

Agenda

1. Welkom en spelregels
2. Introductie UvW
3. Achtergrond bij de aanbesteding
4. Toelichting opdracht
5. Korte toelichting Best Value Procurement
6. Afsluiting

Spelregels voorlichtingsbijeenkomst

- ▼ Geen verslag, maar presentaties komen in TenderNed beschikbaar
- ▼ Vragen over de presentatie kunt u in de chat in Teams stellen
- ▼ Vragen dient u schriftelijk in te dienen conform de procedure in de aanbestedingsleidraad. U kunt vragen stellen tot de datum genoemd in de planning
(2de ronde: 10 mei 2021 – 12.00 uur)
- ▼ Reden waarom vragen enkel schriftelijk gesteld kunnen worden:
 - Gelijke behandeling van partijen
 - Juiste beantwoording van de gestelde vragen
 - Anonimiteit vragensteller naar buiten toe waarborgen
- ▼ Alleen aan schriftelijke antwoorden kunt u rechten ontleen; deze presentatie is informatief en illustratief document naast de aanbestedingsleidraad; alleen de aanbestedingsleidraad (en NvI) zijn bindend

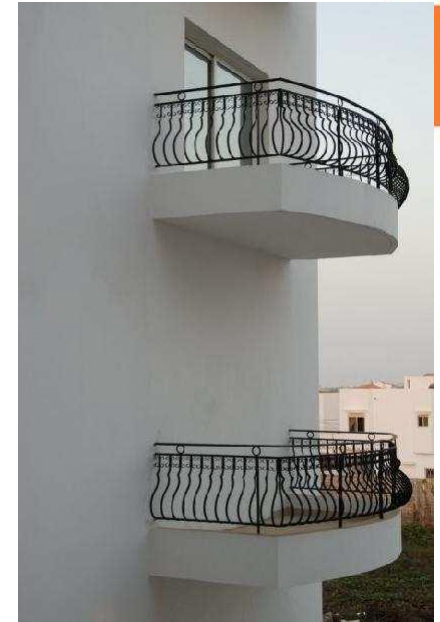
Introductie UvW

Miranda Pieron

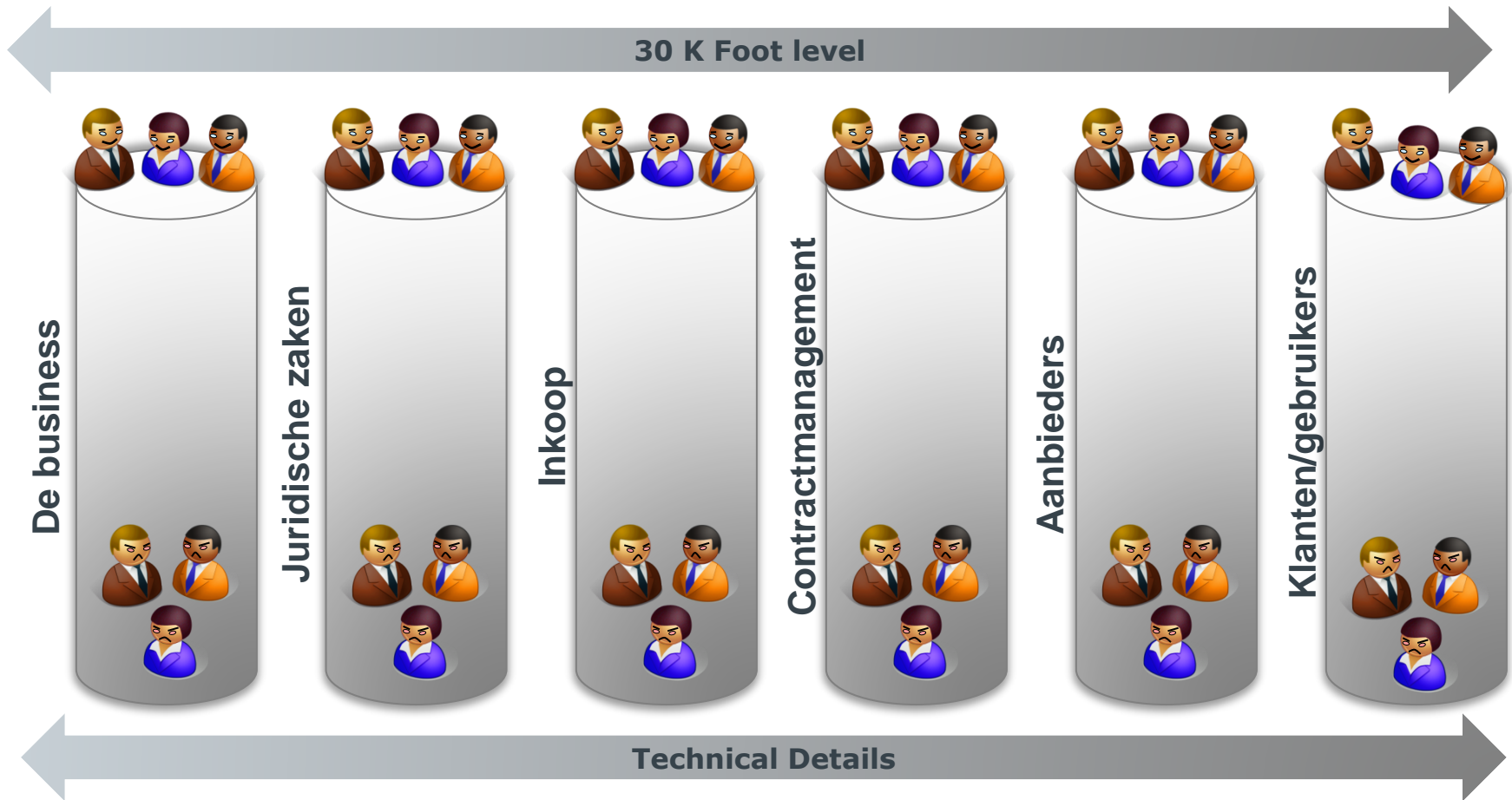
Waarom BVP?

“Klassieke aanbestedingen”

- in uitvoeringsfase: overschrijding van planning en budget eerder regel dan uitzondering.



SUPPLY CHAIN: WE WERKEN IN SILO'S



Oorzaak

Onjuiste wijze van aanbesteden

- ▼ Aanbestedende dienst schrijft precies voor hoe het moet → kennis en innovatieve vermogen van de markt onvoldoende of zelfs niet benut
- ▼ Prijs weegt veel te zwaar mee bij gunning



Essentie BVP

“Vind de aanbieder die boven het maaiveld uitsteekt”

Hoe herken je de expert en benut je zijn expertise



PRESTATIE INKOOPT/BEST VALUE PROCUREMENT

98% op tijd, volgens budget en tevreden klant
5% toename van winst bij de leveranciers
hoge kwaliteit en lage prijs gaan hand-in-hand

validiteit

- ▼ **onderzoek sinds 1994**
- ▼ **1600+ projecten**
- ▼ **\$4.4 miljard Diensten & Bouw**

Wat betekent Best Value?

- **Win-Win**
- **Helicopterview**
- **Transparantie**
- **Geen controle, maar luisteren en observeren**

- **Opdrachtgever**
 - **Uitbesteden aan experts**
 - **Hogere performance**
 - **Minder management & resources**

- **Opdrachtnemer**
 - **Sturing op het project/service**
 - **Mogelijkheid om winst te verhogen door efficiency te maximaliseren**

WIN-WIN

- ▼ Een win-win situatie creëren voor de betrokken partijen zodat iedereen waarde wil en kan toevoegen aan het eindresultaat
- ▼ Denk aan het belang van een ander
- ▼ Geen aannames doen, maar juist vragen stellen helpt
- ▼ Wat voor iedereen goed is, houdt gemakkelijk stand
- ▼ Wanneer je elkaar begrijpt, kun je gemakkelijker het gemeenschappelijke belang vinden

Helicopterview

- ▼ Starten met het eindresultaat voor ogen;
- ▼ Silo's denken belemmert zich op geheel, leidt tot winlose, leidt tot inefficiëntie en faalkosten

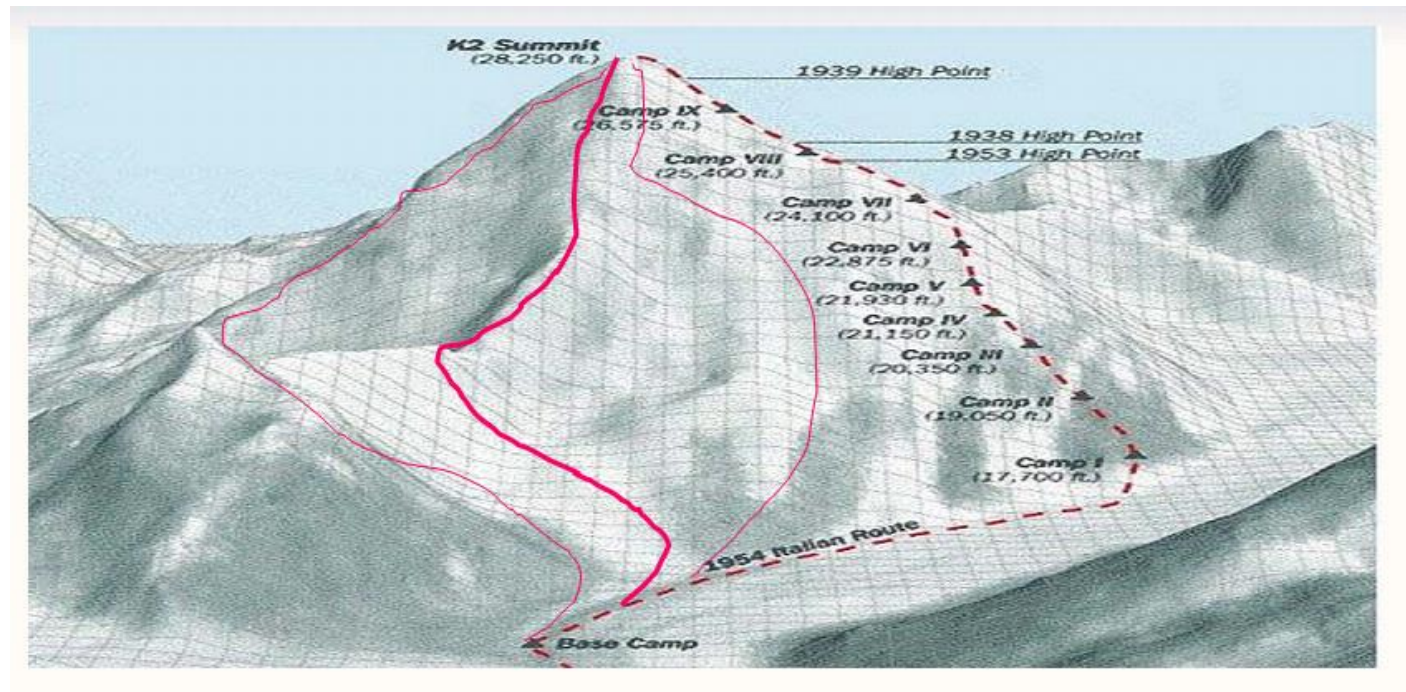
Transparantie (open en eerlijk zijn)

- ▼ Duidelijkheid vermindert discussies
- ▼ Bevordert pro actief handelen
- ▼ Metrics (dominante informatie) creëren transparantie
- ▼ Gebruik van weekly creëert transparantie

Geen controle, maar luisteren, observeren en belangen gelijk richten dmv projectdoelstellingen



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

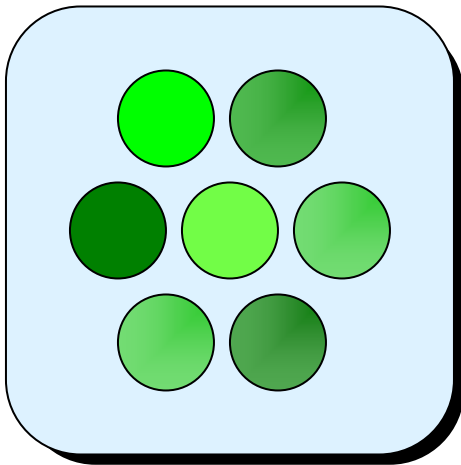
Scenario B

Huur een zeer kundige bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden

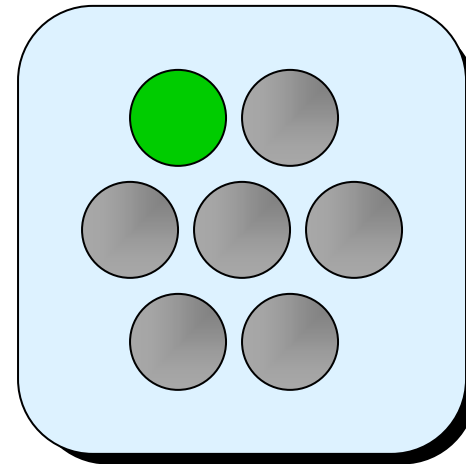


In welk scenario is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de “meest groene” aanbieder te onderscheiden?

Scenario 1



Scenario 2



Best Value

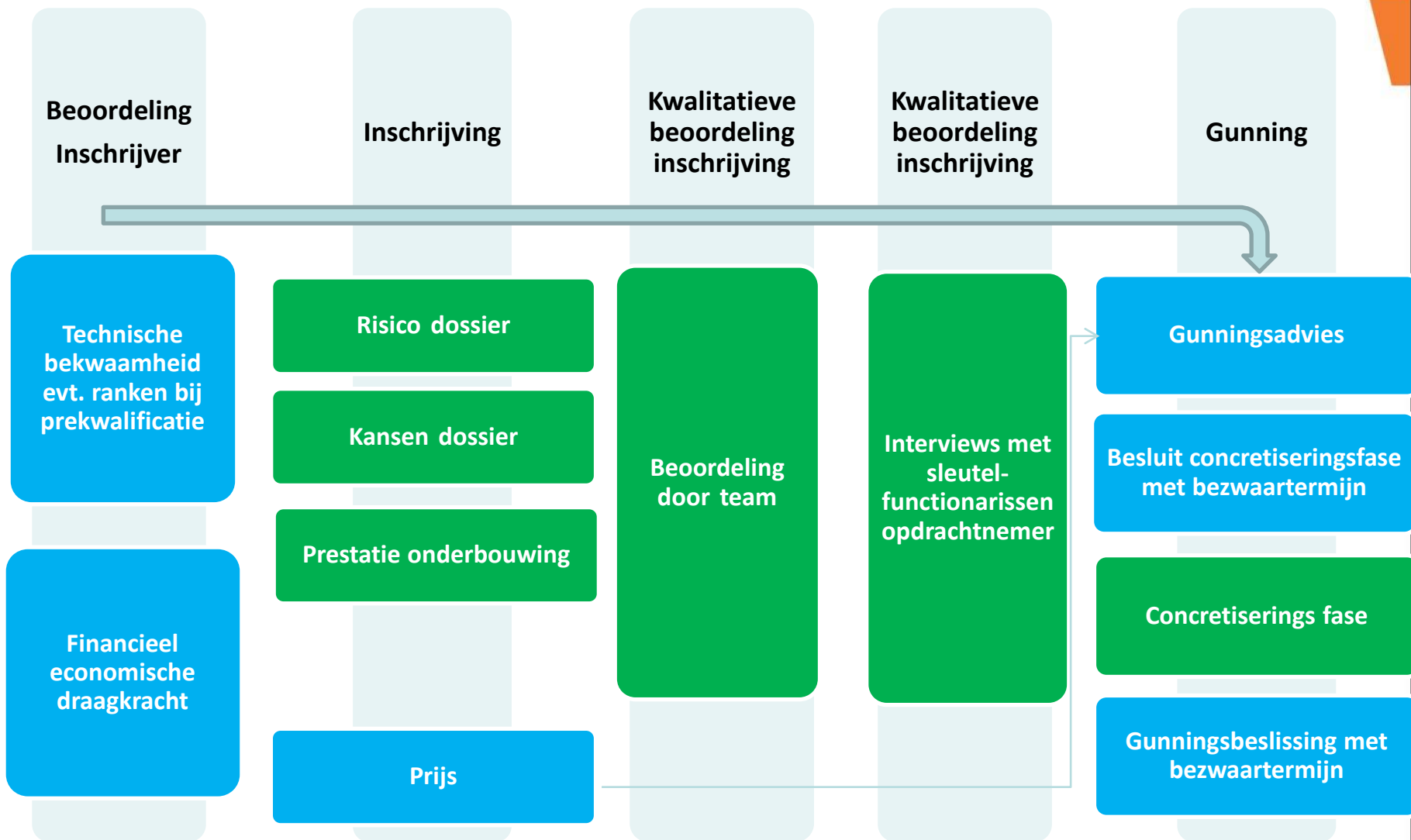
Het minimaliseren van verrassingen

Wat zorgt voor verrassingen?

Onder andere:

- Iets opleveren dat niet werkt
- Iets opleveren dat de opdrachtgever niet verwacht
- Iets opleveren dat de opdrachtgever niet nodig heeft
- De opdrachtgever werk laten doen dat ie niet verwacht (en dat hij redelijkerwijs ook niet hoefde te doen)
- Dingen van de opdrachtgever verwachten die deze niet kan leveren
- Verwachten dat dingen gaan zoals ze zijn gepland
- Veronderstellen dat dingen duidelijk zijn en begrijpelijk
- Veranderingen die impact hebben in tijd
- Veranderingen die impact hebben in kosten
- Matige tevredenheid

Het proces van BV



Beoordeling kwaliteit

De beoordeling geschiedt door middel van drie kwaliteitsdocumenten:

- Prestatieonderbouwing
- Kansendossier
- Risicodossier

Onderbouwing prestatie

In het prestatiedossier geeft de leverancier aan de hand van een aantal beweringen aan waarom hij in staat is de klus goed uit te voeren en de opdracht doelstellingen te realiseren.

Voor het gunningscriterium Prestatieonderbouwing dient de Inschrijver het volgende te beschrijven:

- Wat maakt dat hij de opdracht adequaat uit kan voeren, dat wil zeggen de projectdoelstelling kan realiseren;
- Door welke verifieerbare prestatie informatie dit wordt onderbouwd, eventueel geïllustreerd met (anonieme) voorbeelden, welke een duidelijke relatie hebben met de projectdoelstelling.
- Het is niet de bedoeling dat de leverancier in dit document details of technische informatie opneemt over de wijze waarop hij de klus zal uitvoeren (het 'hoe').

Bewering (prestatie):

Er treedt geen zetting in de bodem op als gevolg van onze werkzaamheden.

Waarom is dit één van de belangrijkste prestaties?

Deze prestatie voorziet in één van de grootste technische uitdagingen van dit project en draagt bij aan de opdracht doelstelling van 'een beheerste techniek'.

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

Wij passen onderwaterbeton toe bij het aanbrengen van de tunnelbak. Door gebruik van onder-waterbeton is het onnodig om grondwater te onttrekken aan de bodem, waardoor de daarmee vaak gepaard gaande zetting in de bodem niet op zal treden. Wij hebben bij de bouw van drie tunnels (vergelijkbaar qua omvang en complexiteit) in de afgelopen zeven jaar onderwaterbeton gebruikt en bij geen van deze projecten is zetting in de bodem opgetreden.

Voorbeeld (traditioneel)

Risico: een kritisch risico in IT projecten is de kans dat de aansluitende software niet goed integreert. Dit leidt tot enorme vertraging

Oplossing: wij gaan alles er aan doen om zo snel mogelijk te identificeren of de software goed gaat integreren. We hebben een hele succesvolle risicomanagement methode en een goed werkend integratieproces in al onze projecten

Voorbeeld (traditioneel)

Risico: een **kritisch** risico in IT projecten is de kans dat de aansluitende software niet goed integreert. Dit leidt tot **enorme** vertraging

Oplossing: wij gaan alles er aan doen om **zo snel mogelijk** te identificeren of de software goed gaat integreren. We hebben een **hele succesvolle** risicomanagement methode en een **goed** werkend integratieproces in al onze projecten

Voorbeeld (met metrics)

Risico: in 70% van onze laatste 40 projecten waren de aansluitende software pakketten niet compatibel. De gemiddelde doorlooptijd in de markt is 6 weken om dit te corrigeren

Oplossing:

▼ Zo snel mogelijk

- # aantal projecten geïmplementeerd: 40
- Ontdekken compatibiliteit 80% sneller dan traditionele methode

▼ Succesvol

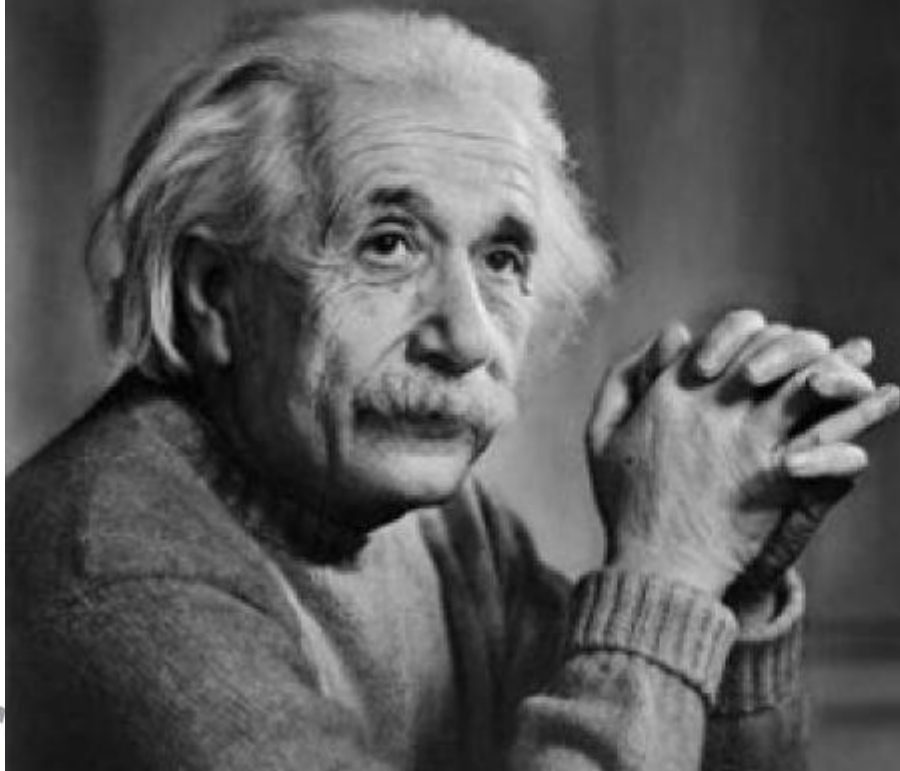
- # projecten waar correctieve actie nodig was: 28
- Vertraging geminimaliseerd: 0-5 dagen (gemiddeld 2.2 dagen)
- Klanttevredenheid over risicomanagementproces: 9.8 (schaal 1-10)

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%.**”

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

– Albert Einstein



Dominante informatie

Onderbouwing van de statements door een leverancier gebeurt aan de hand van dominante prestatie-informatie (metrics).

Dit betekent:

- niet weerlegbaar/ niet betwistbaar;
- verifieerbaar;
- accuraat;
- metingen in termen van getallen, percentages, of tijd;
- hoge prestatie;
- vertaling naar het huidige project.

Scope bij BVP

De diverse aanbodscoptes zullen van elkaar gaan verschillen.
Maar dat is juist de bedoeling!

Scenario A



Scenario B



Het kansen dossier

Graag hier de waarde-toevoegende kansen beschrijven

Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de opdracht. Geef per item aan op welke wijze de kosten of de tijdsplanning worden beïnvloed (in positieve of negatieve zin).

Belangrijk is dat de opdracht doelstellingen te behalen zijn zonder het afnemen van kansen. Met andere woorden, de kansen zijn echt extra!



Risico's buiten invloedssfeer



Doel:

- Vermogen van opdrachtnemer zo goed mogelijk de belangen van de opdrachtgever te behartigen
- Opdrachtnemer begrijpt dat dit het meest belangrijke risico is
- Opdrachtnemer neemt de leiding over de opdracht
- Opdrachtnemer bereidt zich voor op zaken die hij niet onder controle heeft

Interview sleutelfiguren

Sleutelfunctionaris = functionaris van opdrachtnemer die een belangrijke functie vervult in de dagelijkse uitvoering van de opdracht en die daadwerkelijk wordt ingezet voor het uitvoeren van de opdracht.



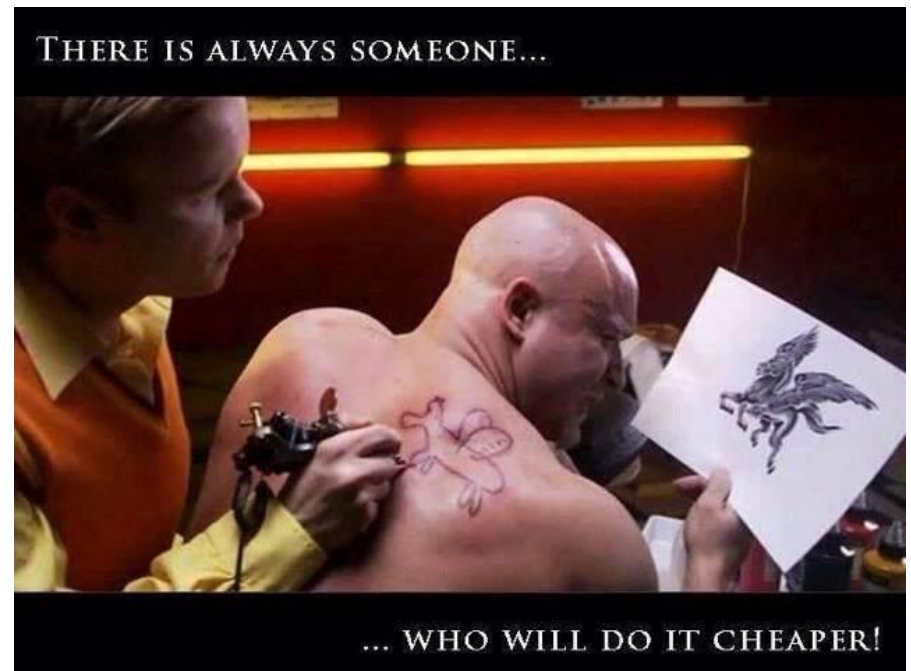
- Aan de hand van de interviews wordt beoordeeld of de Sleutelfunctionarissen de uitvoering van de opdracht goed doorgronden en goed kunnen managen.
- Tijdens het interview wordt ook gevraagd een korte demo te geven van het te leveren dashboard, zodat inschrijver aannemelijk maakt dat hij in staat is de doelstellingen te realiseren

Maximale kwaliteitswaarden

Afgeleid van plafondprijs:

- Prestatieonderbouwing: 20 %
- Risico's: 10%
- Kansen: 15%
- Interviews: 30%

Deze onderdelen vormen naast prijs de kwaliteitscriteria (EMVI)



Prijs

Beste prijs/kwaliteit verhouding (BPKV)

Plafondprijs (excl. BTW)		€ 400.000,-
BPKV-Criteria	Belang in %	Maximale monetaire waarde (Belang in €)
Prestatieonderbouwing	20%	€80.000,-
Kansendossier	15%	€60.000,-
Risicodossier	10%	€40.000,-
Interviews	30%	€120.000,-
Totaal Kwaliteit	75%	€300.000,-

Concretiseringsfase

Concretiseringsfase is de belangrijkste fase bij een BVP-aanbesteding

Deze fase nooit overslaan of "even snel doen"

Aan het eind van deze fase heeft de opdrachtnemer de opdracht van A tot Z gepland, inclusief de details



Doelstelling

Verificatie van de inschrijving.

Gaat beoogde opdrachtnemer opdracht uitvoeren met de door hem beloofde kwaliteit en binnen de gestelde eisen/randvoorwaarden?

Activiteiten Concretiseringsfase

Opdrachtnemer de opdracht voor implementatie van A tot Z laten plannen

Opdrachtnemer een PvA laten opstellen → wijze van uitvoering in detail (gebaseerd op inschrijving)

Opdrachtgever bespreekt de kansen door opdrachtnemer aangeboden en geeft aan welke kansen hij wil benutten

Opdrachtnemer risicomanagementplan laten opstellen incl. beheersmaatregelen

- * ook risico's andere inschrijvers (waarbij Opdrachtnemer zelf beheersmaatregelen moet formuleren)

- * overige "zorgen" opdrachtgever!

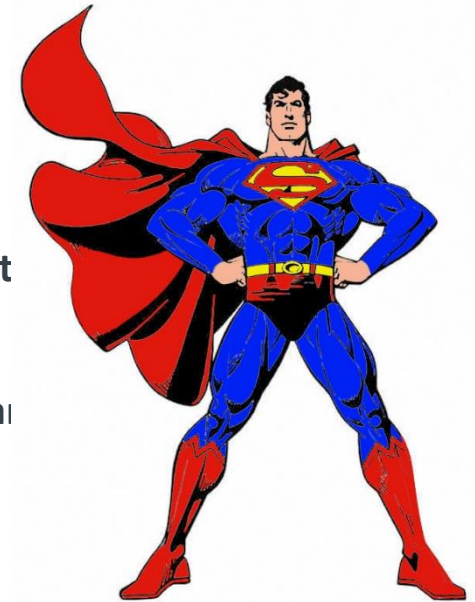


Planning

Activiteit	Datum
Informatiebijeenkomst	30 april 2021
Stellen van vragen	10 mei 2021 (12 uur)
Nota van inlichtingen 2	17 mei 2021
Sluitingsdatum indienen Inschrijvingen	27 mei 2021
Interview	18 juni 2021
Voorlopige gunning	13 juli 2021
Start concretiseringsfase	Augustus/september 2021
Definitieve gunning	Oktober 2021
Systeem operationeel	1 januari 2022

Wat betekent Best Value **niet**?

- Risico's van OG over de schutting kieperen naar ON
- Enkel een "aanbestedingstrucje"
- Het vinden van een "super-expert" die alle problemen oplost
- Een OG die niets meer hoeft te doen en naar de Bahama's gaat
- Een ON die zijn scope vergroot om de klant te ontzorgen



Afsluiting