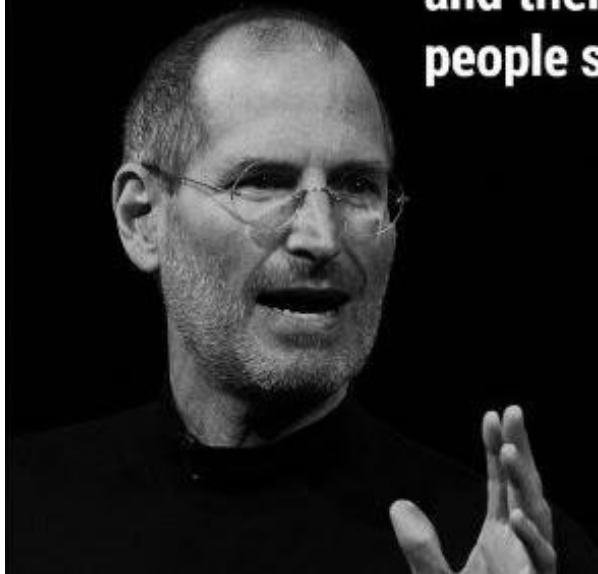




**It doesn't make sense to hire smart people
and then tell them what to do; we hire smart
people so they can tell us what to do.**

Steve Jobs



Noot

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld als informatief en illustratief document naast de Aanvraag tot Inschrijving.

De Aanvraag tot Inschrijving is leidend.

- Natasja Logemann
- Strategisch Inkoopadviseur
- > 15 jaar overheidsinkoper
- > 100 (aanbestedings)projecten
- > 15 Best Value projecten afgerond
- > 20 Best Value aanbestedingstrainingen



BEST VALUE

UITGANGSPUNTEN
EN AANPAK



Het probleem is
niet het
aanbesteden maar

de wijze waarop er
aanbesteed
wordt!!

▶ Waarom Best Value?

RESULTATEN UIT HET VERLEDEN BIEDEN
GARANTIE VOOR DE TOEKOMST

Best Value Metrics:

98% op tijd, binnen budget, hoge klanttevredenheid

5% toename opbrengst Leverancier

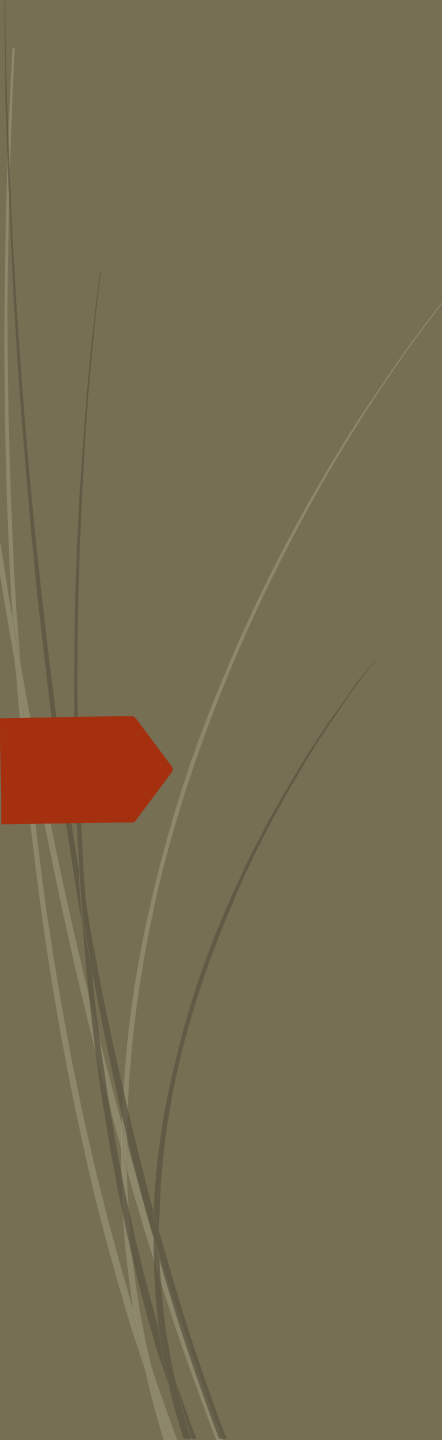
Hoge kwaliteit en lage prijs gaan hand in hand

Minder dan 1% afwijkingen veroorzaakt door opdrachtnemer

Validiteit

Uitvoeren research op BV projecten sinds 1994

2500+ projecten en spend van \$ 15,5 mrd



Belangrijkste uitgangspunten

Micro-management



ON is expert

In plaats van de expert te vertellen wat te doen...
maak gebruik van zijn expertise

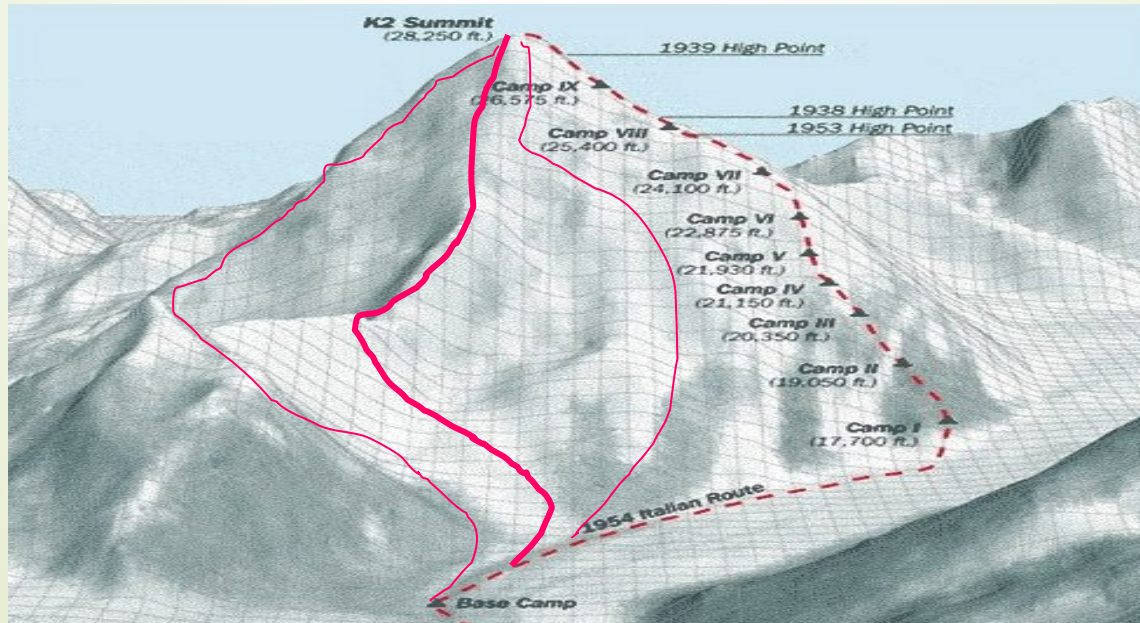
Stel de expert in de gelegenheid om de klus te doen

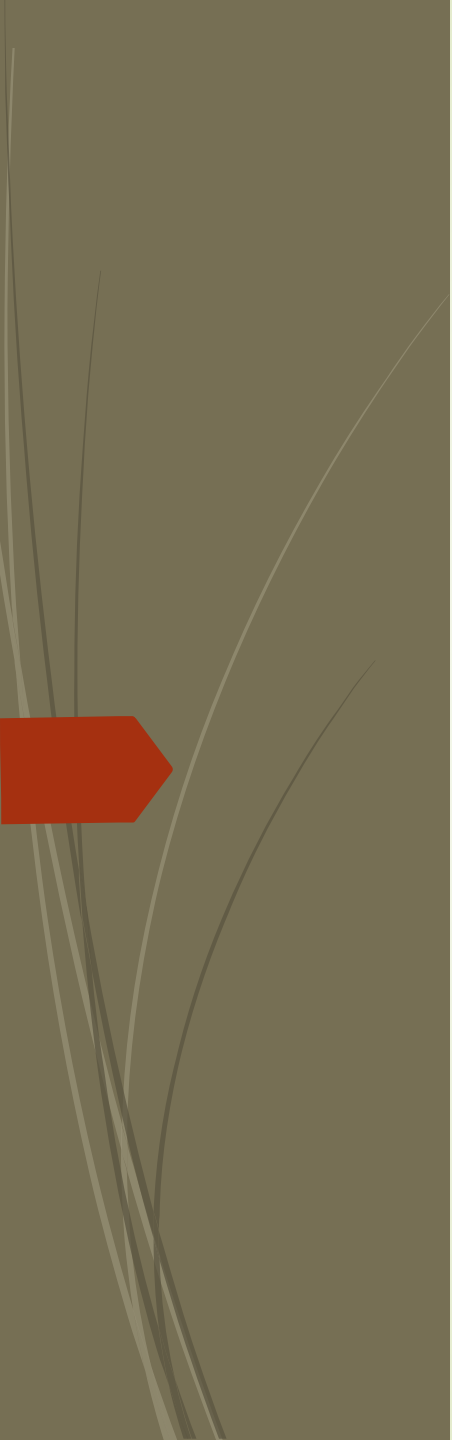
De expert zit achter het stuur !
OG faciliteert !



Vinden van een expert binnen het plafondbedrag
De verantwoordelijkheid neerleggen daar waar hij hoort
De expert zijn werk laten doen

Beklimming van een berg





Hoe herkennen we een
goede gids?

Het gebruik van expertise!

Scenario A

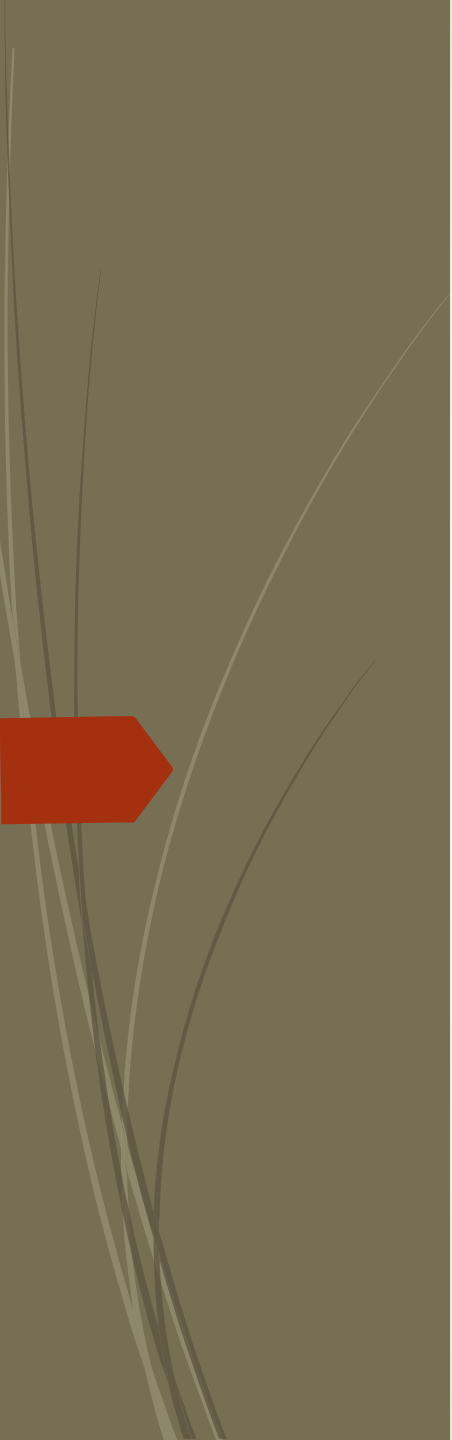
Huur een bergbeklimmer in en:

- 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

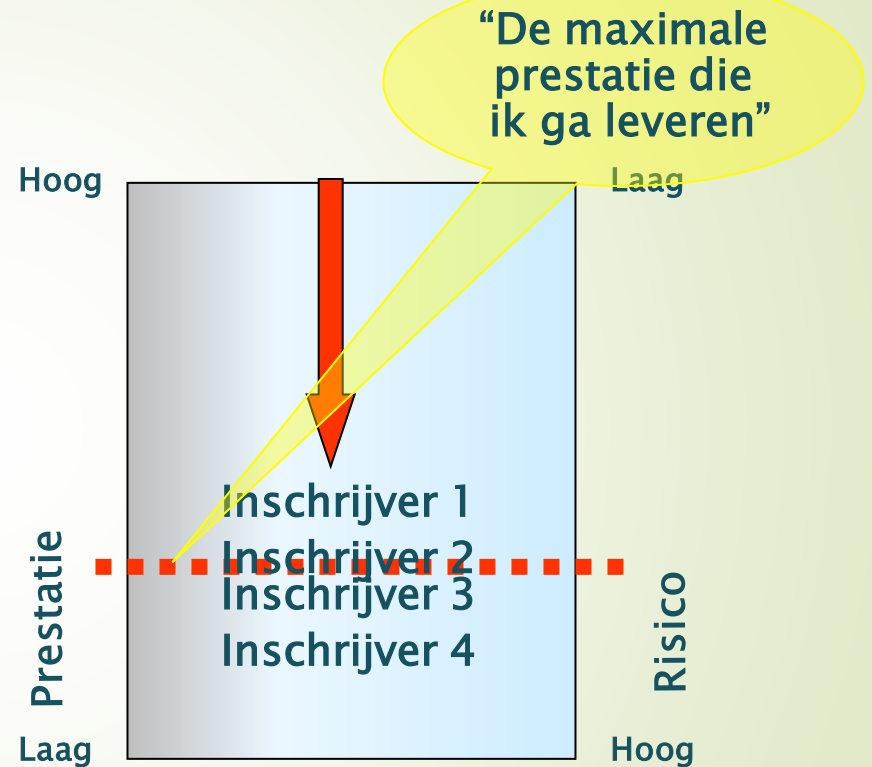
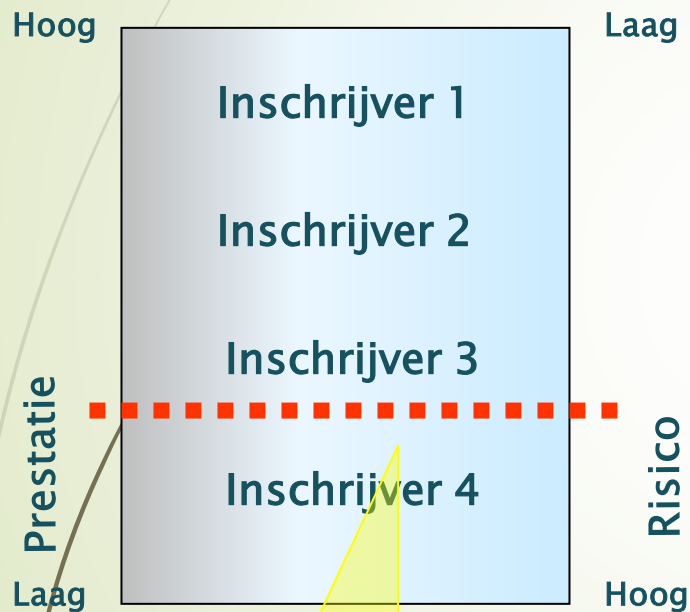
Huur een kundige bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden



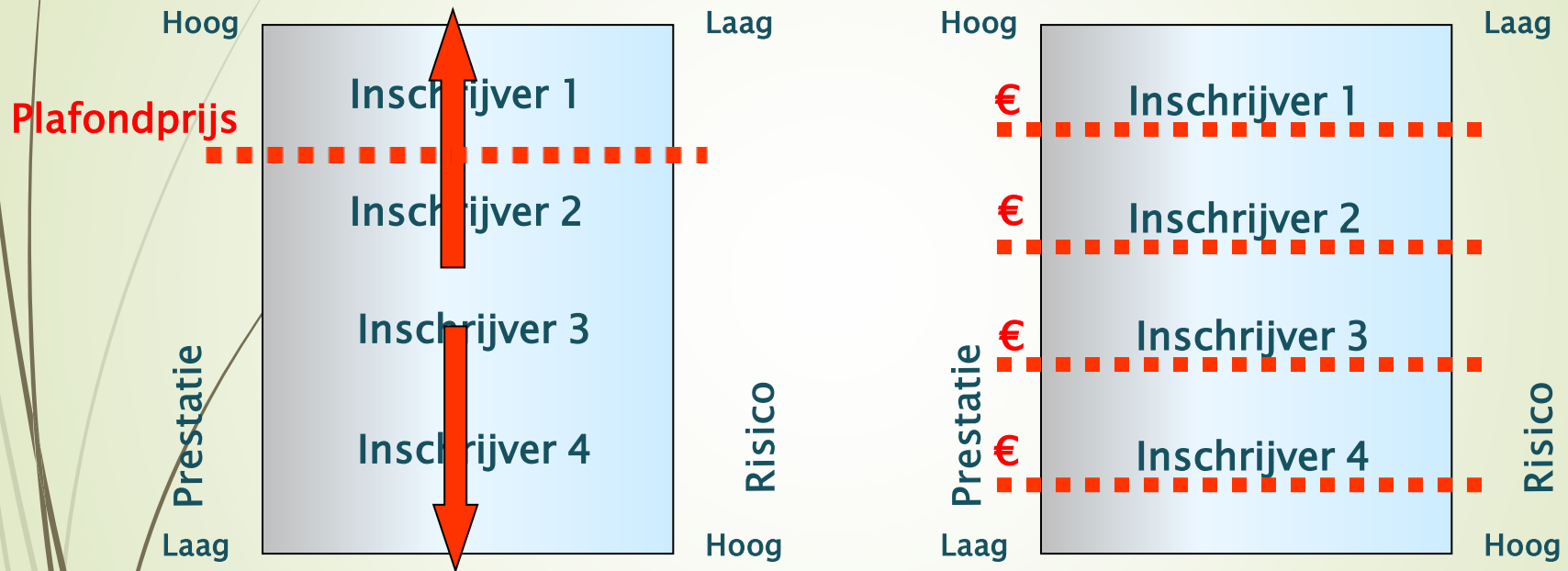


Stel geen minimumeisen

Het probleem van minimumeisen



Geen minimumeisen



Zelf nadenken in plaats van 'blind' volgen
Differentiatie – minimumeisen helpt non-performers
Unieke en innovatieve oplossingen mogelijk

Minimaliseren van risico's vanaf begin!





Pijlers van Best Value





Het aanbestedingsproces

- Gericht op het vinden van de expert die
 - ... boven het maaiveld uitsteekt
 - ... weet waar hij het over heeft
 - ... presteert en verantwoordelijkheid neemt
- De **high performers** onderscheiden van de
 - **non-performers**
- ... door gebruik van dominante informatie

Het aanbestedingsproces

Voorbereidingsfase

Ontvangst inschrijvingen

Prijs



Prestatie-
onderbouwing

Risicodossier

Kansendossier



Fase 1

Fase 2

Prestatie-
onderbouwing

Risicodossier

Kansendossier

Interviews

Ranking

Prijs

Prestatie-
onderbouwing

Risicodossier

Kansendossier

Interviews

*Fictieve
inschrijfprijs
per inschrijver
(eindscore)*

Concretiseringsfase

Uitvoeringsfase



Dominante informatie

- niet weerlegbaar/niet betwistbaar
- verifieerbaar
- accuraat
- Onderbouwing door gebruik van "metrics" : metingen in termen van getallen, percentages of tijd
- hoge prestatie
- vertaling naar het huidige project

Dominante informatie: 'Dominant' betekent

...

- iedereen kan het begrijpen
- iedereen is in staat het verschil te zien.
- er hoeft geen beslissing te worden genomen ("no-brainer")
- erg makkelijk om de aankoop te verantwoorden.



Dominante informatie 5: 'Niet-Dominant' betekent

...

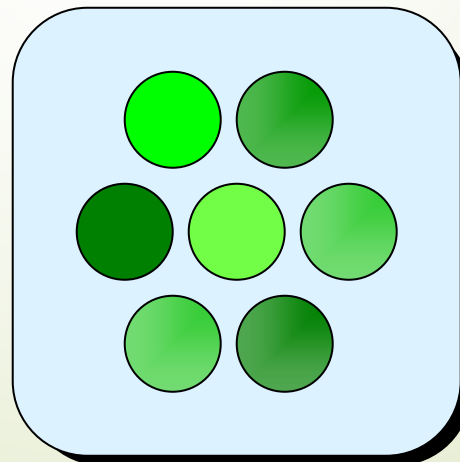
- er moet een beslissing gemaakt worden
- niet iedereen kan het begrijpen
- beslisser moet zakendeskundig zijn
- niet iedereen zal het met de beslissing eens zijn
- moeilijk om de beslissing te verantwoorden



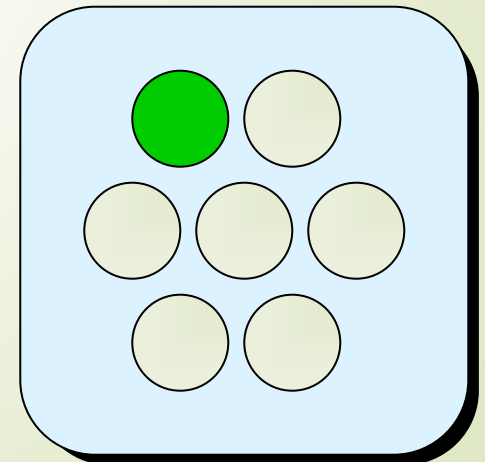
Dominante informatie

- Minimaliseert de tijd voor besluitvorming / beslissingstijd
- Zorgt ervoor dat zelfs “de blinde” het kan zien
- Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

Scenario 1



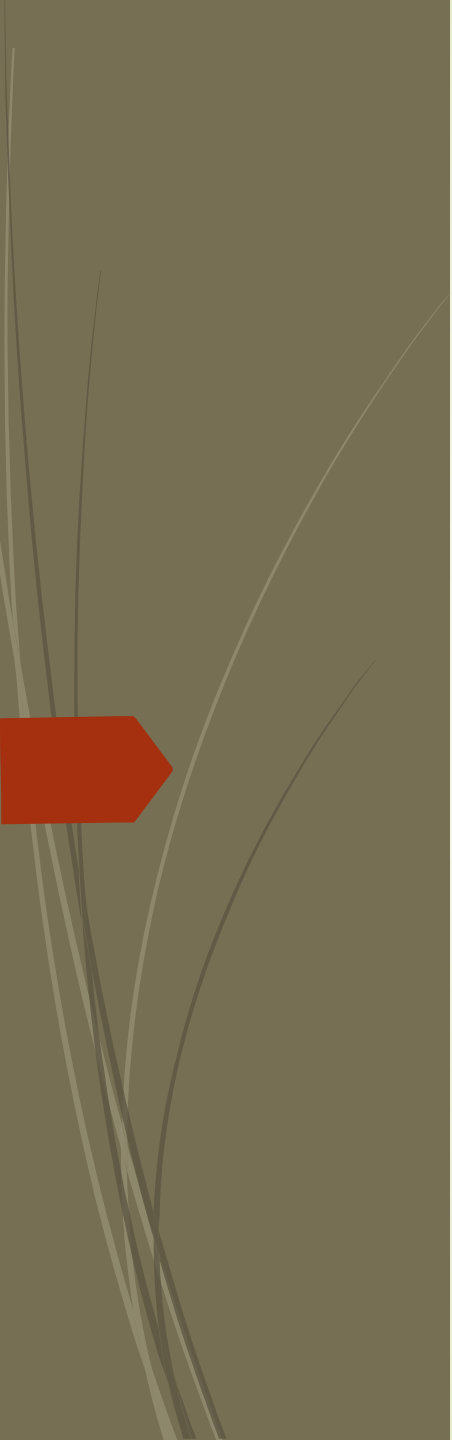
Scenario 2



De opdracht en de doelstellingen

Gemeente Westerkwartier is voornemens een overeenkomst aan te gaan met één partij, voor Levering, Implementatie, Hosting en Onderhoud: E-HRM as a Service. Daarbij heeft zij de volgende doelen gesteld:

1. Strategisch partnership waarbij we elkaars belangen kennen en erkennen en elkaars expertise maximaal benutten
2. Een inclusieve oplossing met een ultieme gebruikerservaring. Met een inclusieve oplossing bedoelen we onder andere: er kan op verschillende functieniveaus worden gewerkt met de aangeboden oplossing.
3. Optimalisatie in HRM processen. Daar bedoelen we onder andere mee processen t.a.v. instroom, doorstroom, uitstroom, verzuim, declaraties, keuzemogelijkheden (zoals IKB), inhuur, documentcreatie en -archivering en managementinformatie.
4. Optimale kostenefficiëncy gedurende de contractperiode.



Inschrijvingen

Prestatie onderbouwing (2 pag.A4)

Prestatie beweringen waarmee wordt aangetoond dat en in welke mate de doelstellingen worden gerealiseerd, inclusief een onderbouwing op basis waarvan de bewering wordt gedaan en aan waarmee wordt aangetoond dat het realistisch is.

‘Hoge prestatie beweringen’

‘Meetbare prestatie-cijfers en -metingen’

SMART!!!!

Wij garanderen een
tijdige oplevering door
toepassing van state-of-
the-art technologie.

Wij hebben al 25 jaar
ervaring met complexe
projecten en onze
opdrachtgevers zijn
tevreden. Bovendien zijn
wij marktleider voor ons
gebied. Door gebruik te
maken van de
allerlaatste technieken
zijn wij in staat om al uw
wensen in te vullen. Ons
professioneel
accountmanagementte
am staat garant voor
een klantgerichte
benadering. Door de
toepassing van system
engineering zijn wij
gegarandeerd
succesvol. Wij zijn
gecertificeerd door de
TÜV norm 9999!

Bijvoorbeeld 'hoe het niet moet'

Beschikbaarheid/uptime van 99,9%.
Verbetering met 3% van de huidige performance in uw organisatie.

Downtime is 0,1% per jaar. Gepland in de weekenden en 's nachts tussen 12 en 6 uur.

Deze resultaten behalen wij bij 25 soortgelijke organisaties. De klanttevredenheid is bij 20 daarvan een 10 en bij de overige 5 een 8.

Bijvoorbeeld 'hoe het anders kan'

Marketing data

Ons bedrijf is marktleider

Onze lange geschiedenis
stelt ons in staat om het
project succesvol af te
ronden

We maken gebruik van
state-of-the-art processen
om het project te laten
slagen

Technische Data

De sterkte van het dak is
600 psi

Het product doorstaat de
ASTM-568a test

Risico's terugleggen bij OG

We gaan samen met de
klant zitten om er uit te
komen

We zullen regelmatig
overleggen

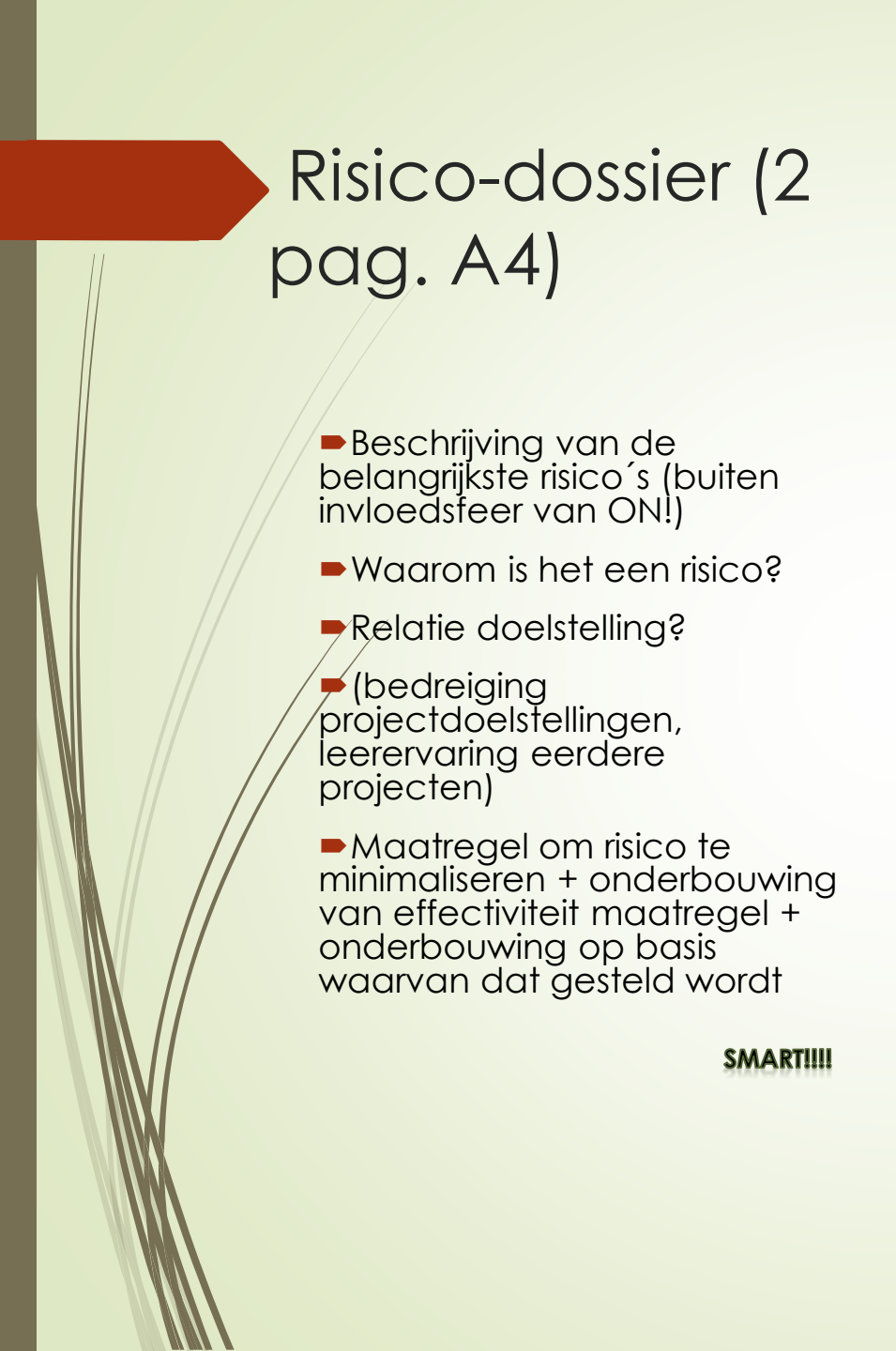
Algemene risico's

Veiligheidsrisico's zijn het
grootste risico

We zullen vooruitplannen

We zullen op tijd
ontheffingen vragen

Dingen om niet te doen



Risico-dossier (2 pag. A4)

- ▀ Beschrijving van de belangrijkste risico's (buiten invloedssfeer van ON!)
- ▀ Waarom is het een risico?
- ▀ Relatie doelstelling?
- ▀ (bedreiging projectdoelstellingen, leerervaring eerdere projecten)
- ▀ Maatregel om risico te minimaliseren + onderbouwing van effectiviteit maatregel + onderbouwing op basis waarvan dat gesteld wordt

SMART!!!!



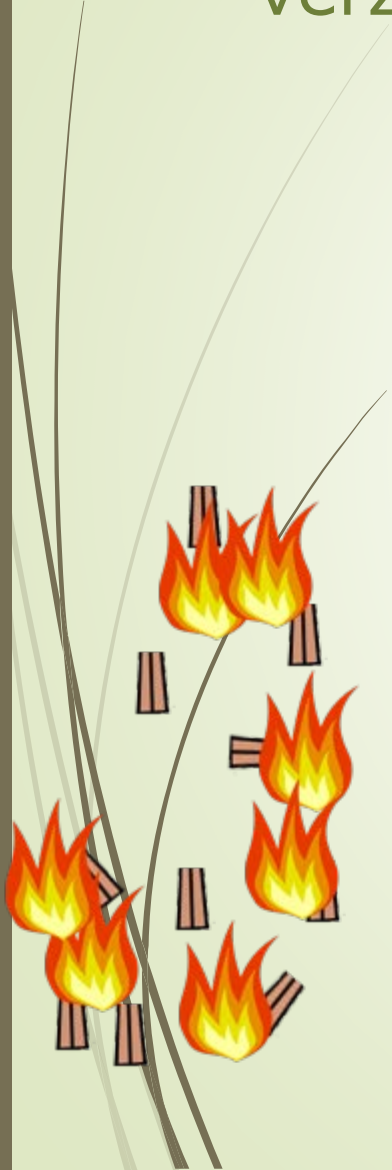
Risico's buiten invloedssfeer ON: preventieve beheersmaatregelen



Risico's buiten invloedsfeer ON: Correctieve beheersmaatregelen



De Expert kan geen tornado's voorkomen en de daaruit ontstane brand. Daar hebben we verzekering voor.



Kansendossier (2 pag. A4)

- Waarde toevoegende opties
- Waarom is het een kans?
Gerelateerd aan de doelstellingen
in termen van...
- beter, efficiënter, goedkoper etc.
+ onderbouwing
- op basis waarvan dat gesteld
wordt
- 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
projectdoelstellingen?

SMART!!!!





Kosten

- Alles in het Kansendossier is extra en vormt niet een onderdeel van de kosten en daarmee de inschrijfprijs.
- In de financiële onderbouwing wordt aangegeven hoeveel elke kans kost.
- Risicobeheersmaatregelen om te voorkomen dat een risico optreedt zijn inbegrepen in de inschrijfprijs
- Kosten van de preventieve beheersmaatregelen bij opgetreden risico's zijn voor opdrachtgever



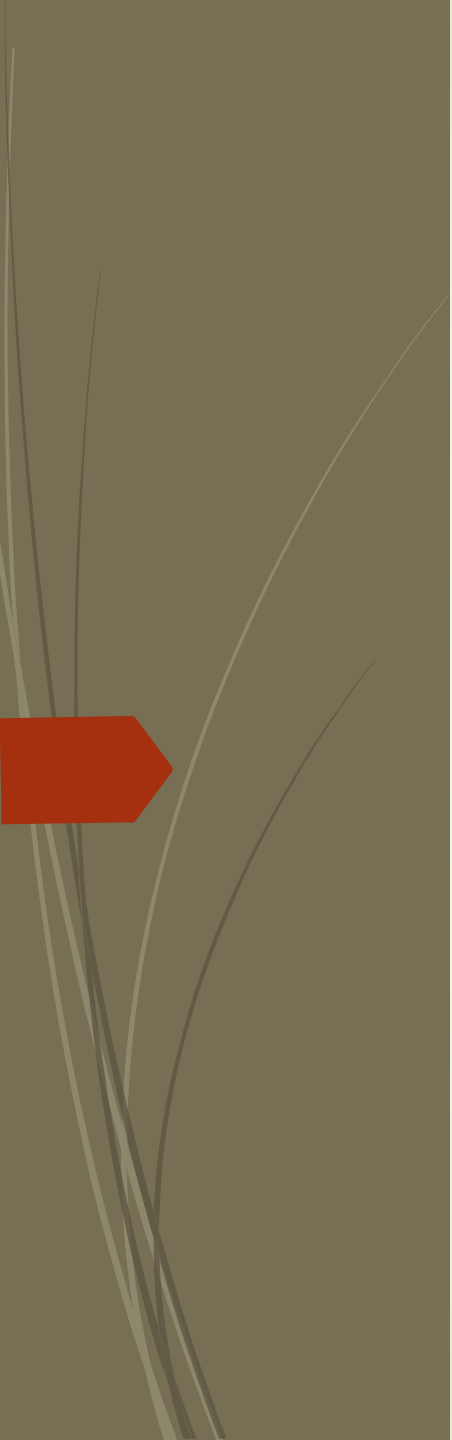
Interviews

Belangrijkste sleutelfunctionarissen

Onder meer de mate waarin de sleutelpersonen:

- de opdracht en de inschrijving geheel doorgronden
- kunnen managen
- de doelstellingen van OG begrijpen
- commitment tonen aan inschrijving

Kan leiden tot aanpassing van scores



Beoordeling



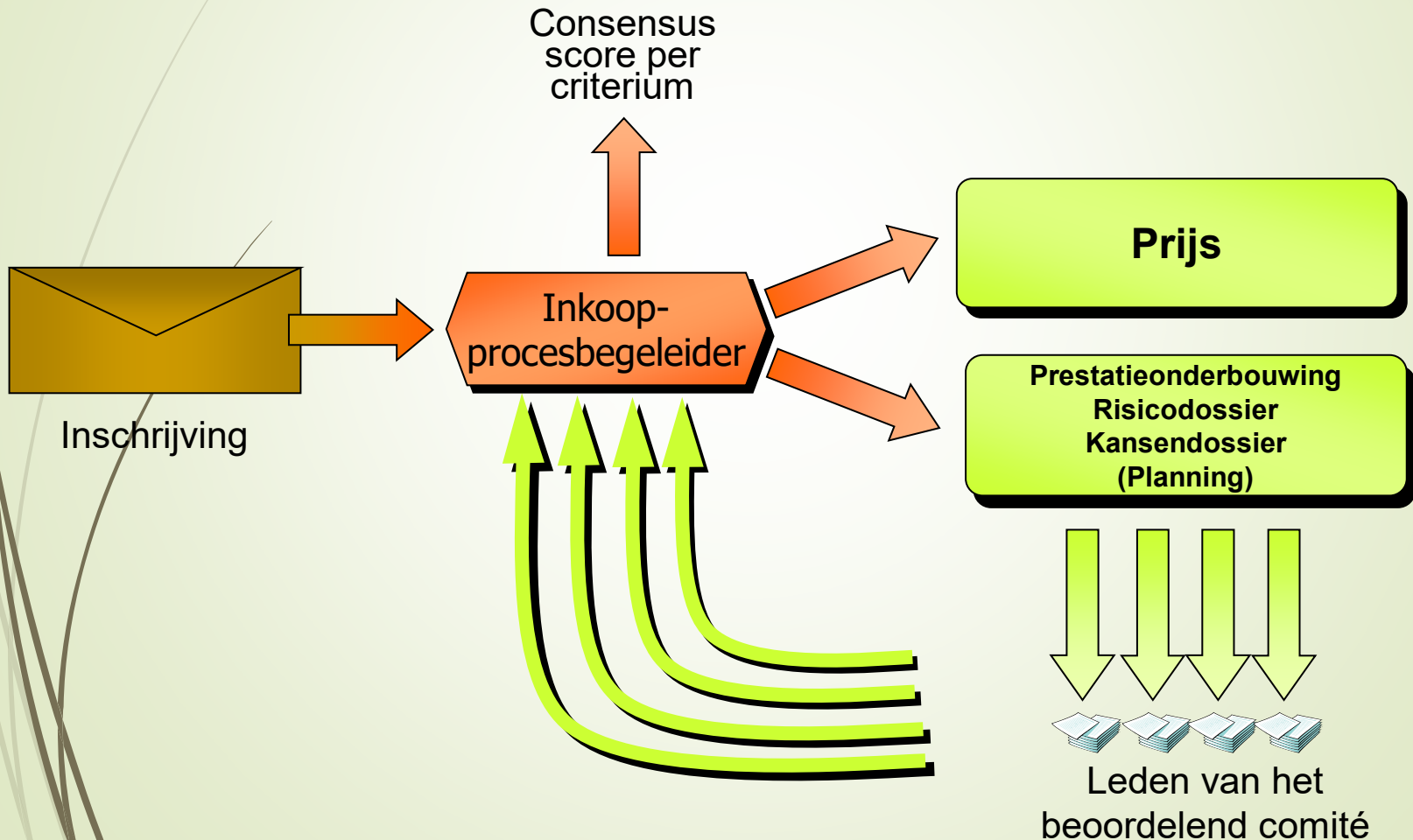
Beoordeling

Leden van het comité ontvangen alleen (*anonieme*) dossiers:

1. Prestatieonderbouwing + Planning op hoofdlijnen
2. Risicodossier
3. Kansendossier

Niet: de ingediende prijzen

Het beoordelingsmechanisme





**Dominant
slechter
dan 4**

**Dominant
slechter
dan 6**

Neutraal

**Dominant
beter dan
6**

**Dominant
beter dan
8**

2

4

6

8

10

**Dominant beter of slechter moet OG
kunnen beargumenteren!**

➤ EMVI opgebouwd uit:

➤ performance

➤ Prestatieonderbouwing

➤ Risicodossier

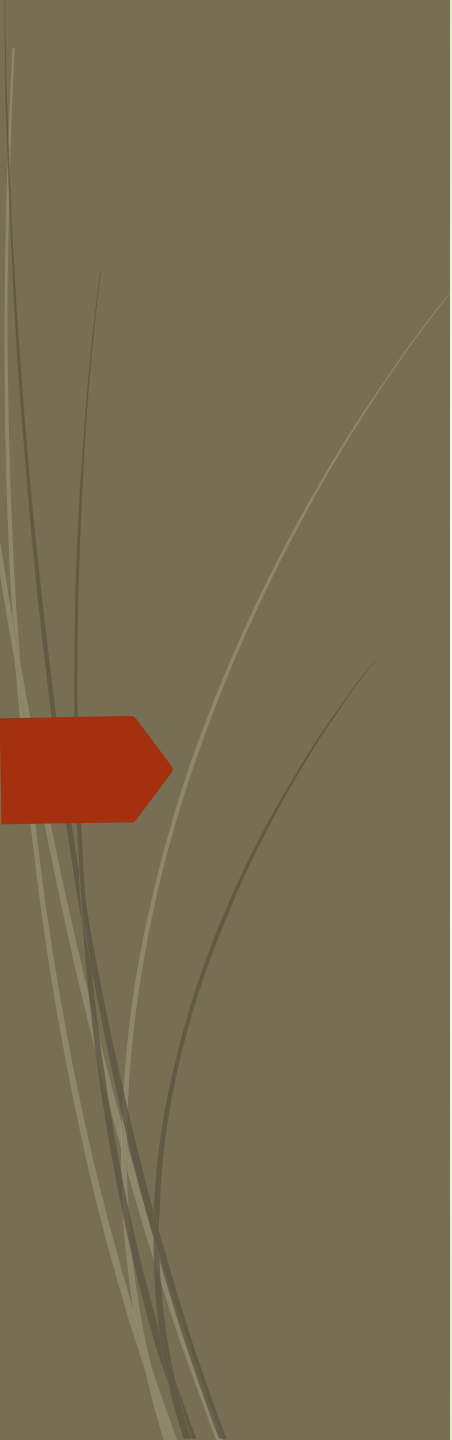
➤ Kansendossier

➤ Interviews

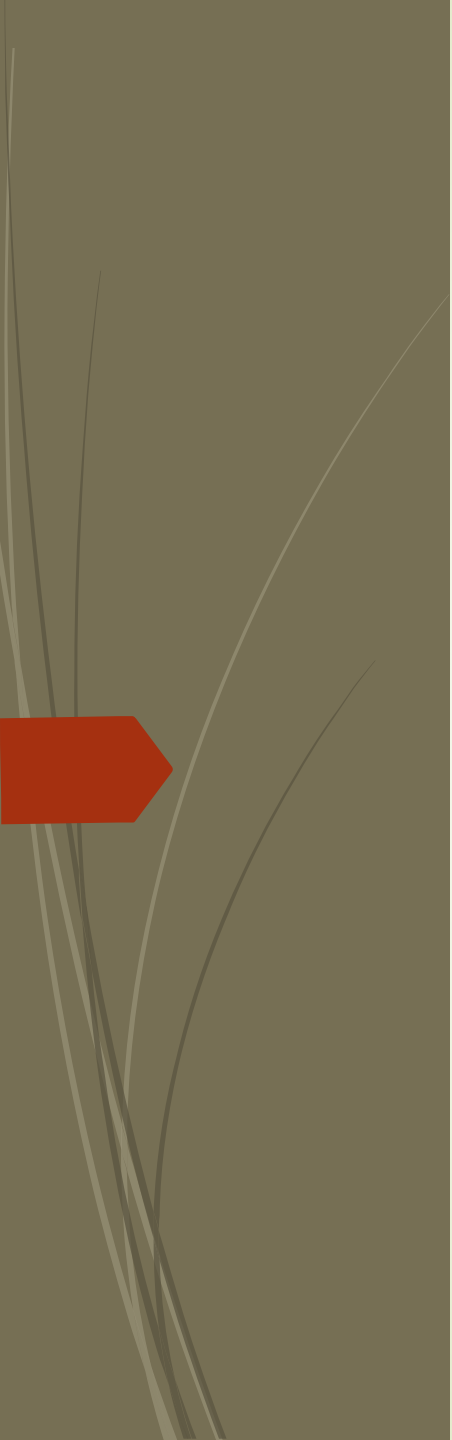
➤ Prijs

GUNNEN OP WAARDE

Wegingsfactoren



Concretiseringsfase



Besluit tot
Concretiseringsfase is
geen gunningsbesluit!

De concretiseringsfase

- ▀ Verificatie, verduidelijking en afstemming
- ▀ Nog geen werk!
- ▀ Stelt de opdrachtnemer in staat proactief te handelen in plaats van reactief
- ▀ De opdrachtnemer geeft aan wat hij precies gaat leveren
- ▀ De opdrachtnemer kan aangeven wat hij op welk moment van de opdrachtgever verwacht en hem daarop aanspreken
- ▀ Het geeft de opdrachtnemer de kans om verrassingen richting de opdrachtgever te minimaliseren
- ▀ Het geeft de opdrachtnemer de tijd om de uitvoering te plannen, inclusief alle details

Deliverables van de concretiseringsfase

- Uitwerken Plan van Aanpak
- Beheersmaatregelen risico's
- Aannames die gedaan zijn
- Volledige transparantie
- Verifiëren van de aanbieding
- Alle zorgpunten bespreken
- Benutten van aangeboden kansen

**KAN NOOIT LEIDEN
TOT EEN
AANPASSING VAN
DE PRIJS OF
SCOPE!!!!**



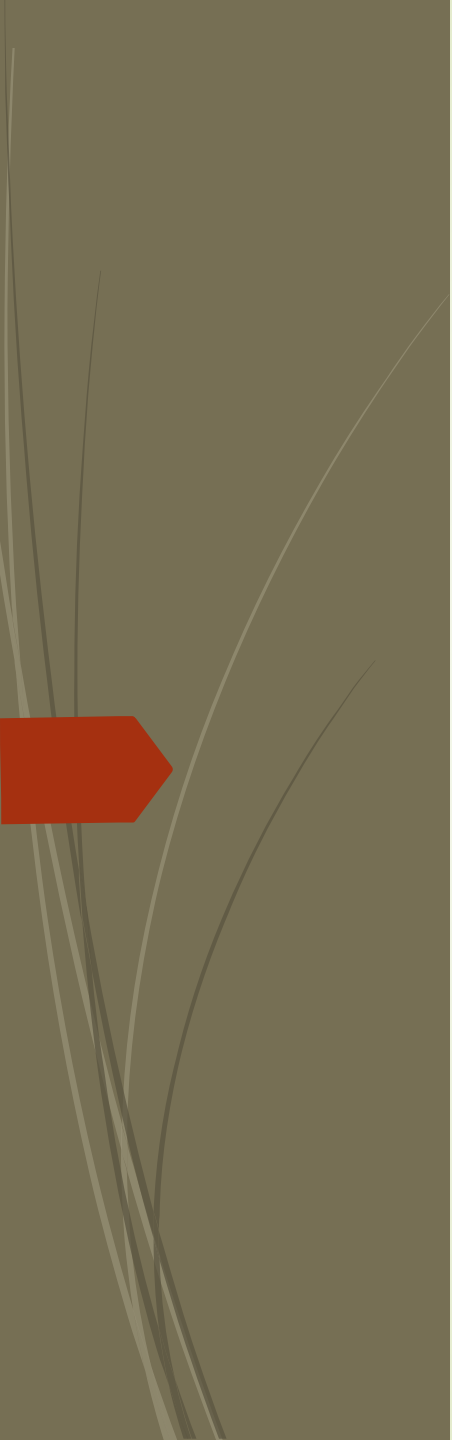
2 misverstanden rondom Best Value

- **Risico's zijn voor de ON**

- Bij Best Value zijn de risico's voor de OG!
- De OG wil samenwerken met een partij die in staat is
- de risico's te minimaliseren

- **De OG hoeft niets te doen en schuift het werk af op de ON**

- Best Value is geen Bahama-model
- Ook de OG heeft taken en verantwoordelijkheden



Uitvoering / contractfase



Uitvoering / contractfase

- ON is proactief en adviseert gevraagd en ongevraagd
- OG faciliteert
- Risicomanagement door ON
- Hoog frequente rapportage over door ON benoemde KPI's en risico's
- Volledige transparantie bij scopewijzigingen en ongewenste gebeurtenissen

Dank voor uw aandacht
en veel succes!

