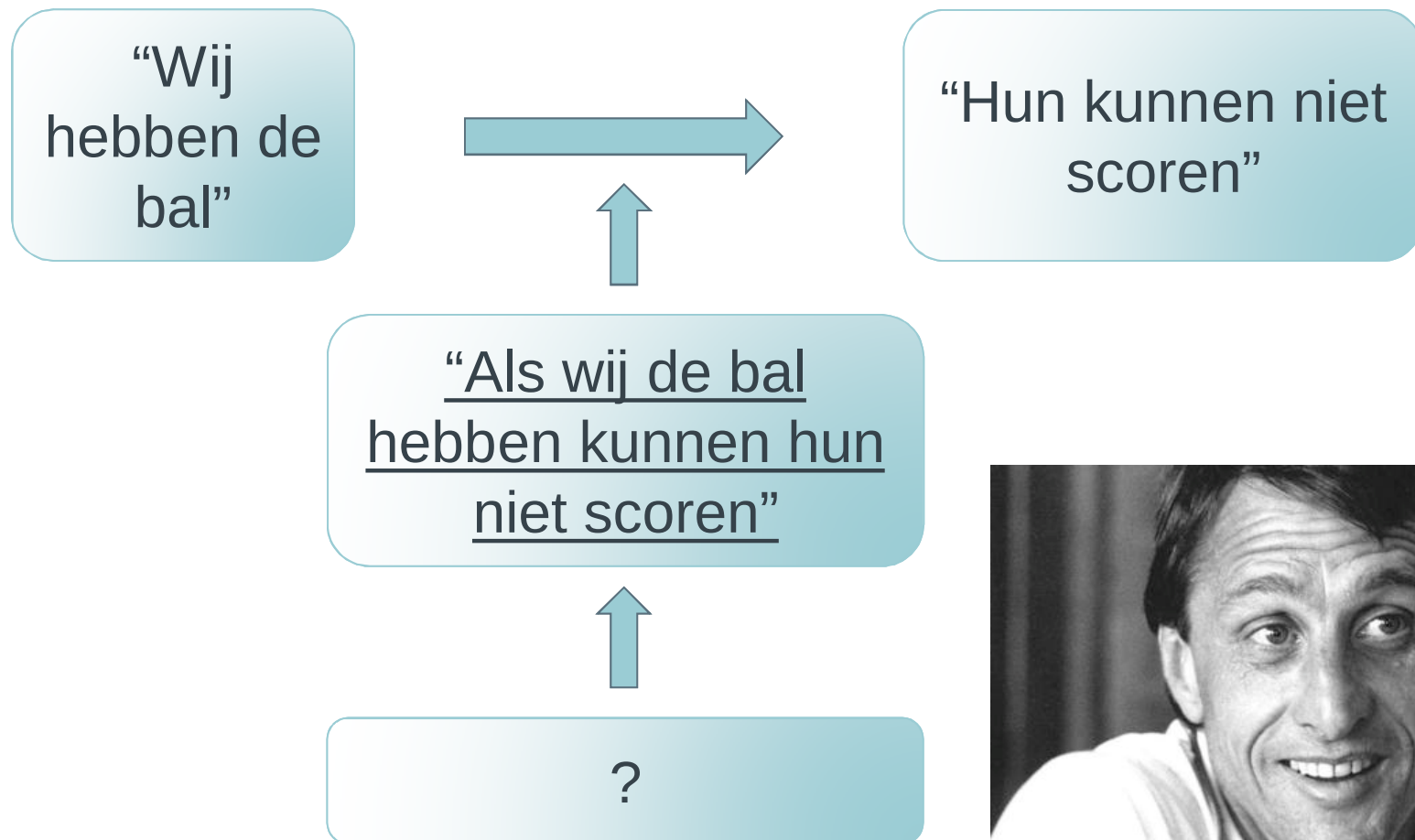
Risico 1 (vul omschrijving risico in)
Waarom is dit een belangrijk risico?
Wat is (zijn) de beheersmaatregel(en) en hun effectiviteit?

Risico n (vul omschrijving risico in)
Waarom is dit een belangrijk risico?
Wat is (zijn) de beheersmaatregel(en) en hun effectiviteit?



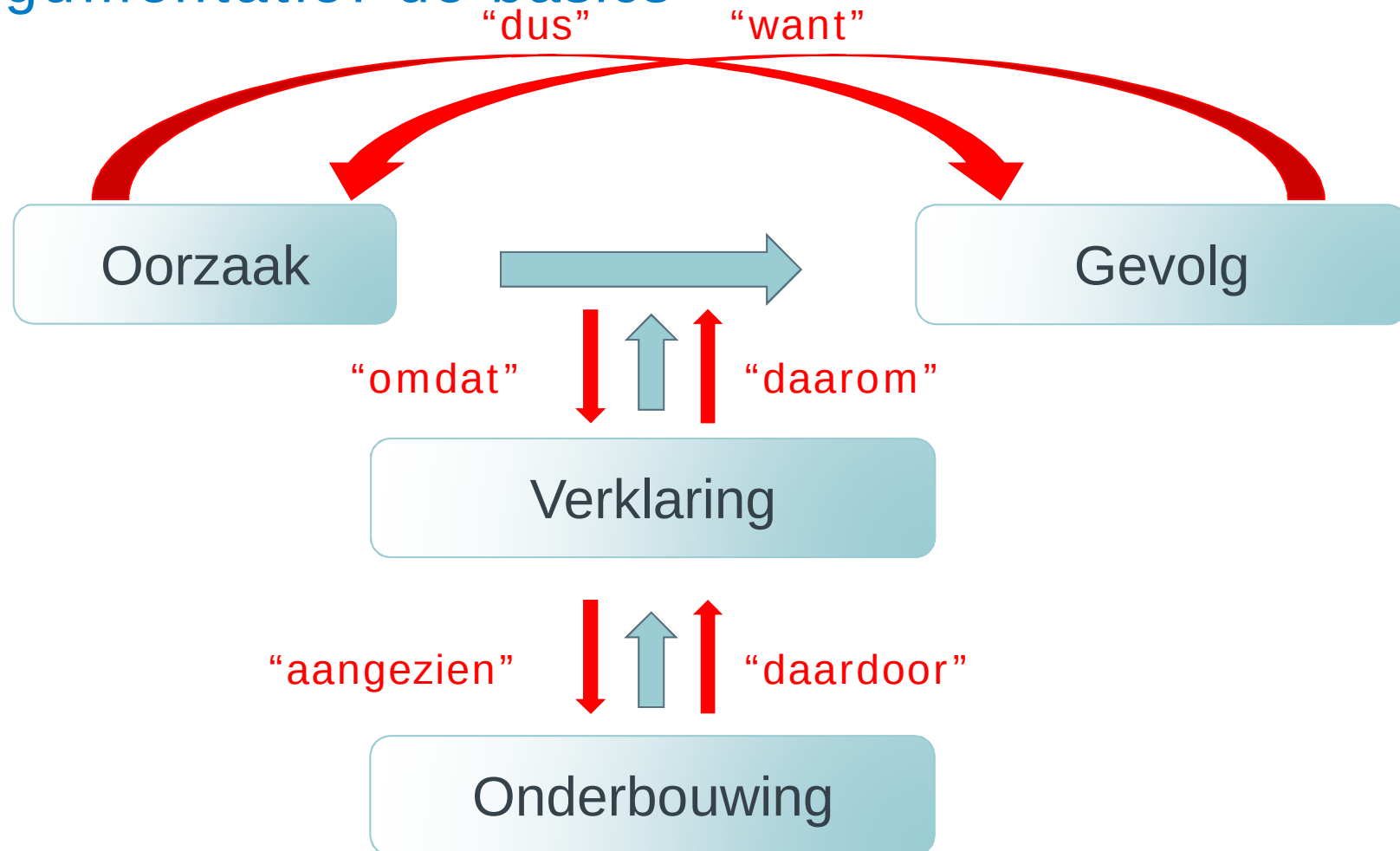


Argumentatie: de basics





Argumentatie: de basics





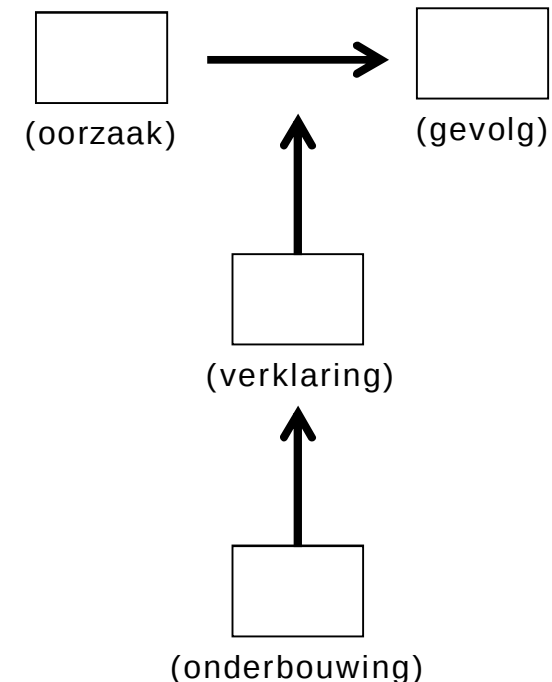
Argumentatie oefeningen (1/2): lees de tekst

- I. Door gebruik van onderwaterbeton is het onnodig om grondwater te onttrekken aan de bodem, waardoor de daarmee vaak gepaard gaande zetting in de bodem niet zal optreden
- II. Wij hebben bij de bouw van 3 ondergrondse pareergarages in de afgelopen 5 jaar onderwaterbeton gebruikt en bij geen van deze projecten is zetting in de bodem opgetreden
- III. Er treedt geen zetting in de bodem op als gevolg van onze werkzaamheden
- IV. Wij passen onderwaterbeton toe bij het aanbrengen van de betonvloer



Argumentatie oefeningen (1/2): vul het schema in

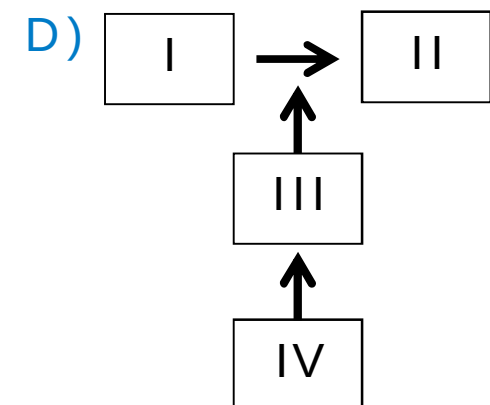
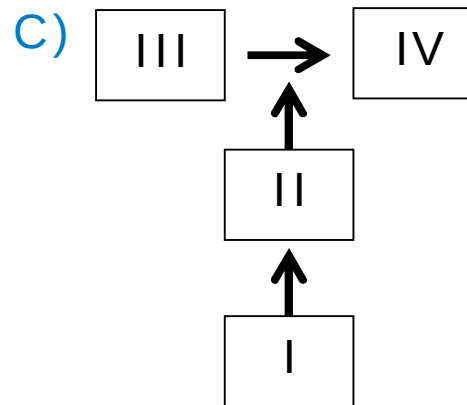
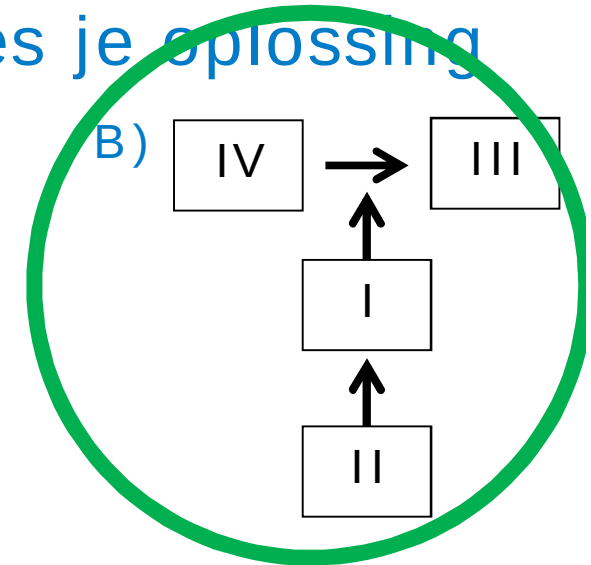
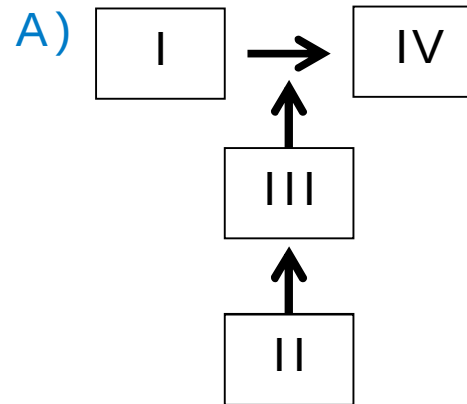
- I. Door gebruik van onderwaterbeton is het onnodig om grondwater te onttrekken aan de bodem, waardoor de daarmee vaak gepaard gaande zetting in de bodem niet zal optreden
- II. Wij hebben bij de bouw van 3 ondergrondse pareergarages in de afgelopen 5 jaar onderwaterbeton gebruikt en bij geen van deze projecten is zetting in de bodem opgetreden
- III. Er treedt geen zetting in de bodem op als gevolg van onze werkzaamheden
- IV. Wij passen onderwaterbeton toe bij het aanbrengen van de betonvloer





Argumentatie oefeningen (1/2): kies je oplossing

- I. Door gebruik van onderwaterbeton is het onnodig om grondwater te onttrekken aan de bodem, waardoor de daarmee vaak gepaard gaande zetting in de bodem niet zal optreden
- II. Wij hebben bij de bouw van 3 ondergrondse pareergarages in de afgelopen 5 jaar onderwaterbeton gebruikt en bij geen van deze projecten is zetting in de bodem opgetreden
- III. Er treedt geen zetting in de bodem op als gevolg van onze werkzaamheden
- IV. Wij passen onderwaterbeton toe bij het aanbrengen van de betonvloer





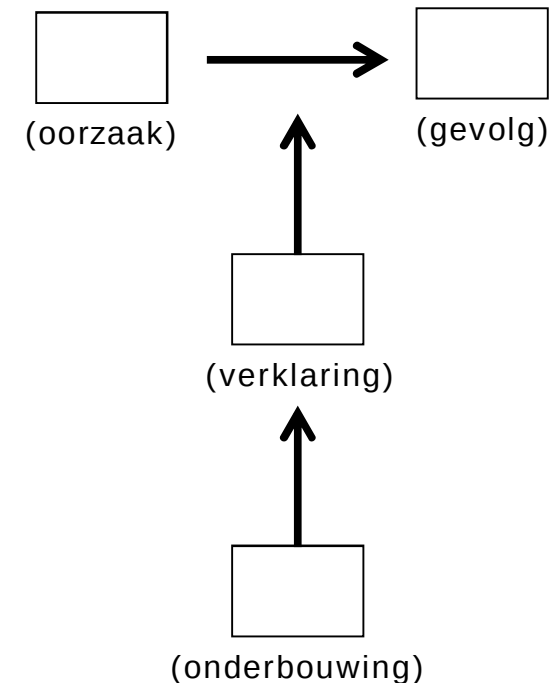
Argumentatie oefeningen (2/2): lees de tekst

- I. Bij een recent prestatiecontract (ca. $\frac{3}{4}$ omvang vergeleken met onderhoudig project, met vergelijkbare objecten en doelstellingen) hebben wij op deze manier binnen 2 maanden de areaalgegevens van de OG 97% ABC gekregen.
- II. Door areaalgegevens te synchroniseren met het OG systeem onmiddellijk na het invoeren in ons systeem, komen de data van OG zo snel mogelijk overeen met de werkelijke situatie.
- III. Het BMS van RWS is minimaal 95% ABC vanaf 2,5 maand na start contract.
- IV. Wij voeren de nulmeting van het areaal uit direct na afloop van de transitiefase en synchroniseren de areaalgegevens met het BMS direct na invoer in ons systeem.



Argumentatie oefeningen (2/2): vul het schema in

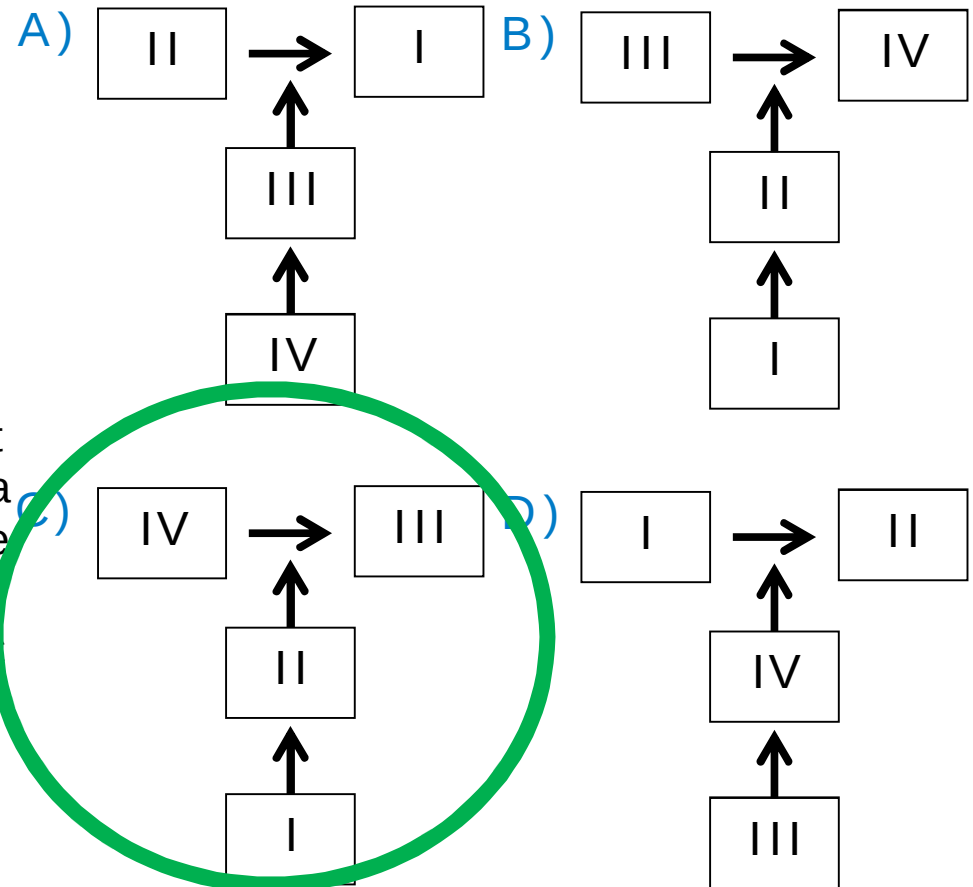
- I. Bij een recent prestatiecontract (ca. $\frac{3}{4}$ omvang vergeleken met onderhavig project, met vergelijkbare objecten en doelstellingen) hebben wij op deze manier binnen 2 maanden de areaalgegevens van de OG 97% ABC gekregen.
- II. Door areaalgegevens te synchroniseren met het OG systeem onmiddellijk na het invoeren in ons systeem, komen de data van OG zo snel mogelijk overeen met de werkelijke situatie.
- III. Het BMS van RWS is minimaal 95% ABC vanaf 2,5 maand na start contract.
- IV. Wij voeren de nulmeting van het areaal uit na afloop van de transitiefase en synchroniseren de areaalgegevens met het BMS direct na invoer in ons systeem.





Argumentatie oefeningen (2/2): kies je oplossing

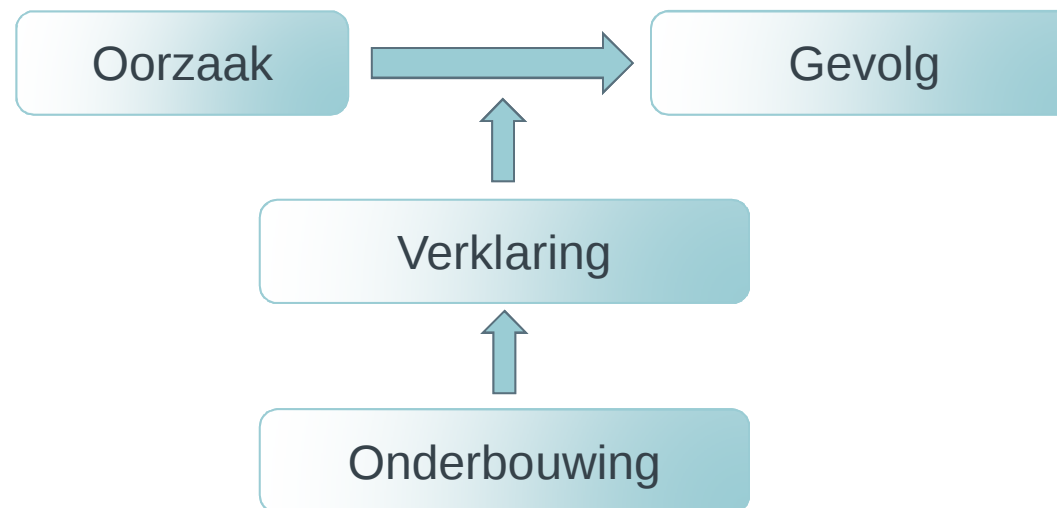
- I. Bij een recent prestatiecontract (ca. $\frac{3}{4}$ omvang vergeleken met onderhavig project, met vergelijkbare objecten en doelstellingen) hebben wij op deze manier binnen 2 maanden de areaalgegevens van de OG 97% ABC gekregen.
- II. Door areaalgegevens te synchroniseren met het OG systeem onmiddellijk na het invoeren in ons systeem, komen de data van OG zo snel mogelijk overeen met de werkelijke situatie.
- III. Het BMS van RWS is minimaal 95% ABC vanaf 2,5 maand na start contract.
- IV. Wij voeren de nulmeting van het areaal uit na afloop van de transitiefase en synchroniseren de areaalgegevens met het BMS direct na invoer in ons systeem.





Argumentatie: de basics – geleerde lessen

- Basisstructuur van argumentatie met 3 universele componenten
- Elk componenttype kan worden verzwegen in argumentatie (in alledaags taalgebruik)
- Basisstructuur kan worden uitgebreid met extra beweringen
- Toepassing basisstructuur op GWW inschrijvingen





Analyseren

versus

Evalueren





Argumentatiestructuur Prestaties

HOE
ga je dat
aanpakken?

Aanpak (A)



Prestatie (P)

WAT ga je
presteren?

WAAROM
ga je het zo
aanpakken?

Verklaring (VK)



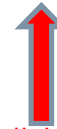
(toelichting)

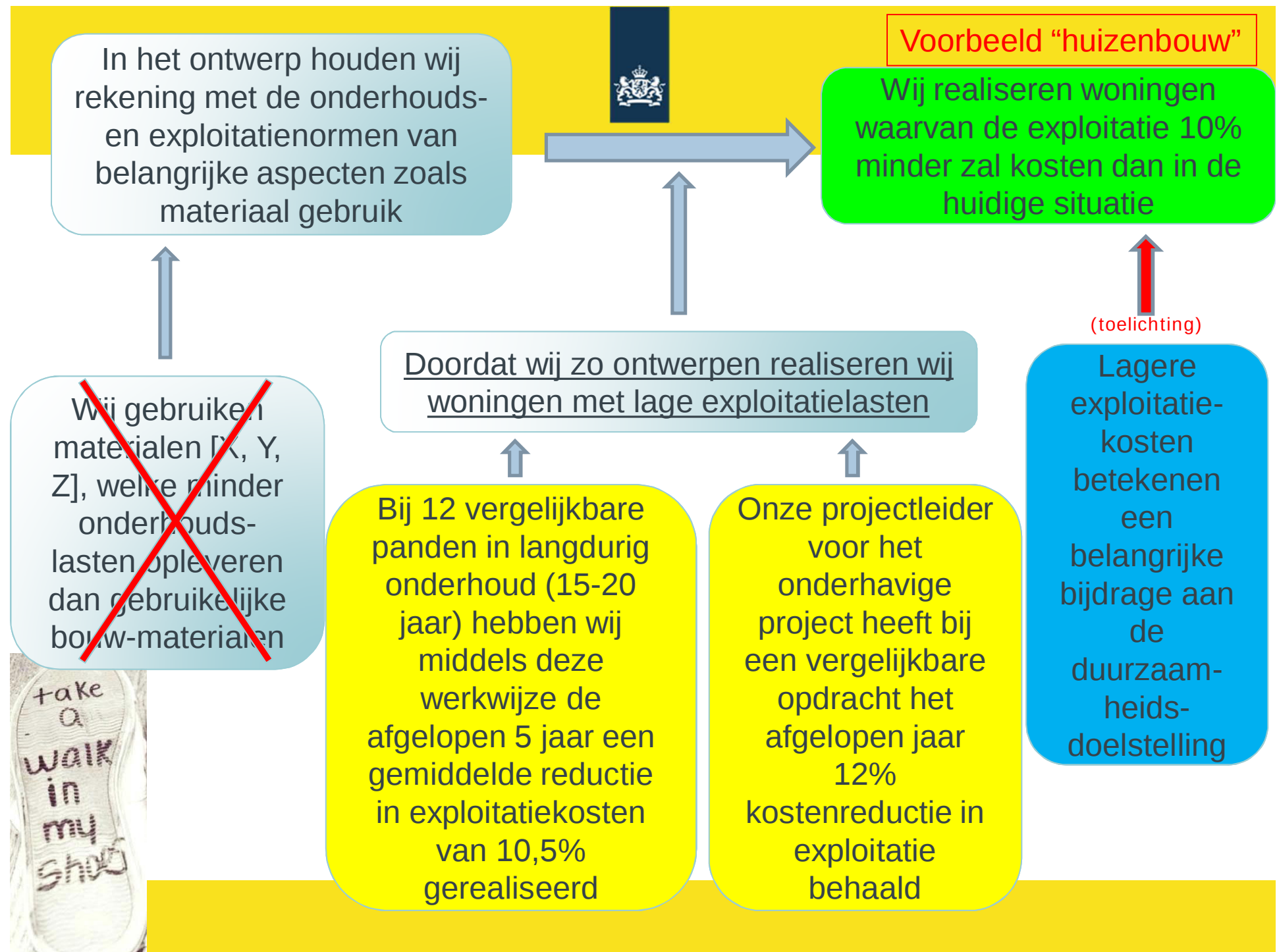
Kwalificatie (KW)

WAAROM is
dit één van
de belang-
rijkste
prestaties?

HOE WEET JE
dat het zo
werkt?

Onderbouwing
(OB)







Prestatie 2. Wij realiseren woningen waarvan de exploitatie 10% minder zal kosten dan in de huidige situatie.

Waarom is dit een belangrijke prestatie?

Lagere exploitatiekosten betekenen een belangrijke bijdrage aan de duurzaamheidsdoelstelling. In het ontwerp houden wij rekening met de onderhouds- en exploitatienormen van belangrijke aspecten zoals materiaal gebruik.

Wat is de dominante informatie waaruit blijkt dat de aangeboden prestatie daadwerkelijk zal worden behaald?

Wij gebruiken materialen [X, Y, Z], welke minder onderhoudslasten opleveren dan gebruikelijke bouwmaterialen. Doordat wij zo ontwerpen realiseren wij woningen met lage exploitatielasten. Bij 12 vergelijkbare panden in langdurig onderhoud (15-20 jaar) hebben wij middels deze werkwijze de afgelopen 5 jaar een gemiddelde reductie in exploitatiekosten van 10,5% gerealiseerd. Onze projectleider voor het onderhavige project heeft bij een vergelijkbare opdracht het afgelopen jaar 12% kostenreductie in exploitatie behaald.





Prestatie 2. Wij realiseren woningen waarvan de exploitatie 10% minder zal kosten dan in de huidige situatie.

Waarom is dit een belangrijke prestatie?

Lagere exploitatiekosten betekenen een belangrijke bijdrage aan de duurzaamheidsdoelstelling. In het ontwerp houden wij rekening met de onderhouds- en exploitatienormen van belangrijke aspecten zoals materiaal gebruik.

Wat is de dominante informatie waaruit blijkt dat de aangeboden prestatie daadwerkelijk zal worden behaald?

Wij gebruiken materialen [X, Y, Z], welke minder onderhoudslasten opleveren dan gebruikelijke bouwmaterialen. Doordat wij zo ontwerpen realiseren wij woningen met lage exploitatielasten. Bij 12 vergelijkbare panden in langdurig onderhoud (15-20 jaar) hebben wij middels deze werkwijze de afgelopen 5 jaar een gemiddelde reductie in exploitatiekosten van 10,5% gerealiseerd. Onze projectleider voor het onderhavige project heeft bij een vergelijkbare opdracht het afgelopen jaar 12% kostenreductie in exploitatie behaald.





Argumentatiestructuur Risico's

HOE
ga je dat
risico
beheersen?

Beheers-
maatregel (BM)

beheersing

Risico (R)

WAT is het
risico?

WAAROM
ga je het
risico zo
beheersen
en wat is het
effect?

Verklaring (VK)

+ effectiviteit BM
(EF)

Kwalificatie (KW)

WAAROM is
dit één van
de belang-
rijkste
risico's?

HOE WEET
JE dat het
zo werkt?

Onderbouwing
(OBe)

Onderbouwing
(OBr)

HOE WEET
JE dat het
zo zit?



Voorbeeld "huizenbouw"

Wij realiseren een bezoekerscentrum en inloopavonden voor omwonenden als onderdeel van de ontwerpfase. De planning hiervan staat mogelijke ontwerpwijzigingen toe, inclusief afstemming daarvan met opdrachtgever.

beheersing

Omwonenden dienen een bezwaarschrift in tegen de plannen voor de nieuwbouw

Dit kan de startdatum 6 tot 12 maanden uitstellen. Ook kunnen ontwerpwijzigingen worden afgedwongen, die de doelstelling "aansprekende uitstraling" in gevaar kunnen brengen.

De inspraak van omwonenden en mogelijke ontwerpwijzigingen voorkomen bezwaarschriften & borgen de "uitstralingsdoelstelling". Hiermee beperken wij het aantal bezwaarschriften tot maximaal 1.

Wij werken bij al onze huisvestingsopdrachten met bezoekerscentra en inloopavonden. In de afgelopen 5 jaar hebben 7 vergelijkbare opdrachten slechts 1 bezwaarschrift opgeleverd.

Bij een eerder nieuwbouwproject van ons, voor seniorenwoningen van vergelijkbare omgevingsaspecten, resulteerde de afwikkeling van 1 bezwaarschrift in een uitloop van 8 maanden.



Argumentatiestructuur Kansen

HOE zou je
dat extra
aanpakken?

Aanpak (A)



Kans (K)

WAT ga je
extra
presteren?

WAAROM
zou je het zo
extra
aanpakken?

Verklaring (VK)



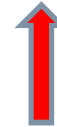
(toelichting)

Kwalificatie (KW)

WAAROM is
dit één van
de belang-
rijkste extra
prestaties?

HOE WEET JE
dat het zo
werkt?

Onderbouwing
(OB)



Voorbeeld "huizenbouw"

Aanbrengen van
zonnepanelen bij
alle woningen

Extra verlaging van de
exploitatiekosten met 5%

De zonnepanelen
zijn
onderscheidend
door de
kenmerken X, Y, Z

De
leverancier
fabriceert de
panelen in 10
werkdagen
en levert het
op in nog
eens 2
werkdagen

Zonnepanelen
zorgen voor lager
energieverbruik en
daardoor voor nog
lagere
exploitatiekosten

(toelichting)

Dit zou extra
bijdragen aan de
duurzaamheids-
doelstelling

Bij 5 vergelijkbare panden in
langdurig onderhoud (15-20 jaar)
hebben wij middels gebruik van
zonnepanelen de afgelopen 5 jaar
een gemiddelde reductie in
exploitatiekosten van 5,3%
gerealiseerd





Aandachtspunten BPKV

- Geen concurrentie op vorm (plaatjes, kleur niet toegestaan)
- Laat zien het project te doorgronden door SMART en projectspecifiek te zijn
- Toon de effectiviteit van je maatregelen zoveel mogelijk aan met verifieerbare prestatieinformatie
- Houd de dossiers gescheiden (niet in het ene dossier verwijzen naar het andere)



Verifieerbare prestatieinformatie

- Wat zijn de relevante karakteristieken van dit project in relatie tot de projectdoelstellingen?
- Wat zijn mijn prestaties in voorgaande projecten die een of meerdere van deze relevante karakteristieken bevatten?
- Waar heb ik hoge prestaties neergezet? Heb ik hier verifieerbare documentatie van? Ga ik de daar gehanteerde aanpak nu ook aanbieden?
- Een benchmark versterkt de informatie



Casus “Boerderij”

De opdrachtgever wenst het volgende te realiseren en exploiteren:

Een boerderij geschikt voor:

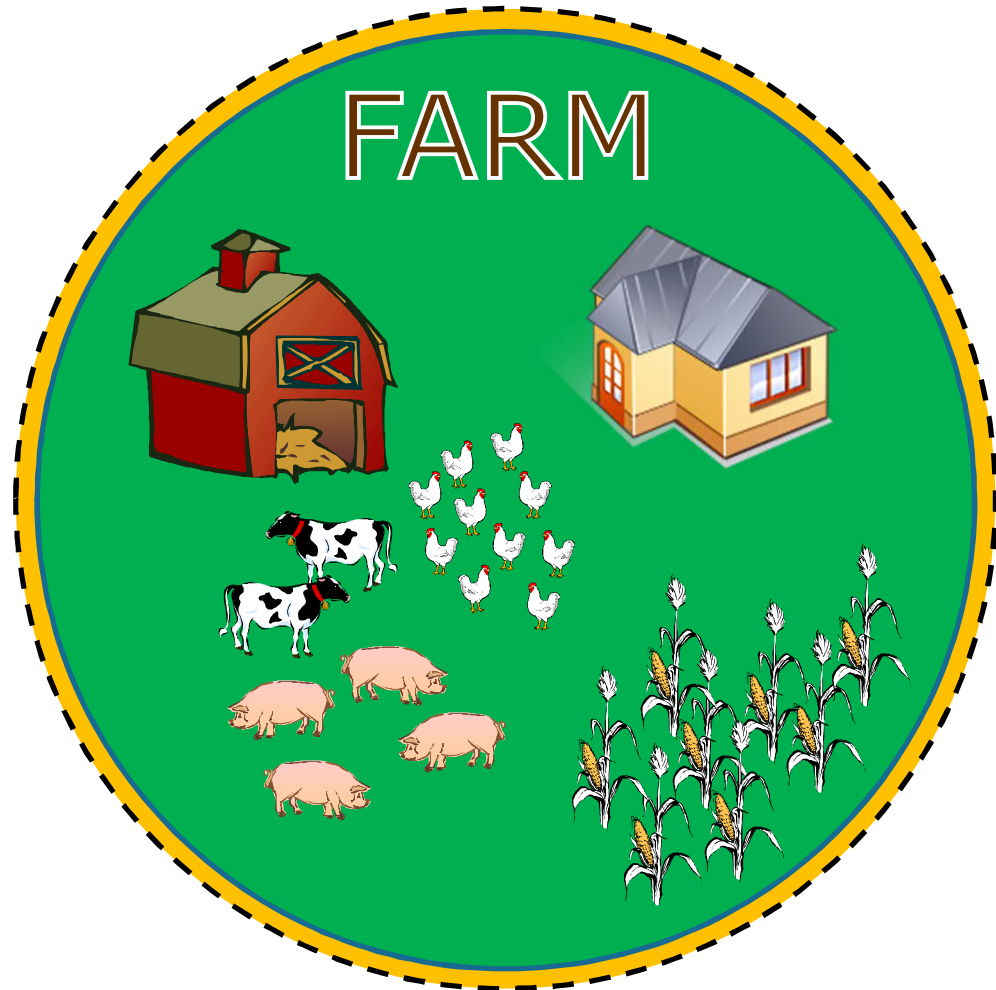
- het verbouwen van 100 are mais, en;
- het houden van 30 varkens, 100 koeien en 250 kippen.

Geprioriteerde projectdoelstellingen:

1. oplevering 1-6-2018 of zoveel eerder als mogelijk;
2. draagvlak in de omgeving behouden en daar waar mogelijk verbeteren.



Boerderij





Opdracht

- Benoem de belangrijkste risico's van de opdrachtgever
- Benoem kansen waarmee waarde kan worden toegevoegd aan de projectdoelstellingen van de opdrachtgever
- Benoem prestaties waarmee jij je als inschrijver kan onderscheiden ten opzichte van de overige inschrijvers



Selectie expert



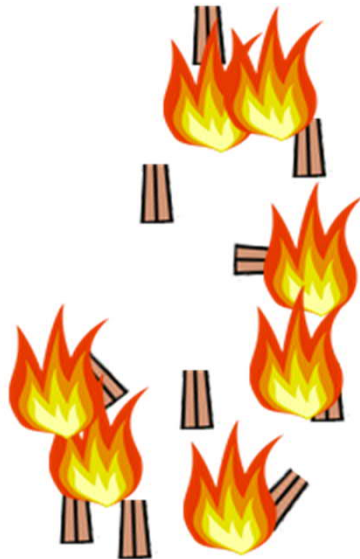


Selectie expert





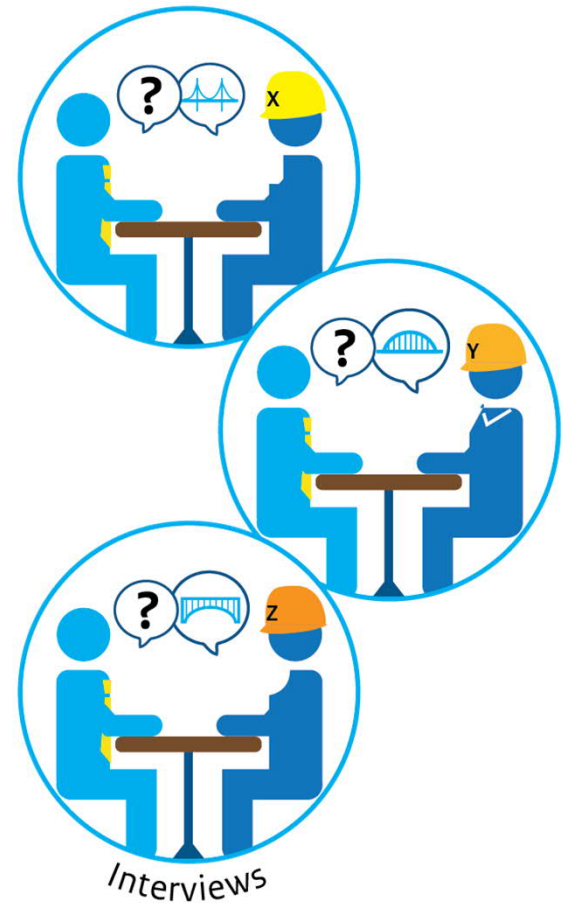
De expert kan tornado's
niet tegenhouden.
Daarom hebben we
verzekeringen





Interviews

- 2 Sleutelfunctionarissen
- Vragenlijst interview op basis van beoordeling kwaliteitsdocumenten
- Het gaat niet om de 'klik' maar over de doorgronding van het project en de inschrijving
- Duur max. 60 min

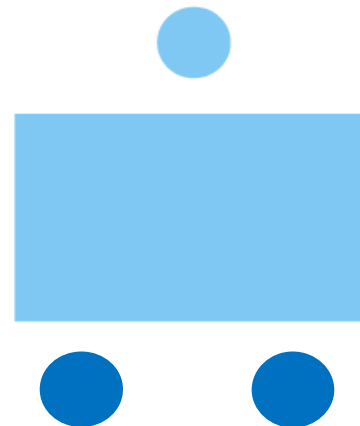




Setting



Geïnterviewde hoeft niets
mee te nemen (RWS legt
de inschrijving klaar)





Vorbereiding op de interviews (RWS)

- (2 dgn Basistraining Best Value)
- (Training “Schriftelijke beoordeling”)
- Training “Interviews”
- Best Value team traint de vragensteller:
 - Op gemak stellen hoort daar bij
 - We hebben ook eerst vragen om het ijs te breken
 - Vraag wordt anders geformuleerd als de SF de vraag niet begrijpt
 - De vragensteller vraagt aan het einde van elke hoofdvraag of hij verder kan



Vorbereiding op de interviews (Inschrijver)

- De SF-en zijn onderdeel van een team!
- Steun van team én management is erg belangrijk
- Management zorgt voor vrijmaken SF-en
- Betrokkenheid van de SF-en begint niet pas nadat de dossiers klaar zijn
- De selectie van de SF is van cruciaal belang en kan het beste op basis van profielen en metrics
- Hoge kwaliteit dossiers = hoge kwaliteit interviews.
- Lage kwaliteit dossiers = lage kwaliteit interviews

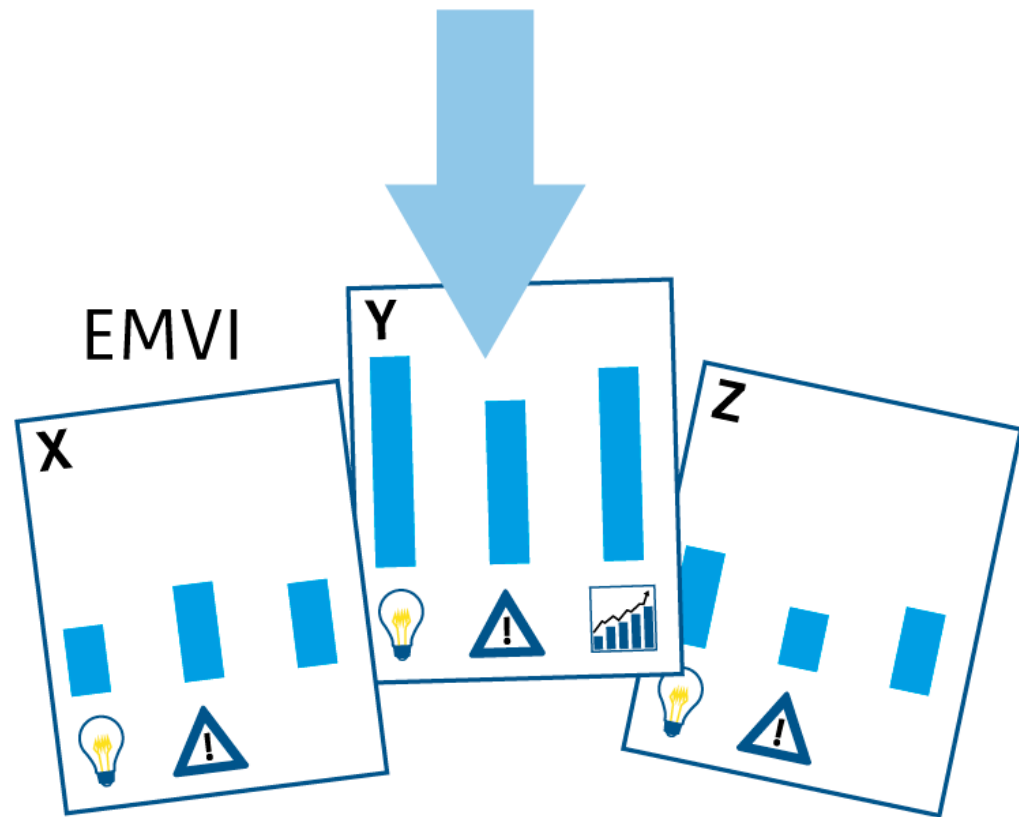


Beoordelingsproces schriftelijk deel + interviews

Stap 1:
Individueel beoordelen

Stap 2:
Beoordelingscommissie

Leden:
Procesbewaker
3 tot 5 beoordelaars





Inlichtingenbijeenkomst: aandachtspunten

- Aanbesteder verschaft alleen feitelijke informatie, geen waardeoordeel.
- Verhelderen doelstellingen/klantwaarde
- Geen dialoog
- Individueel, tenzij
- Geen risico's/kansen, beheersmaatregelen bespreken
- Inschrijver maakt zelf een inschatting van benodigde werkzaamheden



Inlichtingen standaardantwoorden

Vragen naar kansen of risico's:

- Antwoord: Het is aan de gegadigde om, gegeven de projectdoelstellingen, een inschatting te maken van de kansen en risico's op dit project. Aanbesteder zal waar mogelijk de informatie verschaffen om deze inschatting mogelijk te maken.

Vragen naar onnodige verdere detaillering scope:

- Antwoord: Het is aan de gegadigde om in te schatten wat nodig is om het Werk te realiseren binnen de eisen van de Overeenkomst. De inschatting van deze activiteiten dient onderbouwd te zijn met realistische aannames gebaseerd op verifieerbare meetinformatie.
- Alternatief: Aanbesteder verzoekt gegadigde aan te geven wat onduidelijk is aan de eis in de vraagspecificatie.

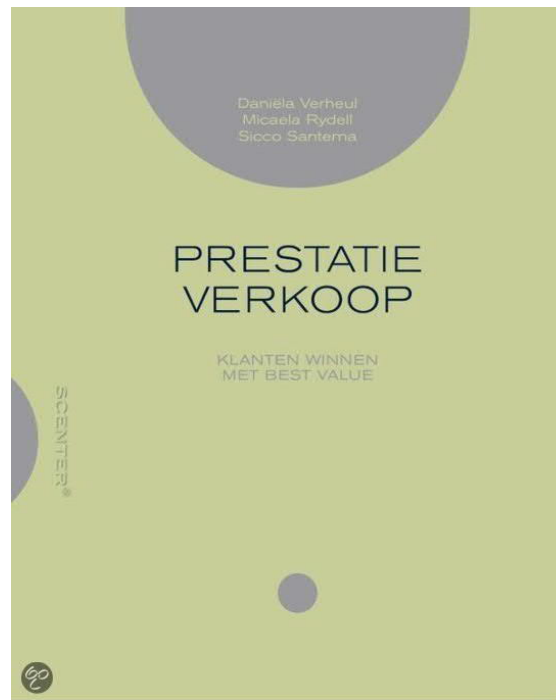
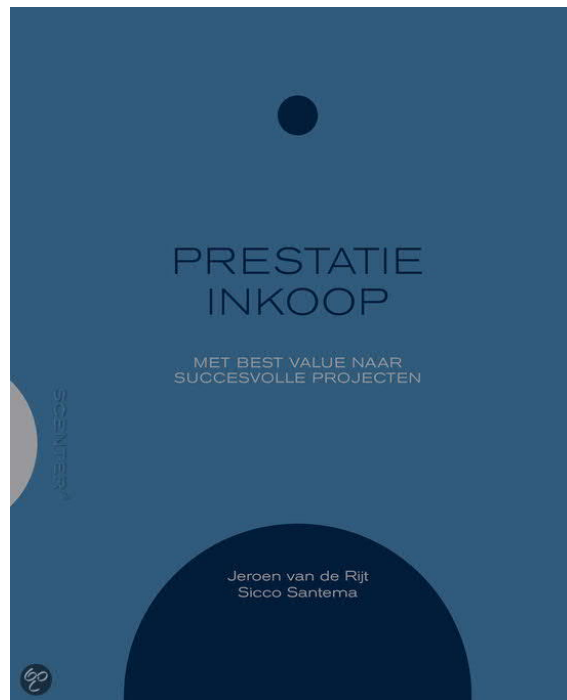


Tot slot

- Houd je aan het format van de schriftelijke dossiers
- In de beoordelingsfase gaat het om de hoofdlijnen
- Onderbouwingsfase is intensief, wat is je plan?
- Metrics!
- Nieuw?
Schakel eventueel een gecertificeerde Best Value-adviseur in.



Meer info?



www.bestvaluenederland.nl

www.rws.nl/bvp

Feedback: best.value@rws.nl



Meer weten over de Best Value aanpak?

www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk

Telefoon: 0800 - 8002
(ma t/m zo 06.00 - 22.30 uur, gratis)
E-mail: zakelijk@rws.nl
Twitter: [@rwszakelijk](https://twitter.com/rwszakelijk)
LinkedIn: groep Rijkswaterstaat Zakelijk

