



Regio
Gooi en Vechtstreek

Toelichting Best Value + opdracht DMS

Europese aanbesteding
Document Management Systeem
24/08/2020 – 10.00 uur

Agenda

1. Welkom en introductie
2. Best Value Procurement / prestatie inkoop
 - Filosofie
 - Procesaangepak
3. Toelichting opdracht
4. Afsluiting

Vragen

- Graag tussendoor stellen
- De in uw ogen belangrijke vragen ook schriftelijk stellen!

Belangrijk:

- Alleen de schriftelijke antwoorden verstrekt via Nota's van Inlichtingen zijn rechtsgeldig

Noot

Deze presentatie is uitsluitend als informatief en illustratief document naast de uitnodiging tot inschrijving.

Alleen de uitnodiging tot inschrijving is bindend.

Wat is hier gebeurd?



Wat valt op in voorgaande sheet

- De non expert schrijft aan de expert voor wat hij moet doen
- Iedere leverancier heeft precies gedaan wat hem/haar is opgedragen
- Iedere leverancier zit gevangen in zijn eigen silo en denkt en handelt vanuit zijn eigen silo, perspectief en eigenbelang

De filosofie van Best Value

Wie weet beter hoe de klus
gedaan moet worden,
de leverancier of de klant?

De filosofie van Best Value

Wie zou er dan eigenlijk meer moeten
praten,
en wie zou er meer moeten
luisteren?

Best Value

1. Een expert kan voorspellen wat de uitkomst is (toekomst)
2. Communiceert in metrics (feiten)
3. Realiseert zich dat anderen geen expert zijn
4. Kan eenvoudig uitleggen zodat iedereen het begrijpt
5. Houdt het simpel

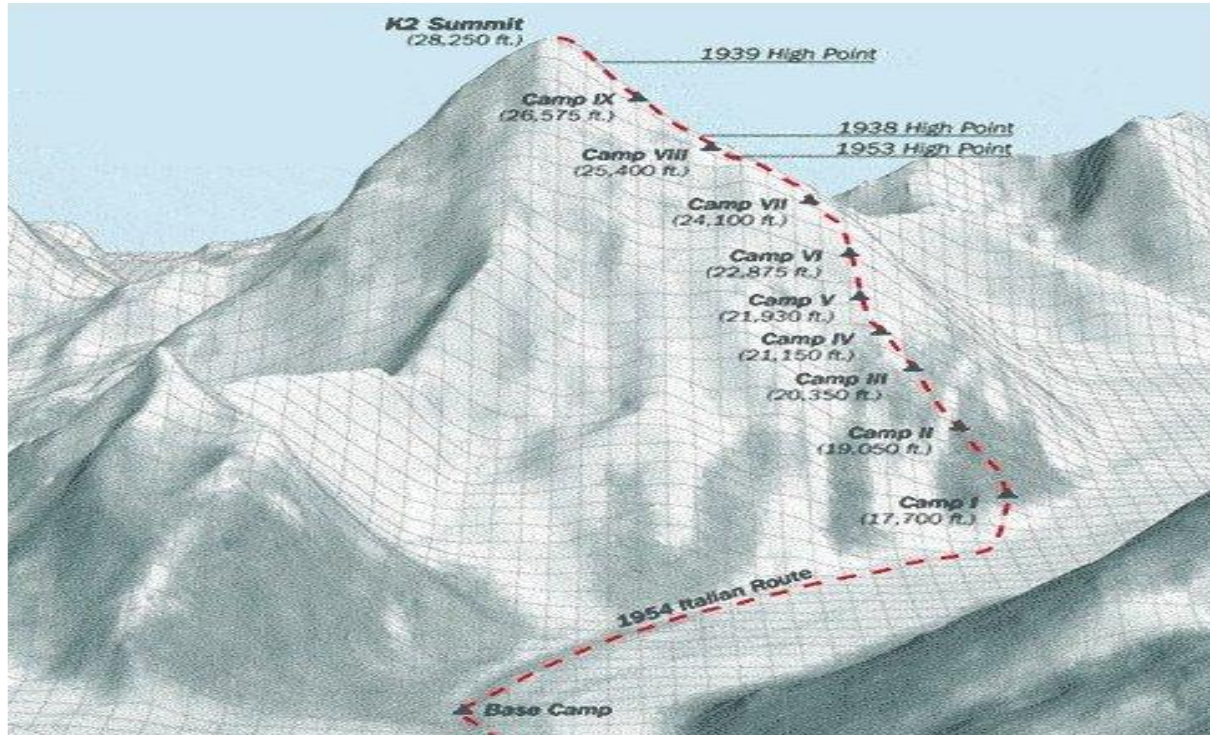
Best Value

- 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

Waarom hebben we gekozen voor Best Value?

- Wij weten alles van onze eigen organisatie
- Maar... niet van de markt en de ontwikkelingen
- Omdat wij weten WAT wij willen
- Maar... niet weten HOE dit het beste kan worden gerealiseerd (en die dus niet willen voorschrijven)
- Wij een leverancier zoeken die samen met ons het WAT realiseert

BVP - Beklimming van de berg



Best Value

Hoe herkennen we een goede gids?

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 kundige bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden



Filosofie Best Value: Het voorspellen van een eindresultaat

Kortom:

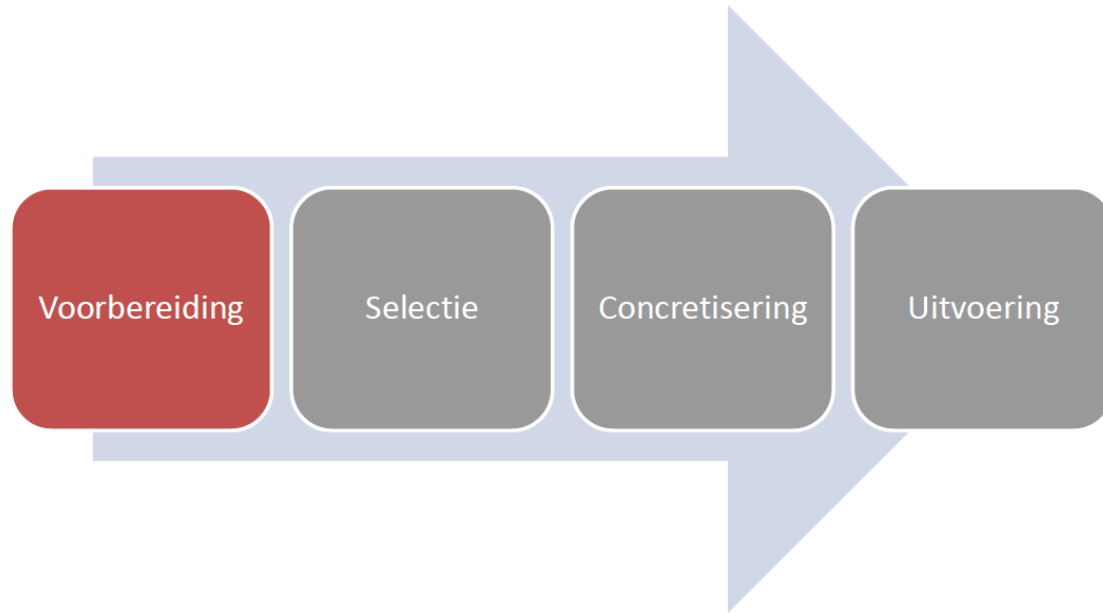
- Erken dat je niet alle informatie hebt/ziet
- Erken dat een expert die informatie wel heeft/wel ziet
- De expert dient de verantwoordelijkheid te krijgen om risico's te managen

Best Value proces



| | 1 Voorbereidingsfase | 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 in het Best Value proces



Voorbereiding

- Projectteam samenstellen
- Projectteam instructie Best Value
- Doelstelling bepalen
- Opstellen aanbestedingsdocumenten

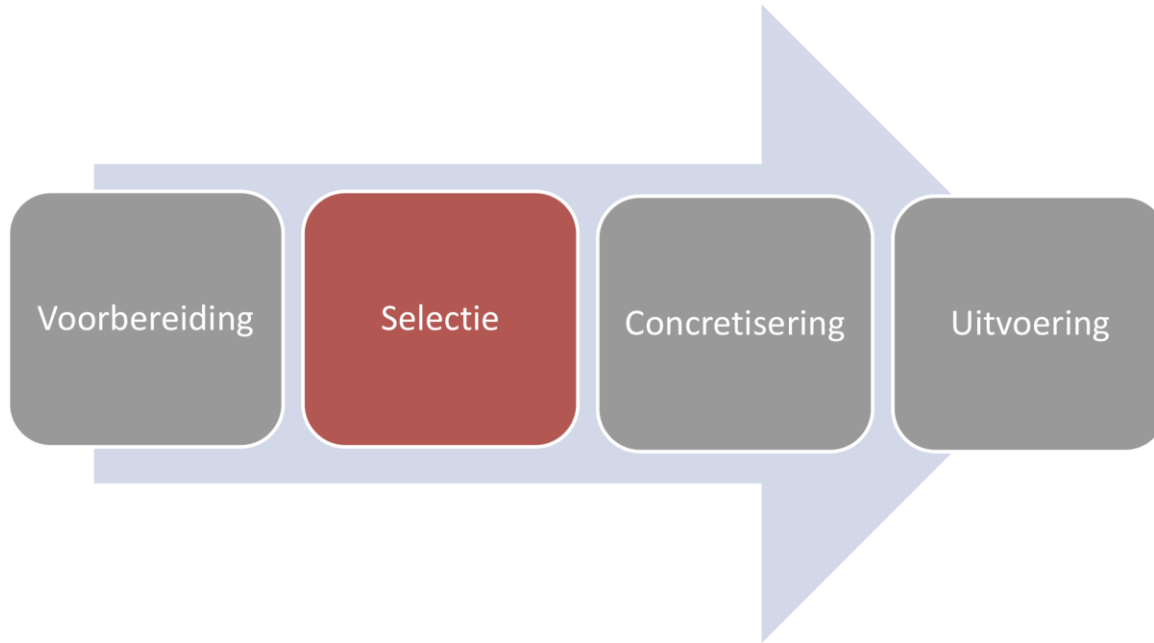
Inschrijfprijs

Aangezien het voor OG moeilijk is om het budget te bepalen wordt de 'competitive range' toegepast. Prijs is van ondergeschikt belang bij het bepalen welke aanbieder zich kwalificeert voor de concretiseringsfase.

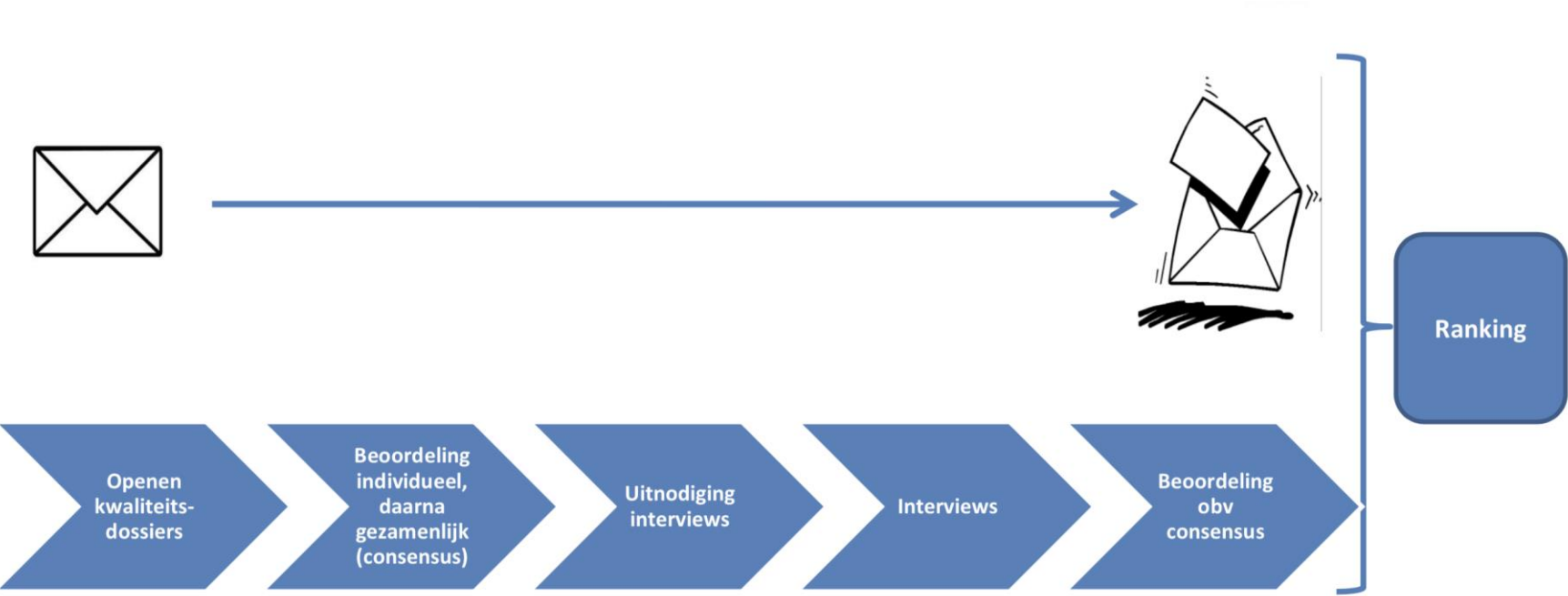
Competitive range:

- Het aanbod van beoogd ON mag slechts 9% afwijken van het gemiddelde van de inschrijfprijzen (zowel naar boven als naar beneden) die zijn uitgebracht op deze aanbesteding
- De 'competitive' range is alleen van toepassing op de inschrijfprijs voor de initiële contractperiode en niet op de optionele contractperiode
- Alleen als de beoogd opdrachtnemer kan uitleggen waarom het gerechtvaardigd is dat hij buiten deze competitive range is (dus meer dan 9% duurder of goedkoper dan het gemiddelde van de inschrijfprijzen), blijft hij de beoogd opdrachtnemer en gaat hij daadwerkelijk door naar de concretiseringsfase.

Fasering in het Best Value proces



Selectiefase



Selectiefase en gunningcriteria

Selectie van de expert o.b.v. standaard gunningcriteria

| | | |
|------------------------|---------------------------------|-------|
| Kwaliteit (85%) | Prestatieonderbouwing | 30,0% |
| | Risicodossier | 17,5% |
| | Kansendossier | 17,5% |
| | Interview sleutelfunctionaris 1 | 10,0% |
| | Interview sleutelfunctionaris 2 | 10,0% |
| Prijs (15%) | Inschrijvingsprijs | 15,0% |

Selectiefase en beoordelingsproces

- Leden van het beoordelingsteam beoordelen alleen **anonieme** risico – en kansendossier en de prestatieonderbouwing
 - Niet: de ingediende prijzen
- Leden beoordelen de ingediende stukken eerst individueel
- Dan volgt de consensusmeeting en de consensusscore

Prestatieonderbouwing

- Inschrijver toont aan dat hij in staat is om het project goed uit te voeren
- Inschrijver onderbouwt met dominante performance informatie
- Maximaal 2A-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

Dominant vs. Niet-dominant

| Niet dominant | Dominant |
|---|--|
| Wij gebruiken lean six sigma; | Wij hebben lean six sigma gebruikt in 10 projecten, waarbij 9 van de 10 klanten zeer tevreden waren over deze aanpak |
| Wij hebben veel ervaring | Wij hebben 15 vergelijkbare projecten geïmplementeerd de afgelopen 12 maanden |
| Onze prijs is gebaseerd op nacalculatie | De gemiddelde inschrijfsom op basis van vergelijkbare projecten is 90K |
| Onze projectmanager is zeer ervaren | Onze projectmanager heeft 10 jaar ervaring en zijn tijd/budget afwijking per project is kleiner dan 1% |
| We kunnen referenties geven op verzoek | Onze klanttevredenheid is 9,8% |

Voorbeeld prestatieonderbouwing

Projectdoelstelling: Zo laag mogelijke kosten over de gehele levensduur van het project

- **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.

Mijlpalen projectplanning

- 1 pagina – Mijlpalen projectplanning waarin de belangrijkste mijlpalen voor alle projectfasen zijn benoemd
- Geen template – leverancier mag eigen format gebruiken (anoniem) mits 1 pagina limiet niet wordt overschreden

Risicodossier

- Risico's van buitenaf (waar inschrijver geen invloed op heeft)

Identificeer de belangrijkste risico's – leg uit waarom het risico een risico is? – Wat is de impact, de kostenverhoging, vertraging in oplevering of lagere klanttevredenheid bij Klant – moet een risico zijn gerelateerd aan het project

- Op welke wijze worden deze geminimaliseerd
- Risico's prioriteren
- 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 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. |

Kansendossier

- Een kans beschrijft de wijze waarop de leverancier extra waarde toe kan voegen aan de projectdoelstelling.
- Geen onderdeel van de Inschrijfprijs

Voorbeeld kansendossier

| 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 klanttevredenheid. 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 verhoogd 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). |

Interviews

- 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.
- Interviews zijn separaat van elkaar en de duur van beide interviews is maximaal 45 minuten.
- Uitgangspunt Best Value: de aangeboden Sleutelpersonen zijn doorslaggevend om de uitvoering van de Opdracht tot een succes te maken.

Interviews

- De Inschrijver dient twee functionarissen aan te dragen. Wie Inschrijver stuurt is aan de Inschrijver te bepalen. De functionarissen dienen materiedeskundigen te zijn op het gebied van de te leveren dienst. Let op: zij dienen géén salesvertegenwoordiging te zijn.
- Voorwaarde: sleutelfunctionarissen moeten personen zijn die een belangrijke functie vervullen in de dagelijkse uitvoering van de dienstverlening en moeten ook daadwerkelijk worden ingezet voor de dienstverlening.

Beoordelen dossiers en interviews

| Beoordelingscijfer | Oordeel |
|--------------------|-------------|
| 10 | Uitmuntend |
| 8 | Goed |
| 6 | Neutraal |
| 4 | Onvoldoende |
| 2 | Slecht |

Bij de beoordeling van de documenten en interviews start iedere Inschrijver met het cijfer 6.

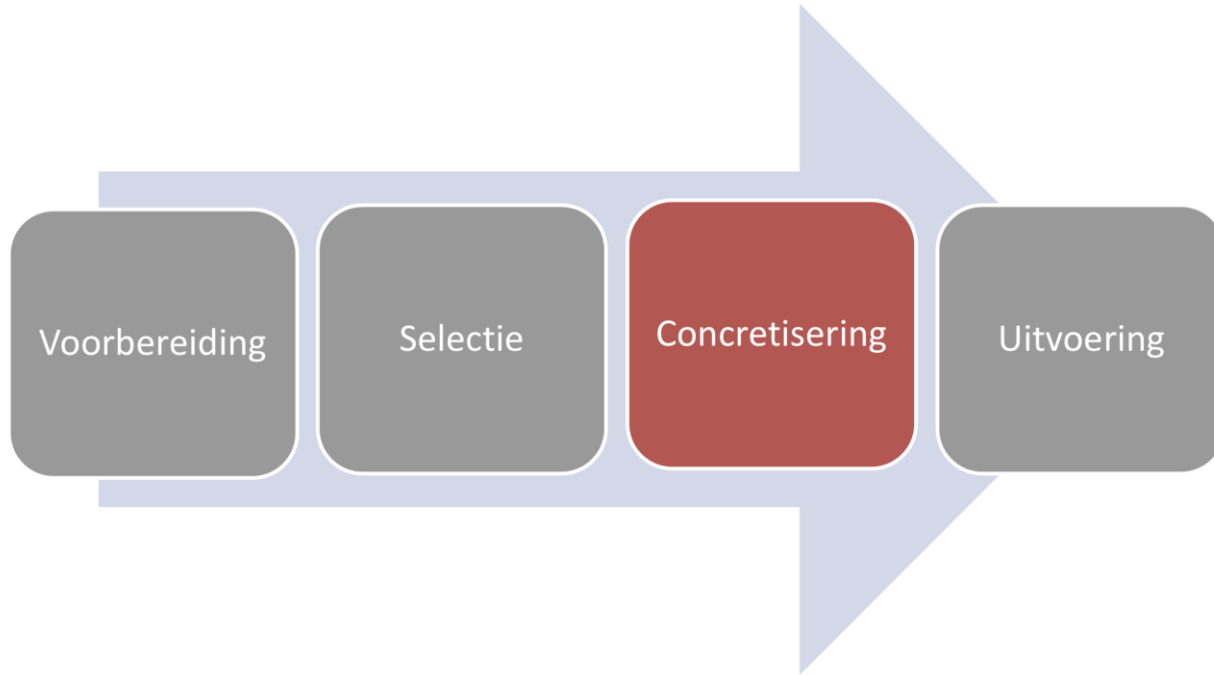
Selectiefase



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

Ranking

Fasering van het Best Value proces



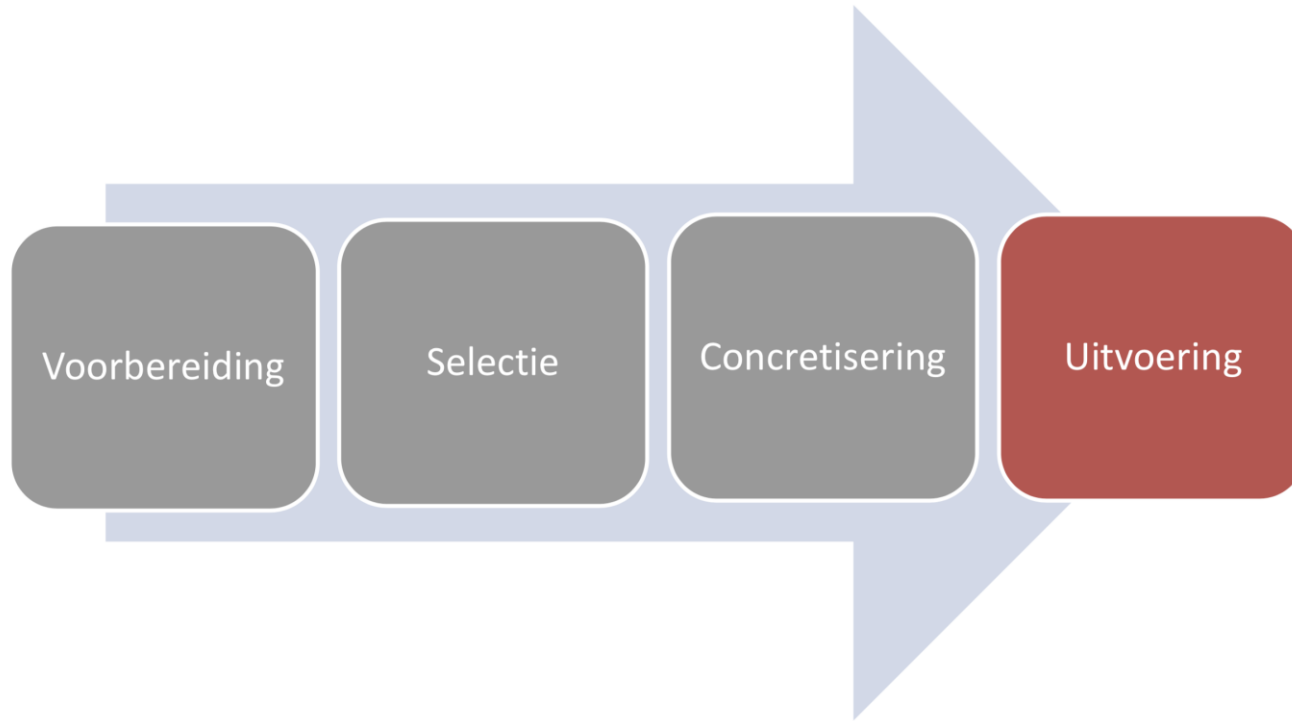
Concretiseringsfase

- Wat zit in de scope en wat niet
- Aannames
- Kansen
- Opstellen risicodossier
- 3- 4 weken doorlooptijd
- Uitwerken detailplan
- Er wordt een format opgesteld voor een wekelijkse (risico)rapportage

Concretiseringsfase

- Er wordt een definitieve gedetailleerde planning opgesteld
- De verduidelijking van het aanbod vindt plaats door de Opdrachtnemer middels verduidelijkingsgesprekken tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever
- De Opdrachtgever moet wegblijven van sturing; hij moet vooral luisteren. De Opdrachtnemer is in de lead tijdens de concretiseringsfase

Fasering van het Best Value proces



Uitvoeringsfase

Opdrachtgever:

- Opdrachtgever heeft het plan 'gekocht' en de overeenkomst is ondertekend

Opdrachtnemer:

- Opdrachtnemer voert dit plan uit

Samen:

- Sturen op risico's, het minimaliseren hiervan dient een gezamenlijk belang

Toelichting opdracht DMS

1. Regio Gooi en Vechtstreek
2. Achtergrond
3. Doel van de aanbesteding
4. Voorbereiding
5. Het beoogd resultaat
6. Projectdoelstellingen
7. Randvoorwaarden
8. Planning
9. Afsluiting

Regio Gooi en Vechtstreek

- Gemeenschappelijk regeling (openbaar lichaam)
- Samenwerkingsverband van gemeenten Blaricum, Eemnes, Gooise Meren, Hilversum, Huizen, Laren, Weesp en Wijdemeren
- Nadruk op uitvoering, maar steeds meer beleidsmatig
- Diversiteit aan taken, onder meer:
 - Afvalinzameling (GAD)
 - GGD
 - Gezamenlijke inkoop van zorg, maar ook
 - Veilig Thuis en
 - de Regionale Ambulancevoorziening
- 245.000 inwoners, 472 medewerkers, Stafbureau, 7 RVE's en de Regionale Ambulancevoorziening, zo'n 80 applicaties

Achtergrond

- Huidig DMS is Corsa/MyCorsa (versie 2016-1)

Medio juli 2020 eindigt technische ondersteuning van leverancier BCT op My Corsa, platform dat gebruikt wordt door eindgebruikers. Dit betekent geen verdere ontwikkeling in functionaliteiten, reparaties (bugfixes) e.d.

- DMS zonder ondersteuning onacceptabel
- Besluit (Europese) aanbesteding in de markt zetten
- Doorontwikkeling digitalisering
- Archiefinspectie (verankering normen in DMS)

Doel van de aanbesteding

Het doel van de Aanbestedende dienst is het selecteren en contracteren van een Inschrijver die de levering, de implementatie en het onderhoud van een DMS kan verzorgen gedurende een initiële periode van vijf (5) jaar.

Aanbestedende dienst heeft een éézijdige, optionele verlengingsmogelijkheid van twee (2) keer twee (2) jaar.

Voorbereiding

Voorbereiding aanbesteding vraagt veel tijd:

- Complexiteit van een DMS systeem
- Zoeken naar de juiste aanbestedingsstrategie (BVP)
- Creëren van breed draagvlak essentieel
- Zorgvuldigheid geboden door organisatie overstijgende kernapplicatie

Het beoogd resultaat

Het project moet resulteren in een werkende DMS oplossing dat binnen het applicatielandschap van Aanbestedende dienst het centraal platform is voor alle archief- en verantwoordingsinformatie en die voorziet in de volgende basisfunctionaliteiten: eenvoudige documentcreatie, eenduidige documentregistratie, ondersteuning door middel van workflows, versie- en werkvoorraadbeheer en recordmanagement.

- Fase 1 (De implementatiefase)
- Fase 2 (De doorontwikkelfase)

Projectdoelstellingen (1)

- Het selecteren van een deskundige en ervaren samenwerkingspartner die expert is op het gebied van DMS, waardoor het beoogd resultaat (zoals hierboven beschreven) wordt behaald.
- Maximaliseren van de tevredenheid van gebruikers over het gebruik van het DMS systeem.
- Maximaliseren van draagvlak voor het gebruik van het DMS systeem bij het management, de diverse gebruikers en belanghebbenden van Aanbestedende dienst.
- Maximaal faciliteren van interne samenwerkingsmogelijkheden binnen documenten en processen.
- Maximaal faciliteren van samenwerkingsmogelijkheden met externe ketenpartners van Aanbestedende dienst.

Projectdoelstellingen (2)

- Maximaal bieden van ondersteuningsfaciliteiten bij kwaliteitsmanagementsystemen t.a.v.:
 - Kwaliteitsbeheer (ontsluiting van richtlijnen, protocollen en documenten);
 - Procesgerichte ondersteuning (workflow gericht op de Plan-Do-Check-Act verbetercyclus).
- Het creëren van kansen om in de doorontwikkelingsfase de huidige applicaties (deels) te integreren in het DMS systeem en hiermee het applicatielandschap van Aanbestedende dienst te verkleinen.

Inschrijver dient met kritieke prestatie indicatoren (KPI's) aan te geven wat zij binnen de randvoorwaarden kan leveren als passend prestatieniveau bij de projectdoelstellingen.

Randvoorwaarden

- Op de totaalprijs voor de initiële contractperiode is de ‘competitive range’ van toepassing. Dit betekent dat de inschrijfprijs voor de initiële contractperiode van de beoogde opdrachtnemer slechts met een percentage van 9% mag afwijken van het gemiddelde van de inschrijfprijzen (zowel naar boven als beneden) die zijn uitgebracht op deze aanbesteding. De ‘competitive range’ is niet van toepassing op de optionele contractperiode.
- Het systeem moet voldoen aan vigerende wet- en regelgeving waaronder archiefwet- en regelgeving, AVG, BIO en NEN-normeringen.
- DMS oplossing in de cloud, gehost als een SaaS-oplossing, om tijd-, plaats- en device-onafhankelijk werken mogelijk te maken.
- In het implementatie- en doorontwikkelingsproces wordt een fasering aangebracht:
 - Fase 1 Overgang van huidig DMS naar nieuw DMS;
 - Fase 2 Doorontwikkeling van nieuw DMS naar meer procesgericht werken.

Planning

| Activiteit | (Streef)datum |
|--|--|
| Aankondiging van Opdracht | 26 juni 2020 |
| Sluiting stellen van vragen 1° NVI | 10 augustus 2020 |
| 1° Nota van Inlichtingen - versturen van antwoorden | 19 augustus 2020 |
| 1 Introductiebijeenkomst Best Value Pre-Bid + toelichting | 24 augustus 2020 |
| Sluiting stellen van vragen 2° NVI | 26 augustus 2020 |
| 2° Nota van Inlichtingen – versturen van antwoorden | 2 september 2020 |
| Binnenkomst Inschrijvingen | 16 september 2020 voor 12.00 uur |
| Beoordelingsperiode: - Beoordelen ingediende documenten - Interviews | Week 38 t/m 40 2020 5 oktober en 7 oktober 2020 |
| Bekendmaking beoogd opdrachtnemer en afwijzing | 12 oktober 2020 |
| Start Concretiseringsfase | 13 oktober 2020 |
| Einddatum bezwaarperiode tegen bekendmaking beoogd opdrachtnemer voor Concretiseringsfase | 2 november 2020 |
| Einde Concretiseringsfase (naar verwachting uiterlijk) | 6 november 2020 |
| Mededeling gunningsbeslissing | 9 november 2020 |
| Einddatum bezwaarperiode tegen gunningsbeslissing | 30 november 2020 |
| Definitieve gunning | 1 december 2020 |
| Ondertekening Overeenkomst | December 2020 |
| Ingangsdatum Overeenkomst | December 2020 |
| Publicatie van Gunning | Binnen 48 kalenderdagen na Gunning |

Afsluiting

Vragen?