



# **Informatiebijeenkomst Martinuscollege Aanbesteding Schoonmaakonderhoud en glasbewassing**

Datum: 9 december



**ATIR**

Uw Schoonmaakadviseur



## Introductie Martinuscollege

# 1. Introductie



- Cor Deen, Hoofd beheer
- Frans Braunschweiger, Organisatieleider
- Marieke Weerts, adviseur Atir

# 1. Introductie Martinuscollege



- Onderwijsvormen
- Speerpunten: Maatwerk, Resultaten en Positive Behaviour Support
- Ontwikkelingen binnen Martinuscollege, het onderwijs en samenwerkingen

# Agenda

1. Introductie Martinuscollege
2. Doelstellingen en uitgangspunten project
3. Prestatieinkoop
4. Schouw locatie
5. Afronding

# Prestatie-inkoop

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld als informatief en illustratief document naast het Beschrijvend document. Alleen het Beschrijvend document is bindend.

## 2. Doelstellingen project



- Martinuscollege is op zoek naar de expert:
  - die zich herkent in missie, visie en kernwaarden en ook staat voor maatwerk, resultaten en positive behaviour support (positief gedrag stimuleren en belonen) en dit uitdraagt
  - zorgdraagt voor een schone school bij wisselende dynamiek en intensiviteit van het gebruik van het pand per dag en gedurende het jaar incl. aanstaande verbouwingen
  - die ontzorgt, verantwoordelijkheid neemt, daadkracht toont en tegelijkertijd Martinuscollege inzicht geeft en als partner betreft in haar dienstverlening.

## 2. Plafondbedrag en ondergrens project

### **De schoonmaakdienstverlening en glasbewassing wordt verzorgd**

- Onder plafondbedrag € 261.500
- Niet onder ondergrens € 238.000

## 2. Uitgangspunten project



### Dynamiek:

- Gedurende het jaar, maar ook op dag basis kunnen ruimten voor verschillende doeleinden of op een andere wijze dan voor het reguliere gebruik worden ingezet. Voornamelijk gelieerd aan onderwijs, maar ook voor verhuur aan externen. Het is van belang dat de schoonmaakleverancier hier op proactieve en adequate wijze op anticipeert en hier binnen haar dienstverlening in kan voorzien, zonder dat dit direct resulteert in extra kosten.
- Vanaf de periode 1 mei tot en met de herfstvakantie (oktober) wordt het binnen sporten in de sportzalen verplaatst naar buiten sporten. De kleedruimtes worden in deze periode gebruikt door de leerlingen en sportdocenten. Bij slecht weer kan er gedurende deze periode uitgeweken worden naar de gymzalen om alsnog te kunnen sporten. De schoonmaakleverancier moet in deze periode de gebruikte ruimten wel schoonmaken en hier in haar dienstverlening op anticiperen.
- Gedurende de overeenkomst staan diverse verbouwingen gepland (hfdst. 4.3.2)

## 2. Uitgangspunten project



### Schone school:

- Naast een schone school een representatieve uitstraling van de entree, sanitaire ruimten en verkeersruimten op de BG gedurende de lesdag.
- Onvoorziene situaties die vanaf 11.30 uur plaats kunnen vinden, verholpen worden.
- Vloeronderhoud om de levensduur van de vloeren volledig te gebruiken of zelfs te verlengen en een optimale bijdrage te leveren aan de doelstelling van een schoon gebouw.
- De in hfdst. 4.3.3 opgenomen elementen en onderdelen van de praktijklokalen maken onderdeel uit van het schoonmaakonderhoud.

## 2. Uitgangspunten project



### Martinuscollege partner in dienstverlening

- Onvoorziene situaties voor 11.30 uur worden deze situaties verholpen door de interne dienst.
- Tijdens de examenperiode draagt het Martinuscollege er zorg voor dat de betreffende sportzalen en ruimtes gereed gemaakt worden voor de examens, Als de examens klaar zijn worden alle ruimtes weer ingericht voor regulier gebruik tot het moment dat de herexamens starten. Deze werkzaamheden en de schoonmaakwerkzaamheden in deze ruimtes tijdens de examenperiode worden uitgevoerd door de interne dienst.
- Het schoonmaakonderhoud van de kantoorruimtes (administratieve vleugel) en de kantoorruimtes van teamleiders en directie wordt door de interne dienst van het Martinuscollege en in samenwerking met participatiebedrijf WerkSaam uitgevoerd.

## 2. Uitgangspunten project



### Overige partners:

- Samenwerking met de partner voor sanitaire voorzieningen (Vendor).
- Er wordt door het Martinuscollege een onafhankelijke partij ingeschakeld die periodiek vier keer per jaar technische kwaliteitsmetingen uitvoert op basis van het VSR-KMS kwaliteitsmeetsysteem.

### Overige uitgangspunten:

- Inspraak bij de selectie van de voor dit project operationeel verantwoordelijke van de schoonmaakleverancier.
- Aandacht voor duurzaamheid, lokaal ondernemerschap en partnerschap wat in de dienstverlening tot uiting komt en wat gedragen wordt door de gehele organisatie van de schoonmaakleverancier.
- Voor de Inschrijving wordt het prijspeil juni 2021 gehanteerd.

## 2. Uitgangspunten project

### Ruimtestaat:

Hoofdgebouw en gymzaal de Balans: 17.328,45 m<sup>2</sup>

Gymzaal de Spelzaal: 997,80 m<sup>2</sup>

Glasbewassing Hoofdgebouw en gymzaal de Balans

| Locatie           | Glassoort                  | Aanvullende omschrijving  | Aantal m2       |
|-------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------|
| Hoofdgebouw       | Buitenzijde                | Gevelglas, BG             | 1.434,00        |
| Hoofdgebouw       | Buitenzijde                | Gevelglas, 1e verdieping  | 1.172,20        |
| Hoofdgebouw       | Buitenzijde                | Gevelglas, 2de verdieping | 652,47          |
| Hoofdgebouw       | Buitenzijde                | Gevelglas, 2de verdieping | 351,33          |
| Hoofdgebouw       | Binnenzijde                | Gevelglas                 | 3.035,00        |
| Hoofdgebouw       | Separatieglas dubbelzijdig |                           | 876,00          |
| Gymzaal de Balans | Buitenzijde                | Gevelglas, BG             | 130,00          |
| Gymzaal de Balans | Buitenzijde                | Gevelglas, verdieping     | 130,00          |
| Gymzaal de Balans | Binnenzijde                | Gevelglas                 | 380,00          |
|                   |                            |                           | <b>8.161,00</b> |

## 2. Uitgangspunten project

### Planning:

| Activiteit   | Uiterste datum            | Tijdstip          |
|--|---------------------------|-------------------|
| Publicatie   | Woensdag 18 november 2020 |                   |
| 1e Marktbijeenkomst + schouwing                              | Woensdag 9 december 2020  | 09:00 – 12:00 uur |
| Deadline vragen Nota van inlichtingen indienen               | Vrijdag 11 december 2020  | Vóór 12:00 uur    |
| Verstrekken Nota van inlichtingen                            | Vrijdag 18 december 2020  |                   |
| Deadline indienen Inschrijving                               | Maandag 11 januari 2021   | Vóór 12:00 uur    |
| Uitnodiging of afwijzing na beoordeling Kwaliteitsdocumenten | Vrijdag 22 januari 2021   |                   |
| Interviews Schoonmaak  | Woensdag 27 januari 2021  |                   |
| Rankingsbesluit bekend maken                                 | Maandag 1 februari 2021   |                   |
| Start concretiseringsfase (Kick-off bijeenkomst)             | Woensdag 10 februari 2021 | Ochtend           |
| Uitwerken plan door beoogde Opdrachtnemer                    | Februari en maart 2021    |                   |
| Voorlopige gunning   | Vrijdag 9 april 2021      |                   |
| Definitieve gunning  | Vrijdag 30 april 2021     |                   |
| Start uitvoeringsfase  | Maandag 3 mei 2021        |                   |
| Ingang contract  | Donderdag 1 juli 2021     |                   |



**ATIR**

Uw Schoonmaakadviseur



## Prestatieinkoop (Best Value Procurement)

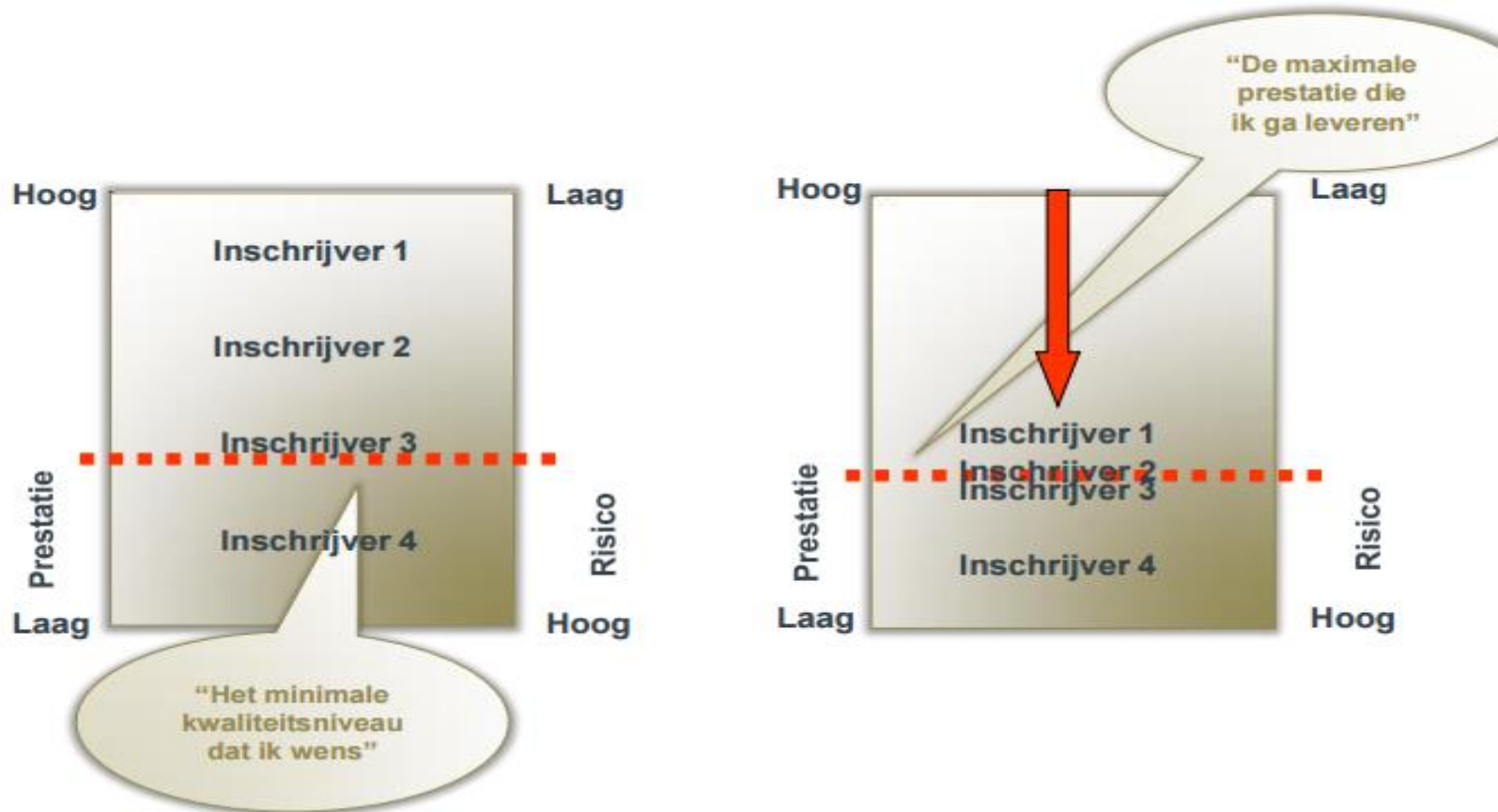
# Waarom BVP voor Martinuscollege?



- Meer ondernemerschap bij de leverancier
- Verantwoordelijkheid neerleggen waar deze hoort
- Partnerschap
- Optimale inzet expertise leverancier
- De expert zijn werk laten doen
- Vinden van een expert binnen het plafondbedrag en ondergrens



# Invloed werken met minimale norm



# BVP EMVI: gunningcriteria

- Prijs
- Kwaliteit (80%)
  - Prestatie-onderbouwing (20% van het plafondbedrag)
  - Risicodossier (20% van het plafondbedrag)
  - Kansendossier (10% van het plafondbedrag)
  - Interviews met sleutelfunctionarissen (30% van het plafondbedrag)

# Het proces van Prestatieinkoop



# EMVI tabel

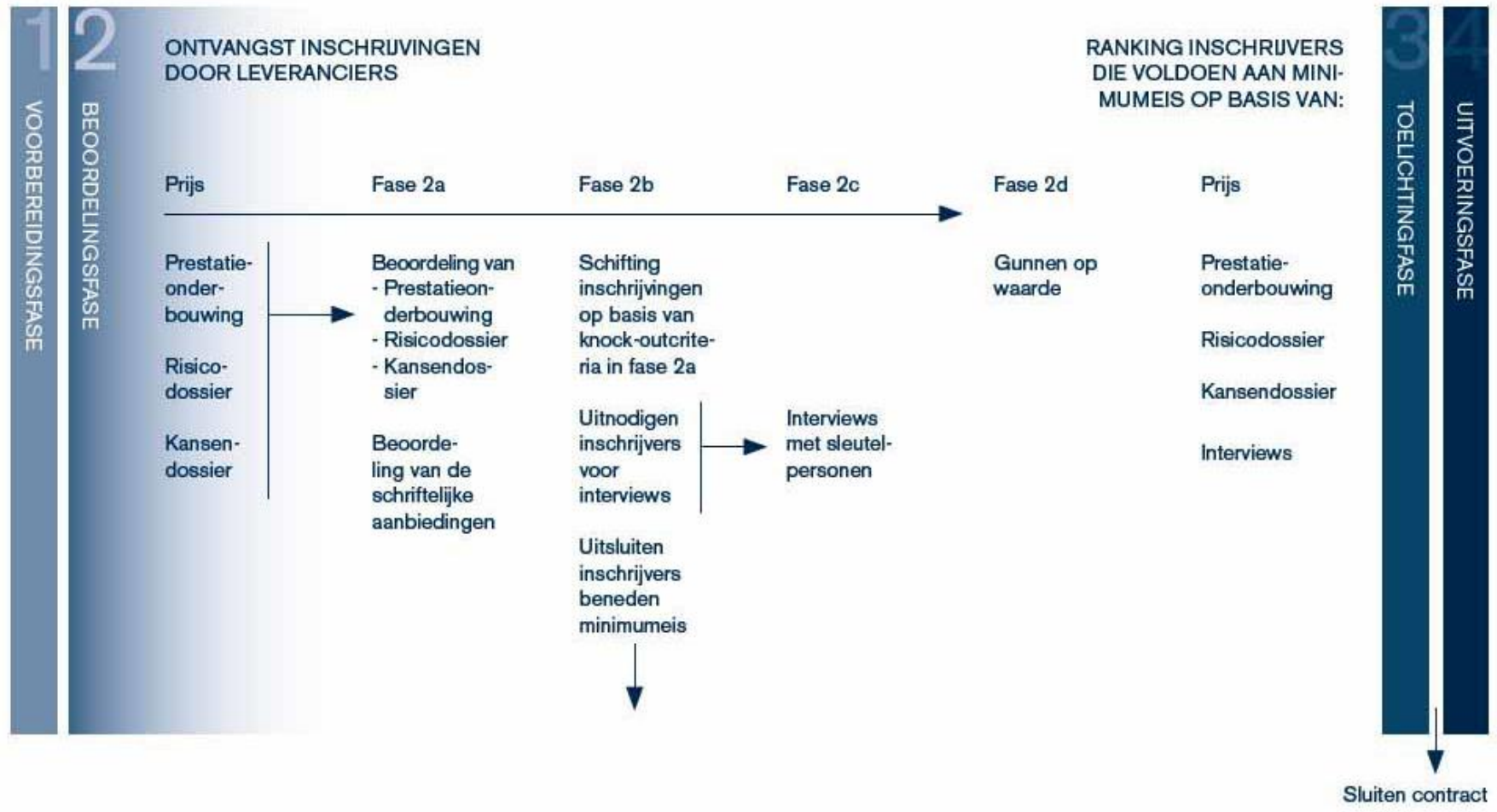
| Gunnings criterium     | Aandachtspunten  | Doelstellingen opdrachtgever  |
|------------------------|--|---|
| Prestatie-onderbouwing | <ul style="list-style-type: none"><li>• Benoemen van relevante KPI's en onderbouwing daarvan met verifieerbare prestatie-informatie</li><li>• Smart geformuleerd</li><li>• Ambitie en commitment tonend</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• De inschrijver doorgrondt het project,</li><li>• De inschrijver maakt aannemelijk dat hij in staat is de doelstelling te realiseren.</li></ul>  |
| Risicodossier          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Belangrijke risico's geïdentificeerd en geprioriteerd,</li><li>• Effectieve beheersmaatregelen aangeboden,</li><li>• Effectiviteit beheersmaatregelen onderbouwd met verifieerbare prestatie-informatie,</li><li>• Smart geformuleerd,</li><li>• Ambitie en commitment tonend.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• De inschrijver doorgrondt het project,</li><li>• De voorgestelde maatregelen minimaliseren de risico's voor de opdrachtgever,</li><li>• De inschrijver maakt aannemelijk dat hij in staat is de doelstelling te realiseren</li></ul>  |
| Kansendossier          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Relevante kansen geïdentificeerd,</li><li>• Effectieve maatregelen aangeboden onderbouwd met verifieerbare prestatie-informatie,</li><li>• Smart geformuleerd,</li><li>• Ambitie en commitment tonend.</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• De inschrijver doorgrondt het project,</li><li>• De inschrijver maakt aannemelijk dat hij in staat is de doelstelling te realiseren</li></ul>   |
| Interviews             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Nadere toelichting op de aanbieding,</li><li>• Onderbouwing met verifieerbare prestatie-informatie</li><li>• Smart geformuleerd,</li><li>• Ambitie en commitment tonend.</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• De sleutelfunctionarissen doorgronden het project en hun aanbieding,</li><li>• de sleutelfunctionarissen committeren zich aan het project en hun aanbieding en tonen de overtuiging en ambitie om de opdracht tot een succes te maken.</li><li>• de inschrijver maakt aannemelijk dat hij in staat is de doelstelling te realiseren</li></ul> |



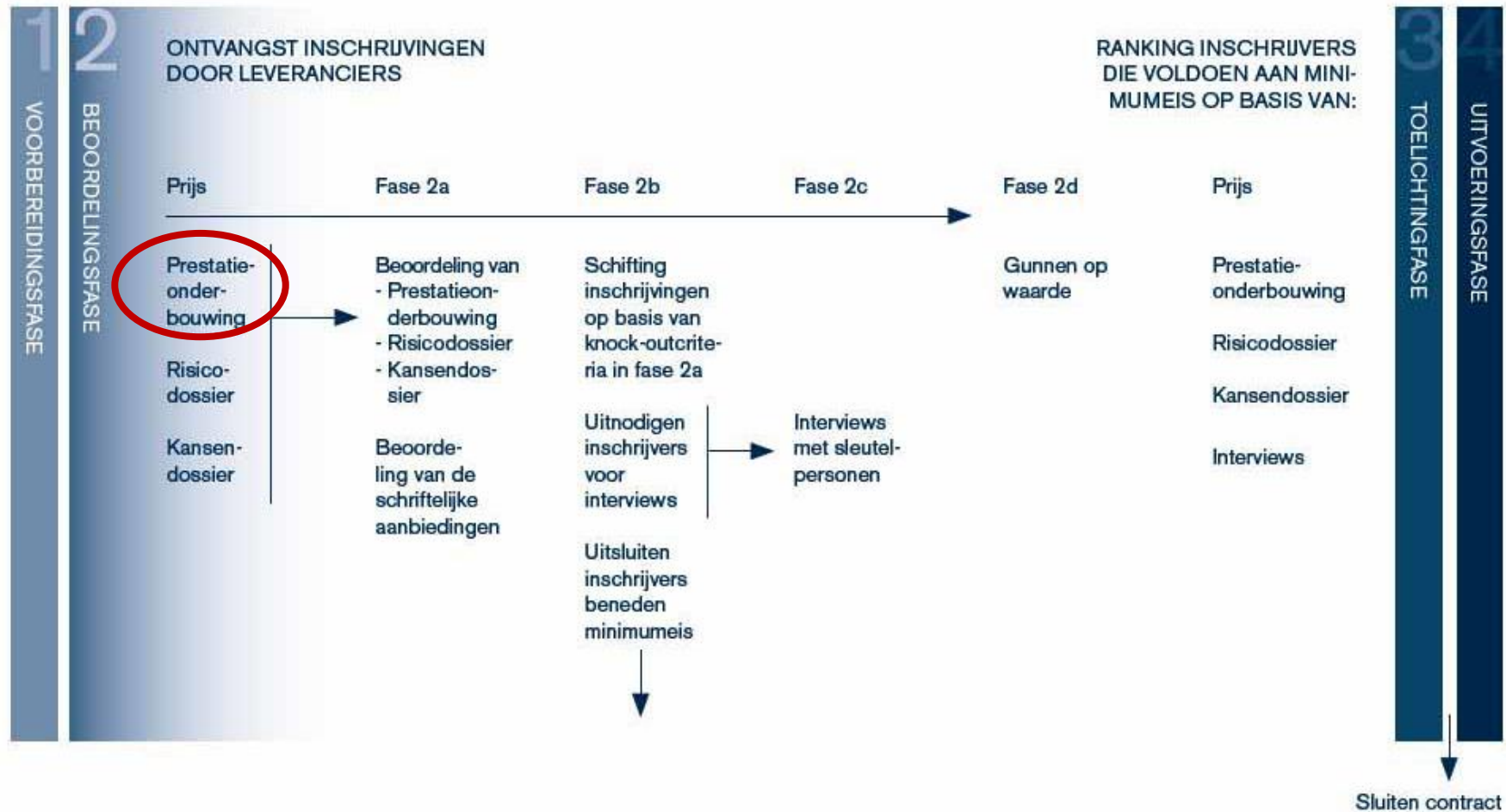
**ATIR**

Uw Schoonmaakadviseur

# Het proces stap-voor-stap



# Fase 2: inschrijven & beoordelen



# Prestatie-onderbouwing



- Wat maakt dat je de opdracht adequaat uit kan voeren, dat wil zeggen de opdrachtdoelstelling kan realiseren
- Met welke verifieerbare informatie onderbouw je dit, eventueel geïllustreerd met (anonieme) voorbeelden
- Op (maximaal) 2 A4-tjes
- SMART geformuleerd

# Prestatie-informatie moet dominant zijn



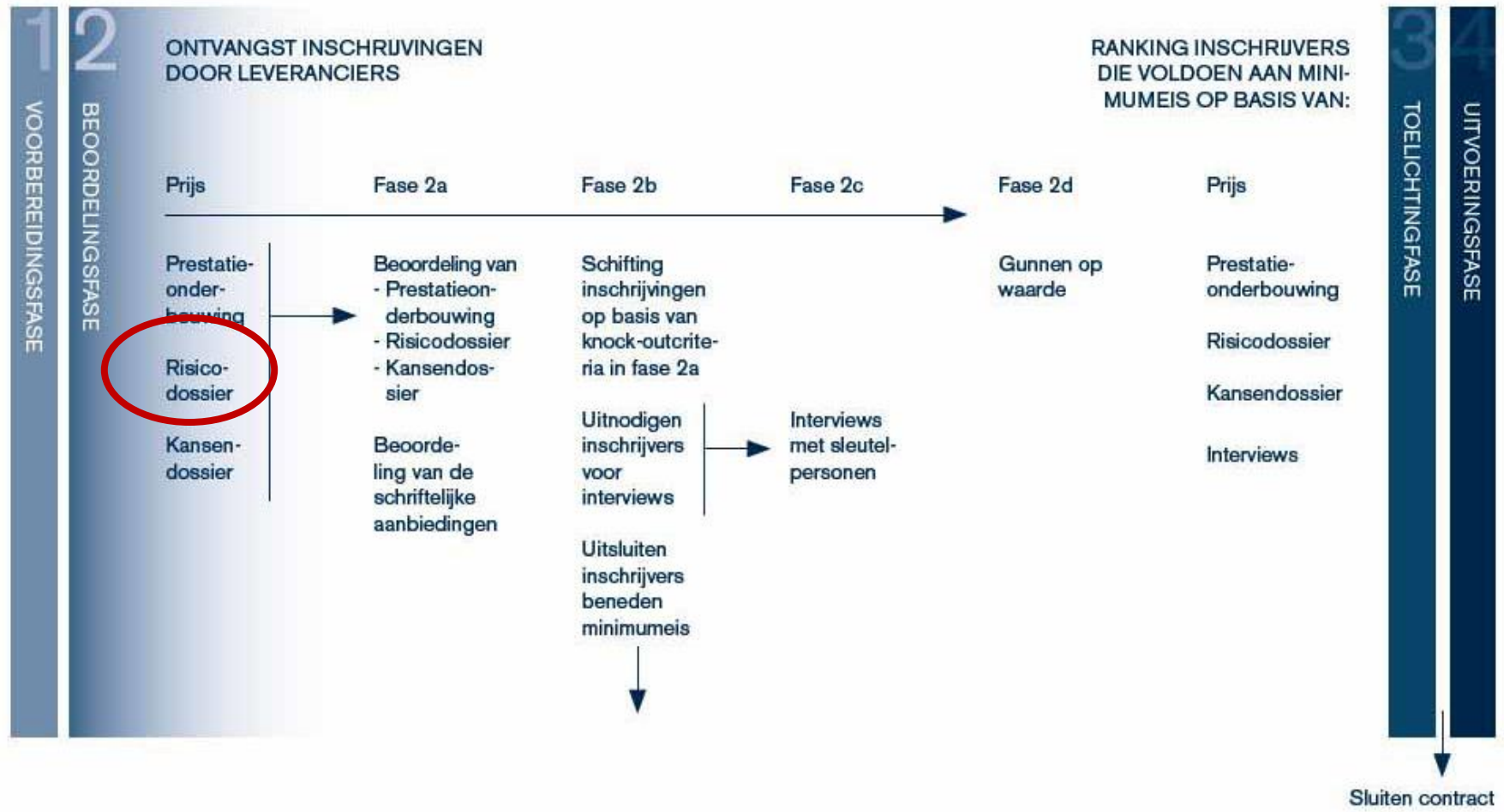
- Niet weerlegbaar/niet betwistbaar
- Verifieerbaar
- Accuraat
- Metingen in termen van getallen, percentages, of tijd
- Hoge prestatie
- Vertaling naar het huidige project

# Voorbeeld bewering Prestatie-onderbouwing



“Wij garanderen een beschikbaarheid/uptime van 99,9% van het systeem. Dit is ruim 3%-punt meer dan de huidige performance in uw organisatie. De 0.1%- punt downtime plannen wij in weekenden en ‘s nachts tussen 12 en 6 uur. Deze resultaten behalen wij ook bij 25 soortgelijke organisaties als de uwe, door gebruik te maken van een twinsite-oplossing. De klanttevredenheid is daar 100%.”

# Fase 2: inschrijven & beoordelen



Twee type risico's te onderscheiden:

1. Risico's binnen de eigen invloedssfeer

*Leverancier is de expert en professional en heeft de risico's binnen eigen invloedssfeer reeds geminimaliseerd*

2. Risico's buiten de eigen invloedssfeer

*Risico's en factoren buiten de eigen invloedssfeer die een bedreiging vormen voor het realiseren van de doelstellingen door de inschrijver*

# Inhoud en beoordeling risicodossier



- Waarom een risico een belangrijke risico is (bedreiging projectdoelstellingen)
- Hoe het risico wordt verminderd
- Hoe de vermindering van het risico wordt gemeten
- Waarom de maatregel gaat werken, onderbouwd met dominante prestatie-informatie
- En wat hij gaat doen als de beoogde beheersmaatregel niet voldoende is

**Zo SMART mogelijk!**

# Voorbeeld

## Risico: vergunning niet tijdig gekregen



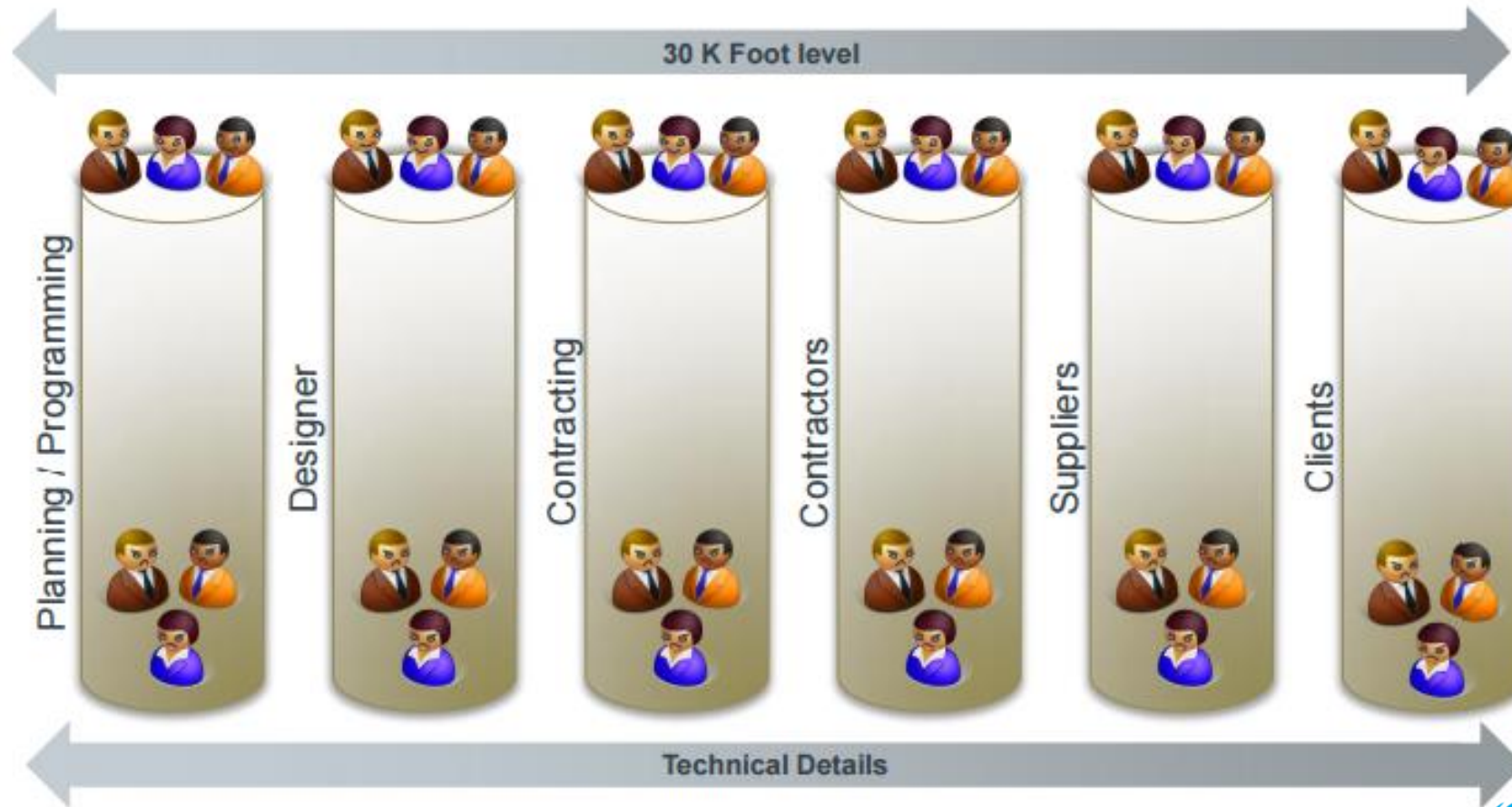
### Plan inschrijver 1

- We gaan direct na gunning met de opdrachtgever en de stakeholders om tafel zitten. We schrijven op basis van dat overleg een notitie die we vervolgens gaan bespreken. Doelstelling is om samen een beeld te hebben van de taak die voorligt.

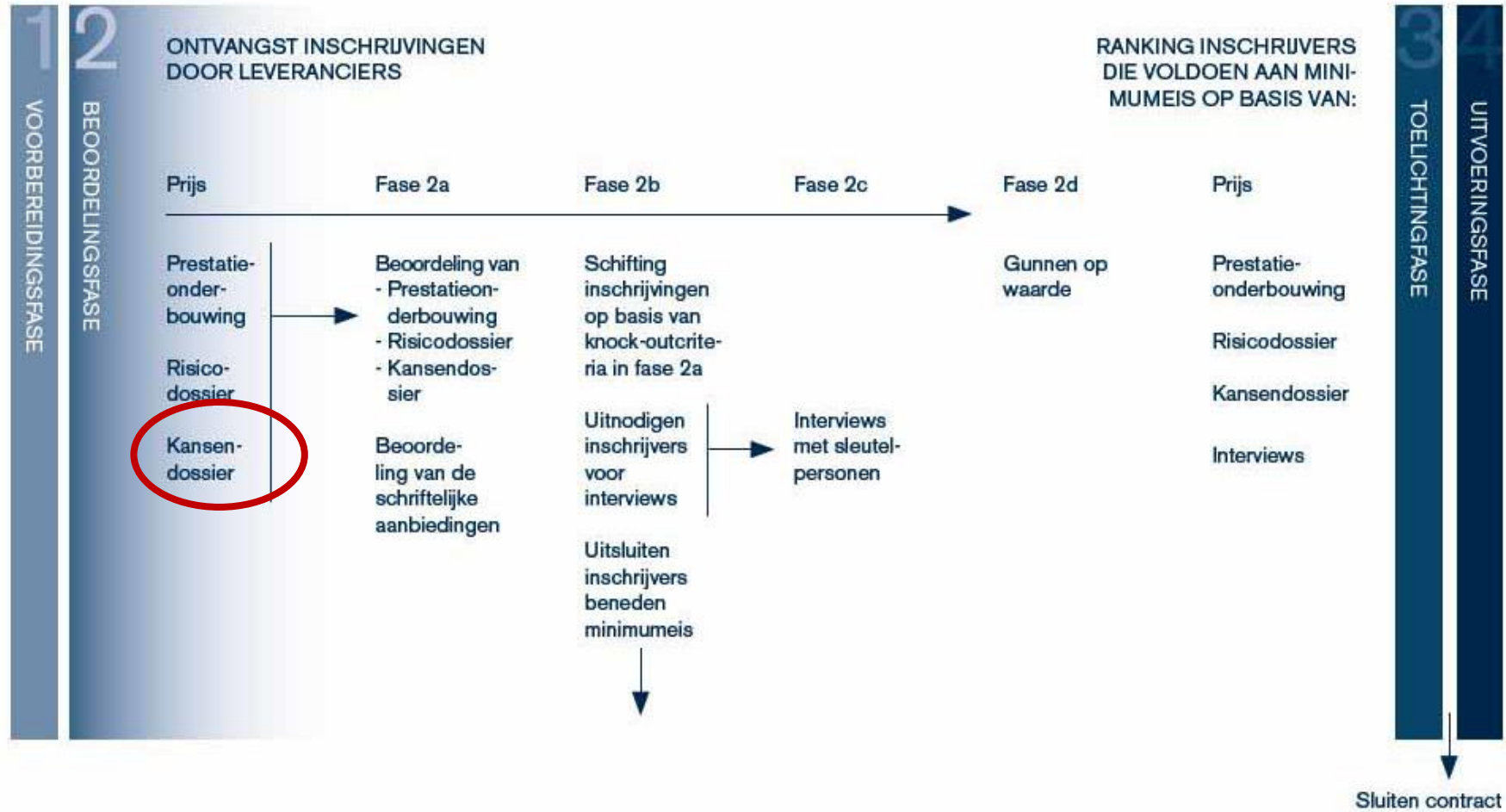
### Plan inschrijver 2

- Uit onze analyse van de vergunningen en de referentiefasering blijkt dat de kapvergunning in de gemeente Wageningen kritiek is. We zullen in onze fasering aan de zuidzijde van het werk starten, waardoor 3 maanden extra tijd is om de kapvergunning te verkrijgen.

# In de keten: we werken in silo's



# Fase 2: inschrijven & beoordelen

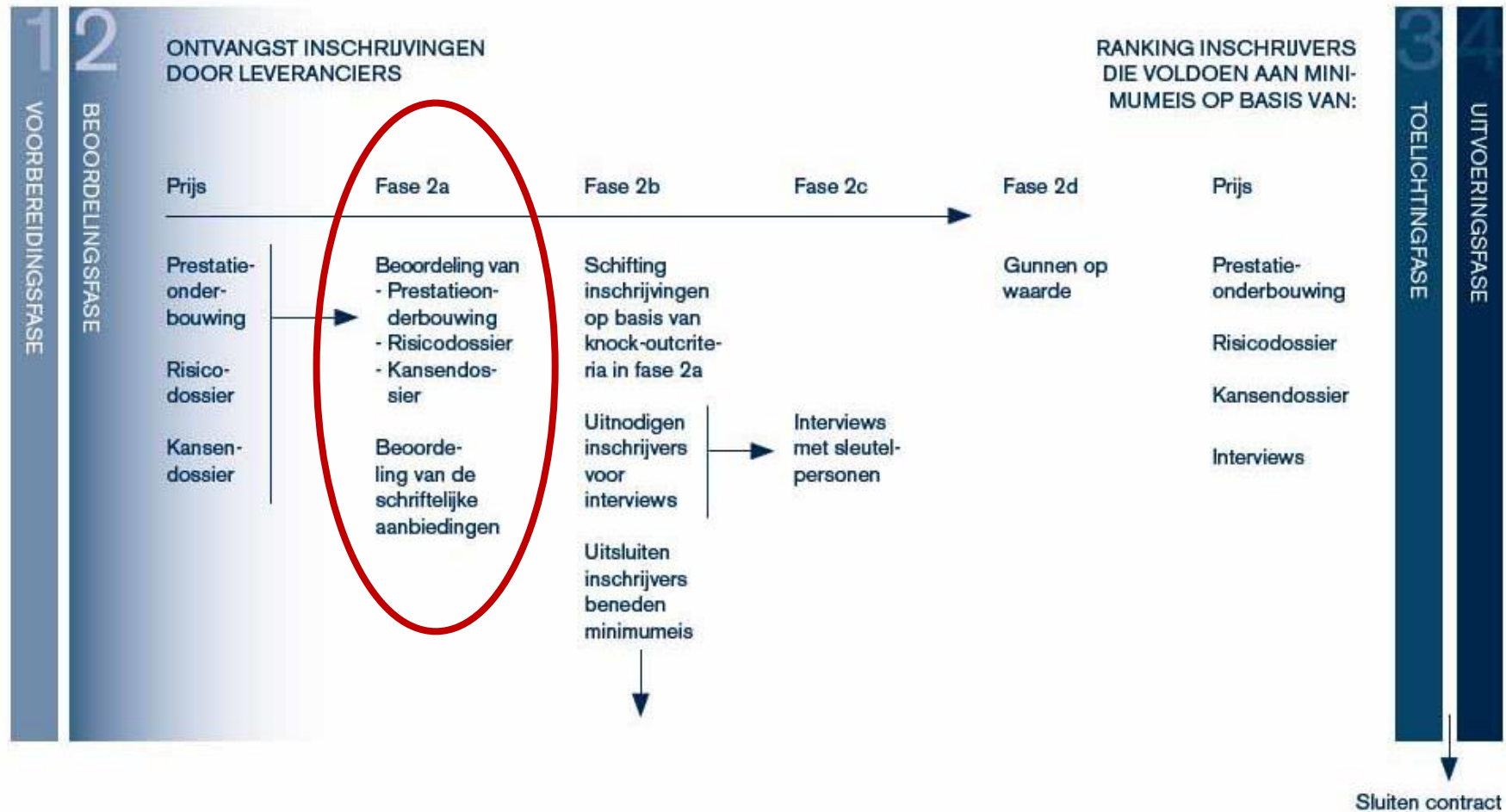


In het kansendossier dienen de kansen te worden geïdentificeerd (toegevoegde waarde opties).

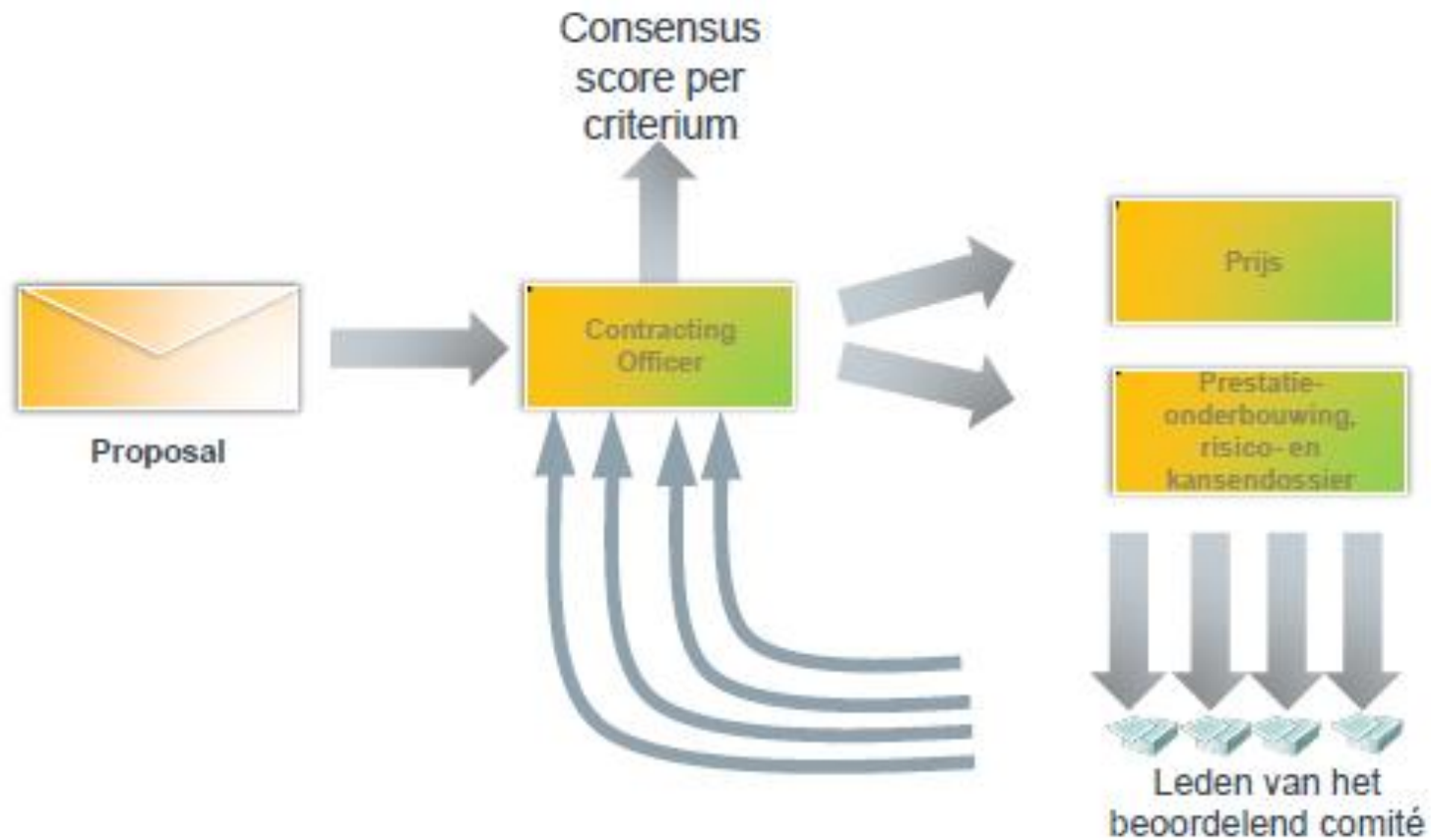
- Bijvoorbeeld:
  - Het overnemen van risico's die eigenlijk bij de opdrachtgever liggen
  - De extra's die voorbij de directe scope van de opdracht liggen
- Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de opdracht
  - Op welke wijze wordt OG er beter van? Welke extra (!) bijdrage geeft het aan het realiseren van de opdrachtdoelstellingen?

- Alles in het Risicodossier en hetgeen behoort bij de Prestatie onderbouwing moet onderdeel zijn van de kosten (het ingediende budget)
  - NB: het is NIET de bedoeling risico's "over te nemen"
  - Het gaat om het minimaliseren van risico's (niet om de verplaatsing ervan)
- Alles in het Kansendossier vormt geen onderdeel van de kosten (komt bovenop je aanbodscoope en bovenop je inschrijfprijs)
- Hiervoor geef je (separaat) aan hoeveel elke kans kost

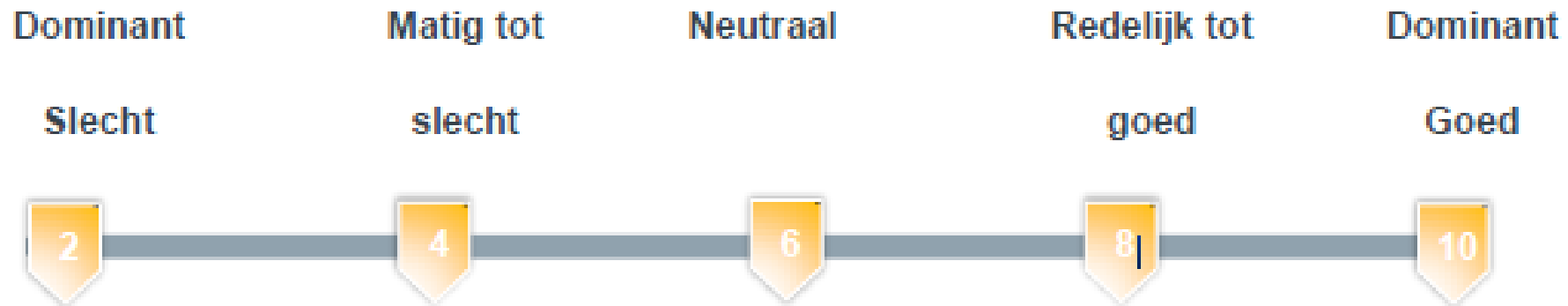
# Fase 2: inschrijven & beoordelen



# Beoordelingsmechanisme

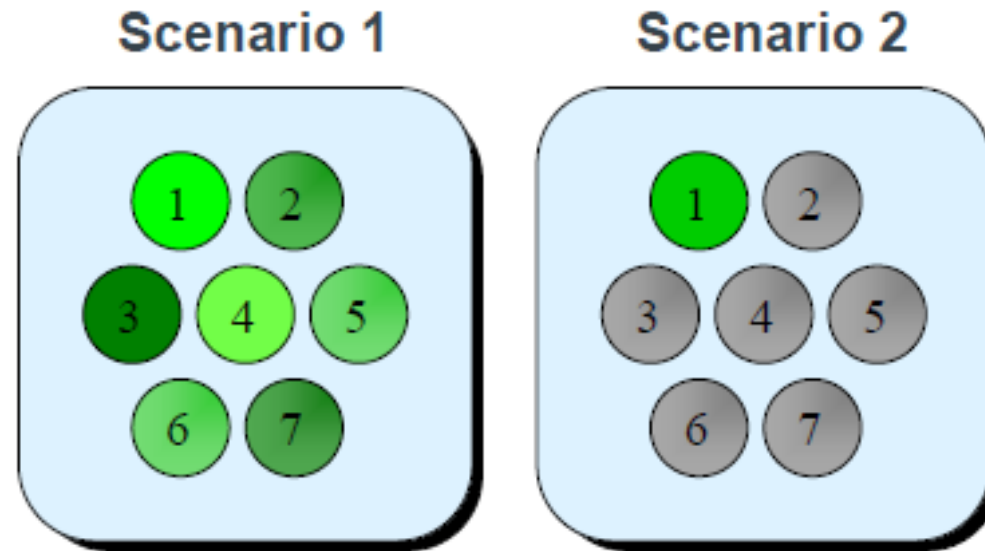


# Beoordelingsmechanisme



De scores moet de opdrachtgever kunnen beargumenteren

# Dominante informatie



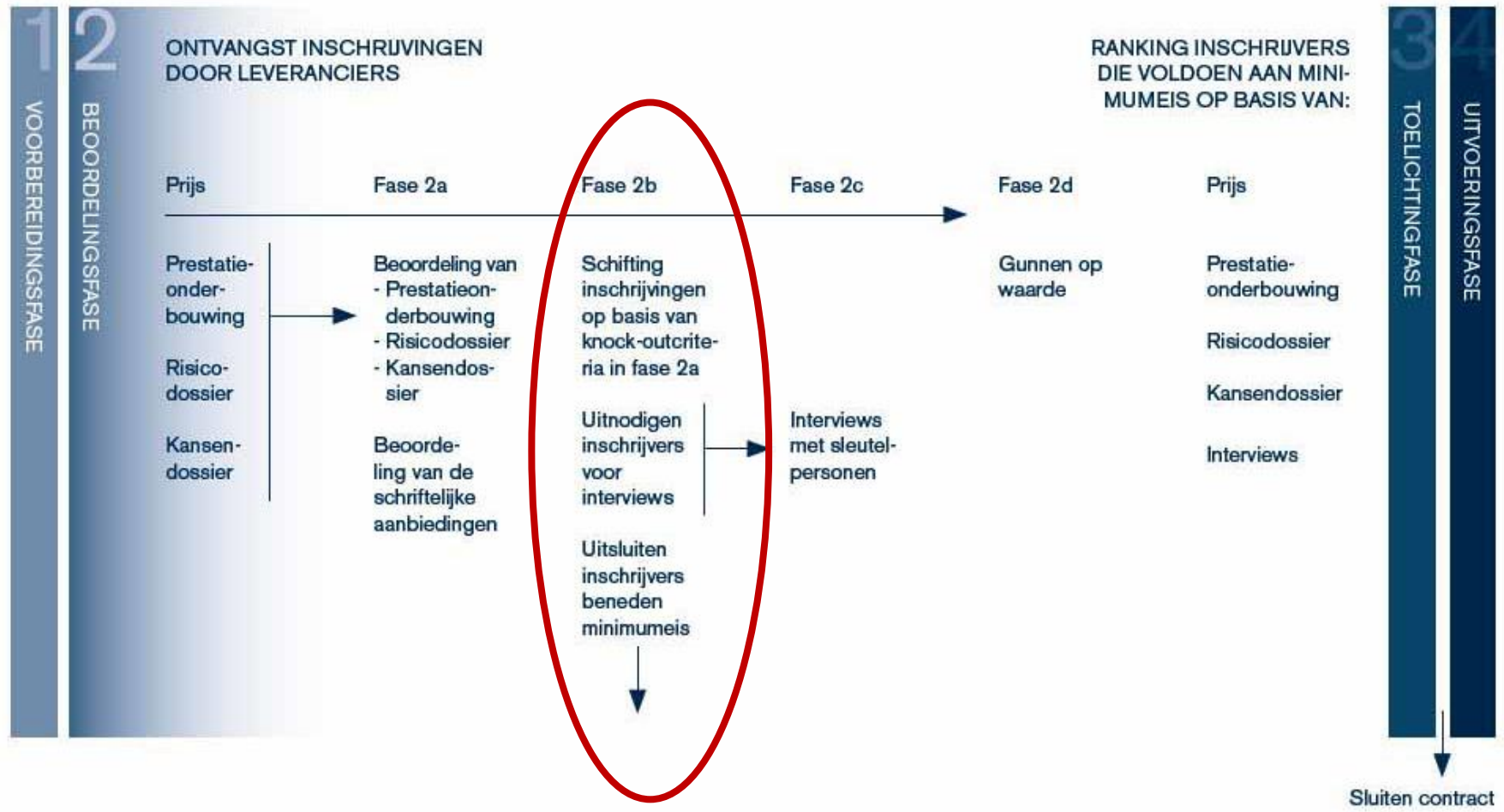
Bij welk scenario is het gemakkelijker/hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene leverancier te onderscheiden?

# Objectiviteit: beheersmaatregelen



- Plannen worden beoordeeld door meerdere individuen
- Teamleden zijn van diverse onderdelen van de organisatie
- Individuen scoren alle plannen op dominante manier (2-4-6-8-10)
- Individuele beoordelaars kennen de bijbehorende prijzen niet
- Individuele beoordelaars kennen de bijbehorende namen van aanbieders niet
- Individuele scores worden besproken waarna er een consensus-score wordt vastgesteld in het team (2-4-6-8-10); geen gemiddelde score.

# Fase 2: inschrijven & beoordelen

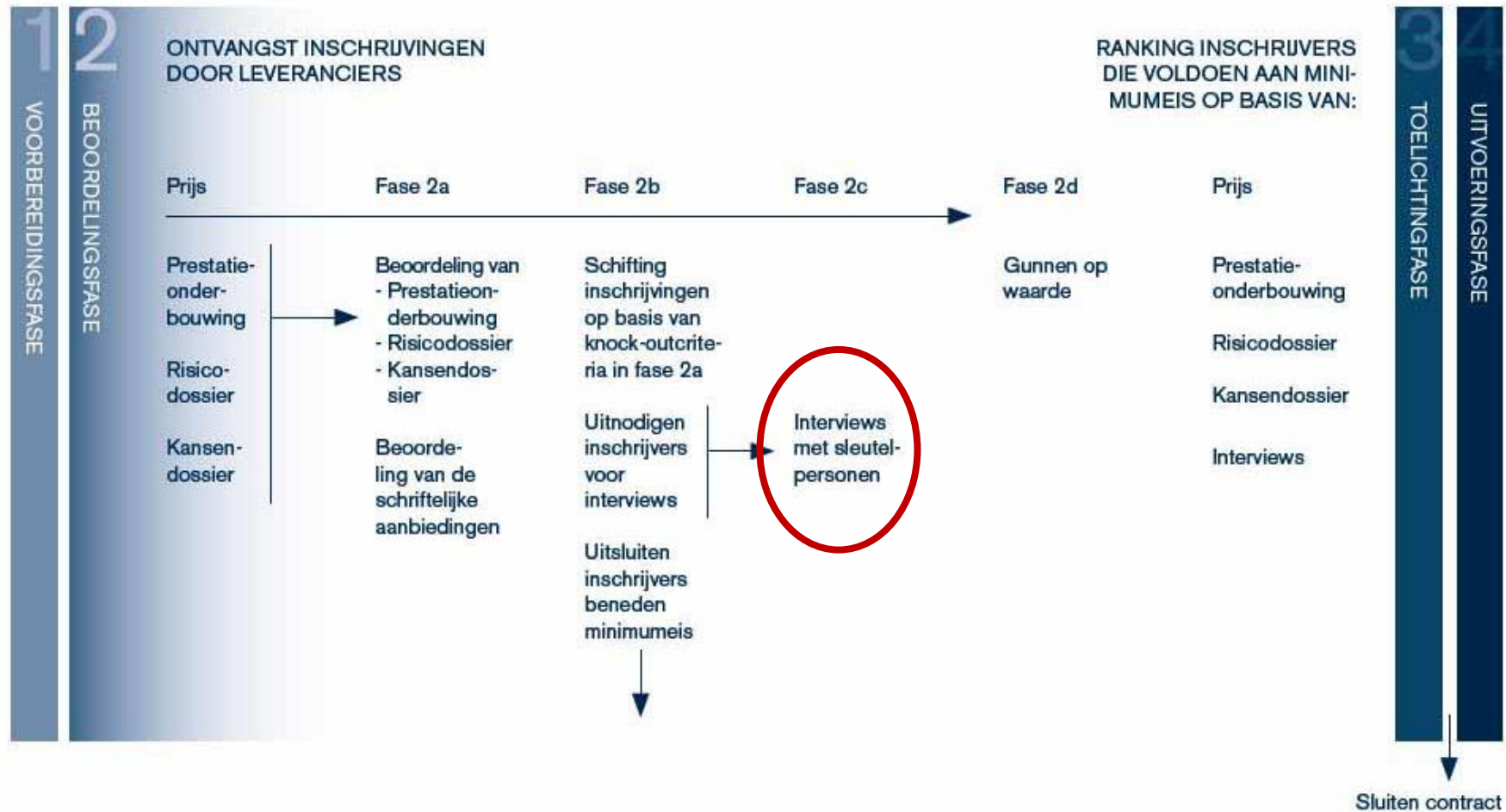




- Alle partijen die na beoordeling van de kwalitatieve plannen (Prestatieonderbouwing, Risico- en Kansendossier) een fictieve aftrek of neutrale score hebben op hun inschrijfprijs gaan door naar de interviews
- Voor de marktpartijen met fictieve bijtelling stopt hier het proces



# Fase 2: inschrijven & beoordelen



# Te interviewen personen



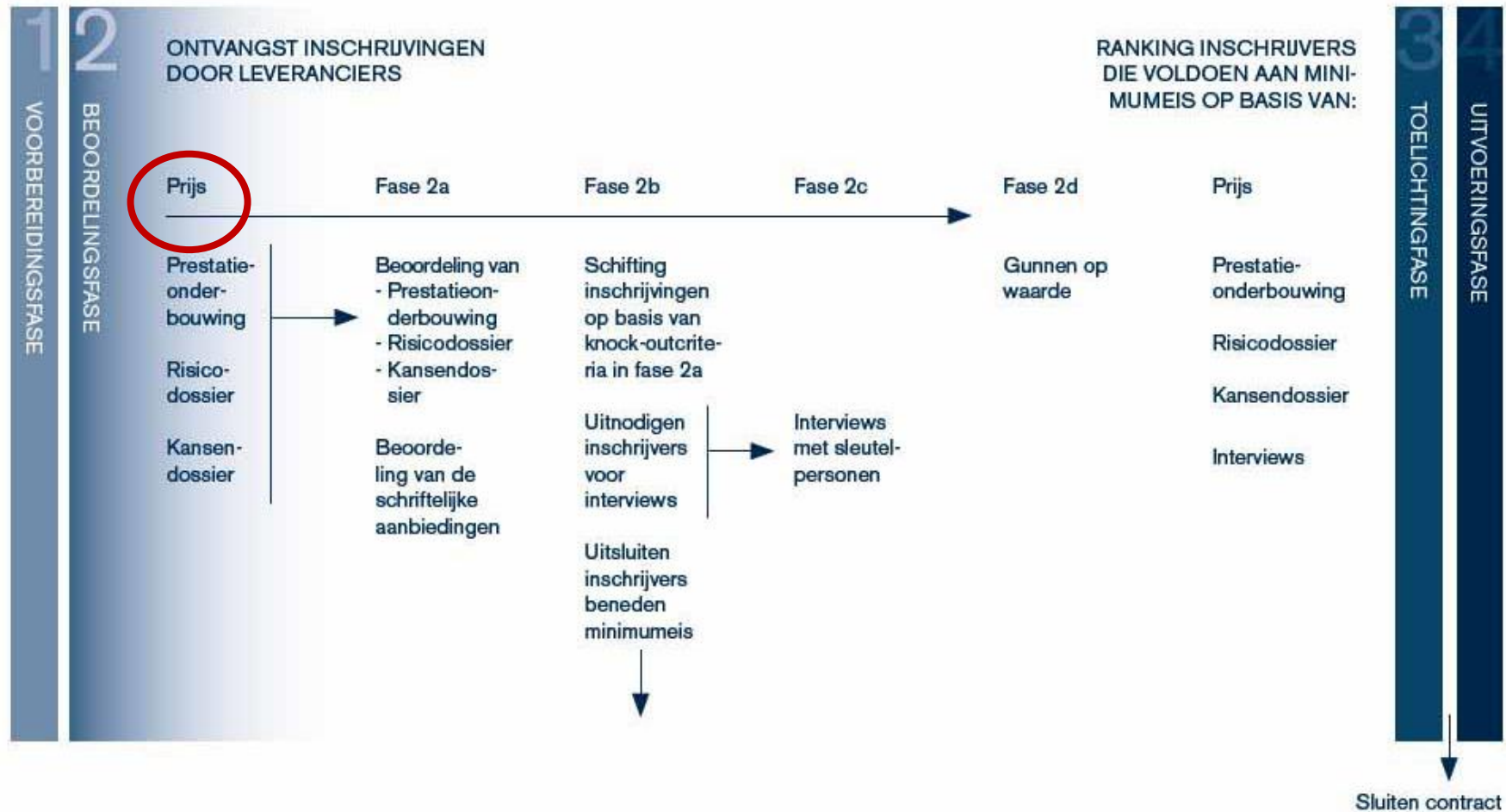
- 2 interviews per aanbieder
- OG beoordeelt de mate waarin de sleutelpersonen de opdracht doorgronden ten behoeve van het realiseren van de opdracht doelstellingen en commitment tonen aan de inschrijving

# Interviews: dominante verschillen?



- De projectleider van leverancier A vertelde: “ik heb geen idee waar dit project over gaat. Ik ben gisteren gebeld om vandaag het interview te doen. Normaal gesproken word ik pas betrokken als we de klus gewonnen hebben. Mag ik onze aanbieding even bekijken?”
- De projectleider van leverancier B vertelde: “ik heb meerdere projecten langs het spoor gedaan. Ik heb soortgelijke projecten als dit gedaan in Vught en in Heerlen. Beide projecten zijn binnen de planning opgeleverd.”

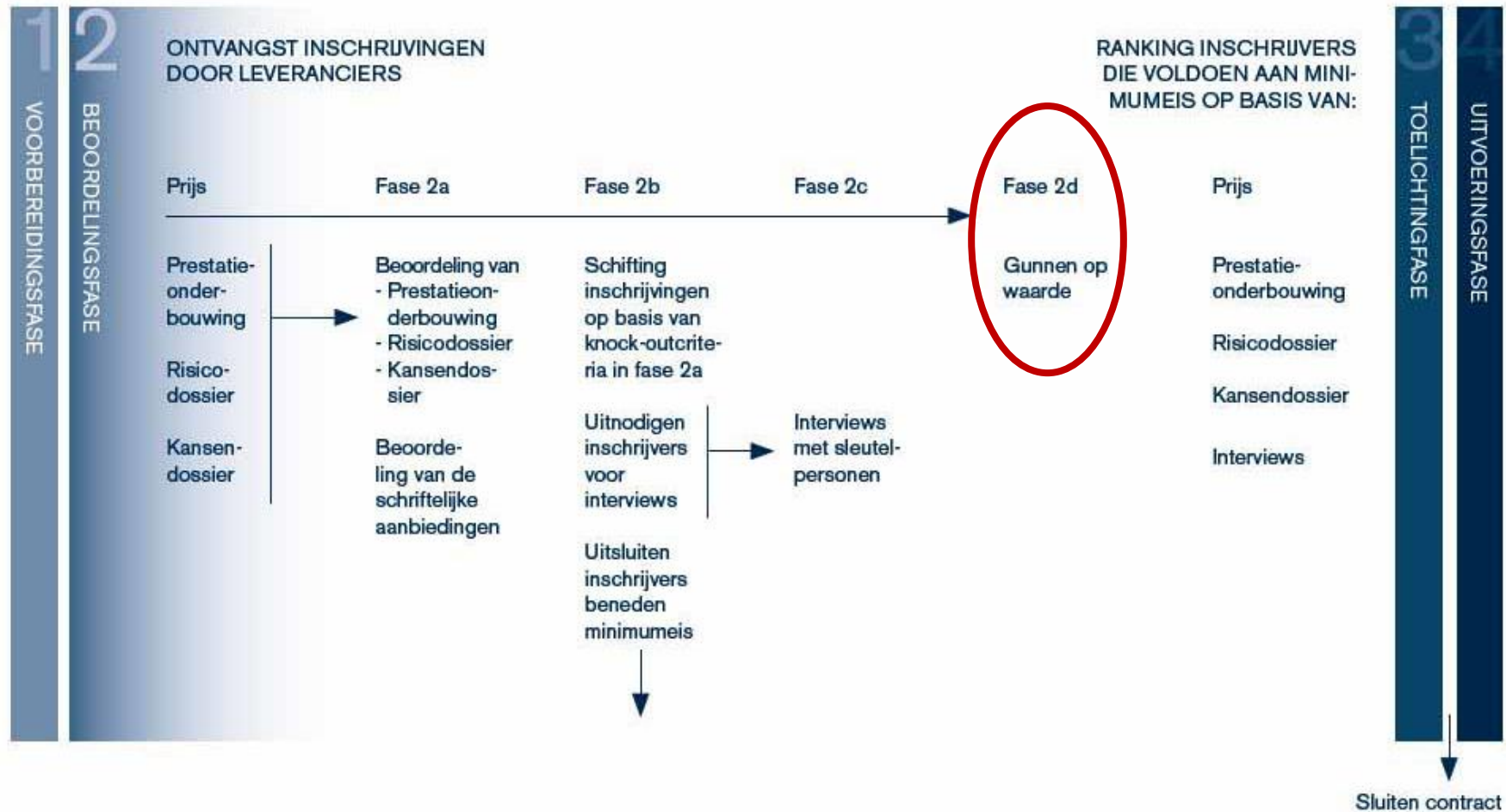
# Fase 2: inschrijven & beoordelen



- De inschrijfprijs is niet hoger dan het plafondbedrag en lager dan de ondergrens.
- Biedt een minimale scope aan waarmee de opdracht-doelstellingen kunnen worden gerealiseerd
- Extra kansen (waarmee de opdracht doelstellingen nog beter, sneller etc.) kunnen worden gerealiseerd moeten worden opgenomen in het kansendossier en per kans separaat wordt aangegeven wat deze kost om te verzilveren
- De prijs omvat de beheersmaatregelen die nodig zijn om de opdracht doelstellingen te realiseren, zonder dat risico's van de opdrachtgever worden overgenomen

NB: de beoordelaars kennen de prijzen niet!!

# Fase 2: inschrijven & beoordelen



# Waarderingsmodel

| Gunningscriteria en onderlinge verhoudingen |     |                     |                           |
|---|-----|---------------------|---------------------------|
| <b>Plafondbedrag</b>                        |     | <b>€ 261.500,00</b> |                           |
| Prestatie onderbouwing                      | 20% | € -52.300,00        | Maximale fictieve korting |
| Risicodossier                               | 20% | € -52.300,00        | Maximale fictieve korting |
| Kansendossier                               | 10% | € -26.150,00        | Maximale fictieve korting |
| Interviews                                  | 30% | € -78.450,00        | Maximale fictieve korting |

| Waarderingsmodel       | Fictieve aftrek                |              |     | Fictieve bijtelling |             |
|------------------------|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|-------------|
|                        | 100%                           | 50%          | 0%  | 50%                 | 100%        |
| Score                  | 10                             | 8            | 6   | 4                   | 2           |
| Onderdeel              | Monetaire waardering van score |              |     |                     |             |
| Prestatie onderbouwing | € -52.300,00                   | € -26.150,00 | € - | € 26.150,00         | € 52.300,00 |
| Risicodossier          | € -52.300,00                   | € -26.150,00 | € - | € 26.150,00         | € 52.300,00 |
| Kansendossier          | € -26.150,00                   | € -13.075,00 | € - | € 13.075,00         | € 26.150,00 |
| Interview 1            | € -39.225,00                   | € -19.612,50 | € - | € 19.612,50         | € 39.225,00 |
| Interview 2            | € -39.225,00                   | € -19.612,50 | € - | € 19.612,50         | € 39.225,00 |

# De Concretiseringsfase



# Activiteiten in de Concretiseringsfase



- De (beoogd) opdrachtnemer verduidelijkt wat het voorstel inhoudt:  
Wat zit er in en wat zit er niet in.
- Uitwerken van de Prestatie indicatoren (KPI's) in verder detail en op welke wijze er gemeten gaat worden; de (beoogd) opdrachtnemer bepaalt hoe hij zijn prestaties gaat meten (wanneer succesvol?)
- Identificeert de risico's/issues die kunnen optreden en het plan kunnen doen afwijken (verrassen)
- De leverancier identificeert wat hij nog niet weet en wat hij gaat doen om de benodigde informatie te achterhalen
- De leverancier identificeert alle aannames die in de aanbidding zijn gemaakt, inclusief een plan B (scenario-denken)

# Activiteiten in de Concretiseringsfase



- De leverancier pre-planned de oplevering van het project
- Identificeert wat hij nodig heeft van de klant en zorgt dat er een plan is om dit te krijgen
- Zorgt dat de verwachtingen overeenstemmen tussen alle partijen, zodat alle partijen weten wat er staat te gebeuren en wat er van ze verwacht wordt
  
- Besluit tot concretisering is geen gunningsbesluit!
- In de concretiseringsfase is het de bedoeling om te komen tot concretisering, verduidelijking en onderbouwing, niet tot aanvullingen of onderhandelingen

# Activiteiten in de Concretiseringsfase



- Na de slotbijeenkomst waarin de inschrijver al het voorgaande heeft gepresenteerd en toegelicht, boordeelt Martinuscollege of de aanbidding ook bij nadere concretisering en onderbouwing aan de eisen en verwachtingen voldoet.
- Indien het Martinuscollege van mening is, dat de beoogde Opdrachtnemer met het ingediende plan van aanpak en de overige documentatie heeft aangetoond dat hij in staat is de opdracht uit te voeren in overeenstemming met de door hem bij zijn Inschrijving aangegeven kwaliteit en voor de opgegeven inschrijfprijs (met aantonen wordt bedoeld dat het ingediende plan van aanpak en de overige documentatie binnen de gestelde randvoorwaarden blijft en in lijn is met de doelstelling van de opdracht), sluit het Martinuscollege deze fase af door de Opdracht te gunnen.

# Twee misverstanden rondom prestatie-inkoop



- **Risico's zijn voor de opdrachtnemer**
  - Bij prestatie-inkoop zijn de risico's voor de opdrachtgever
  - De opdrachtgever wil graag werken met een opdrachtnemer die het beste in staat is risico's te minimaliseren
  - Er vindt (in principe) geen verandering van risico-allocatie plaats
- **De opdrachtgever hoeft niets meer te doen en schuift het werk af op de opdrachtnemer**
  - Prestatie-inkoop is géén “Bahama-model”
  - Ook de opdrachtgever heeft bepaalde taken en verantwoordelijkheden
  - Nb: de meeste risico's in de projecten komen vanuit de zijde van de opdrachtgever!



## Schouw locatie Martinuscollege



**ATIR**

Uw Schoonmaakadviseur