



Vervangen klimaatinstallatie

Tweede marktbijeenkomst – Workshop Inschrijven op
een Best Value aanbesteding



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.



BEST VALUE CONFERENCE 2014 (TEMPE, VS)

'BVP is geen inkooptruc'

Afgelopen januari organiseerde de Amerikaanse professor Dean Kashiwagi de Annual Best Value Conference. Zo'n 130 mensen besochten deze bijeenkomst. De populariteit van het *best value*-denken in Nederland bleek uit het feit dat circa vijftig deelnemers uit ons land afkomstig waren. De Nederlandse delegatie was divers van aard: meerdere bedrijfstakken waren vertegenwoordigd door opdrachtgevers, adviesbureaus en voor het eerst ook een groot aantal opdrachtnemers. Het programma bestond uit twee parallelle sessies: een voor beginners en een voor gevorderden. Dat Best Value Procurement (BVP) juist gaat over houding en gedrag, bleek uit de aftrap van het programma. Hier vertelden de twee jonge zonen van Kashiwagi over hun ervaringen met het opgroeien in een omgeving zonder regels, maar met verafwonderlijkheid ('*no rules environment*'). De belangrijkste inzichten van de conferentie op een rij.

Het is niet de bedoeling om als aanbieder risico's in de prijs te stoppen

Dit inzicht was niet zózeer nieuw, als wel een belangrijk onderwerp van discussie omdat hierover nog steeds een handnekkig misverstand bestaat. Zoals beschreven in het artikel over de misverstanden rondom BVP (Van de Rijt & Witteveen, Deal! april 2013) staat bij best value niet het verplaatsen, maar het minimaliseren van risico's centraal. Het nadeken over onverwachte/ongewenste gebeurtenis-

sen (lees: risico's) en daarmee het maken van een plan is de kern van de best value-aanpak. Het is alleen niet de bedoeling dat de aanbieder al deze risico's in zijn aanbiedingsprijs verwerkt en onderdeel laat uitmaken van zijn eigen basisscope. Correctieve beheersmaatregelen moeten eenvoudigweg niet in de basisprijs van de aanbieder zitten. Wel is het zo dat de preventieve beheersmaatregelen die de aanbieder voorstelt (en die onderdeel zijn van zijn normale manier van werken) in de prijs verwerkt zitten. Dit inzicht betekent overigens ook dat opdrachtnemers niet moeten verwachten dat de inschrijver allerlei risico's van de opdrachtgever overneemt. Best value is niet het over de schutting gooien van risico's naar de opdrachtnemer.

Opdrachtgevers doen er goed aan om een inschrijver te verplichten een best value-adviseur in te laten schakelen voor de concretiseringsfase en de uitvoeringsfase

Deze stelling leverde veel discussie op. Het verplichten van iets staat haaks op de filosofie van *no rules* en *no control*. De voorgestelde verplichting volgt uit een aantal observaties. In de eerste plaats

gebruiken veel leveranciers een adviseur om hun aanbieding te vormen naar de best value-principes. Nadat de opdracht is binnengehaald, wordt de adviseur bedankt voor zijn diensten. De tweede observatie is dat er ook veel opdrachtnemers zijn die de best value-aanpak zien als een inkooptruc. Tegelijkertijd is de derde observatie dat de meeste risico's op het bordje liggen van de opdrachtgever. Deze kan er belang bij hebben om op dat moment weer klassiek samen te werken met de opdrachtnemer en volledige transparantie en duidelijke verantwoordelijkheden te vermijden. Een best value-adviseur vanuit de inschrijver kan dan de scherpte in de discussie houden en het best value-gedachtegoed bewaken. De discussie die in de VS speelde, is of een echte best value-aanbieder niet zelfstandig zou kunnen bedenken dat het in zijn eigen belang is om in de uitvoering het gedachtegoed in stand te houden.

Creëer twee passeermomenten

Passeermomenten zijn momenten waarop zaken simpel en transparant worden uitgezet en waar de best value-adviseur (deze kan extern zijn, maar evengoed intern; zie bijvoorbeeld het succesvolle

Auteur



Jeroen van de Rijt
Functioneersconsulent
Organisatie & Center
Ook: coauteur van
het Nederlandstalige
boek over BVP –
Prestatiemeten,
met Best Value naar
succesvolle projec-
ten – en lid van de
Nederlandse Best
Value Certification
Board

Wie onderscheidt zich





Inleiding

DRIE PIJLERS

BEST VALUE KENT DRIE PIJLERS



1

Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risicomanagement.

2

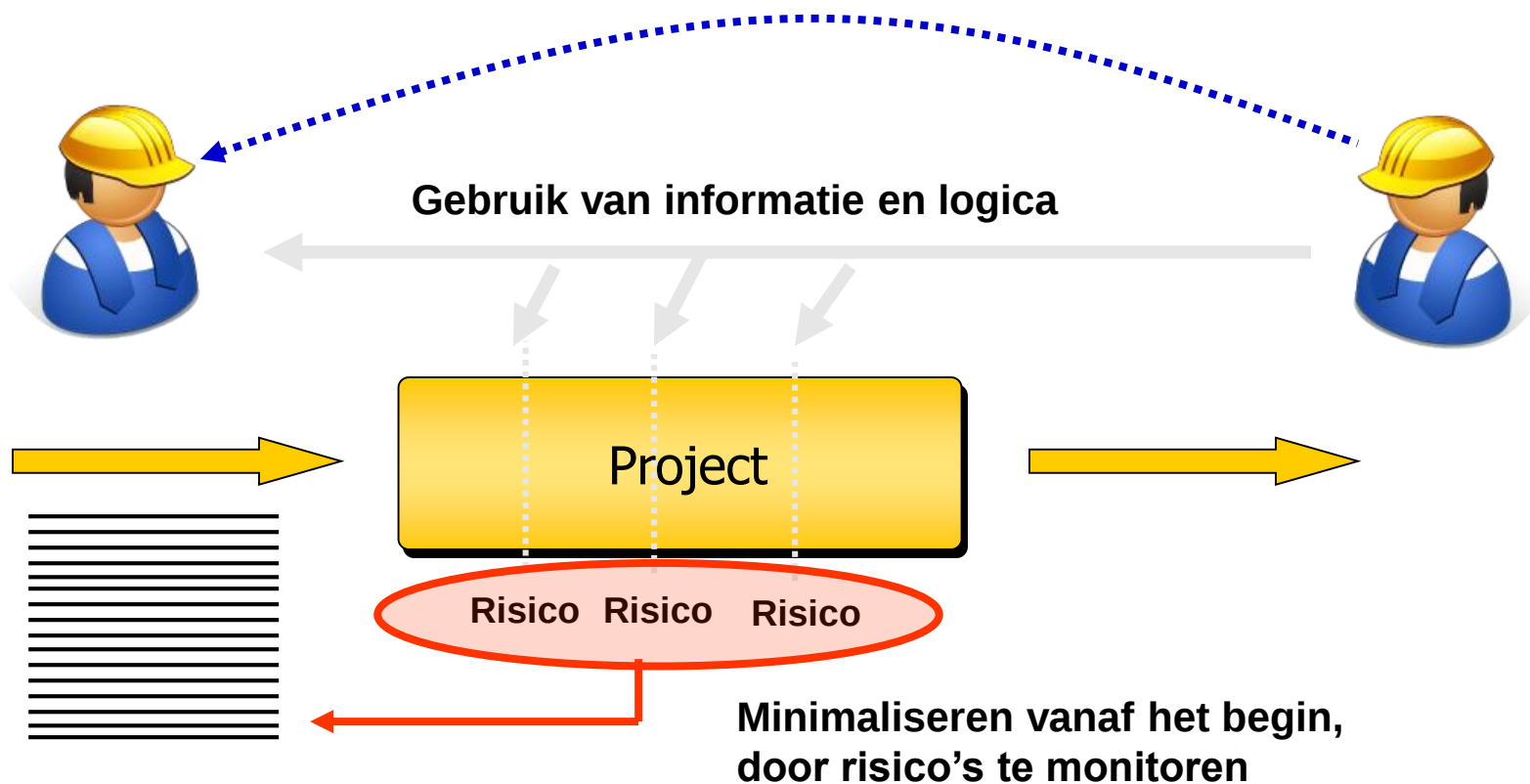
Gebruik van onderscheidende (dominante informatie).

3

Streven naar het vinden van de best beschikbare oplossing in de markt door geen minimale kwaliteitsniveaus voor te schrijven → maximale ruimte voor de inschrijver/opdrachtnemer



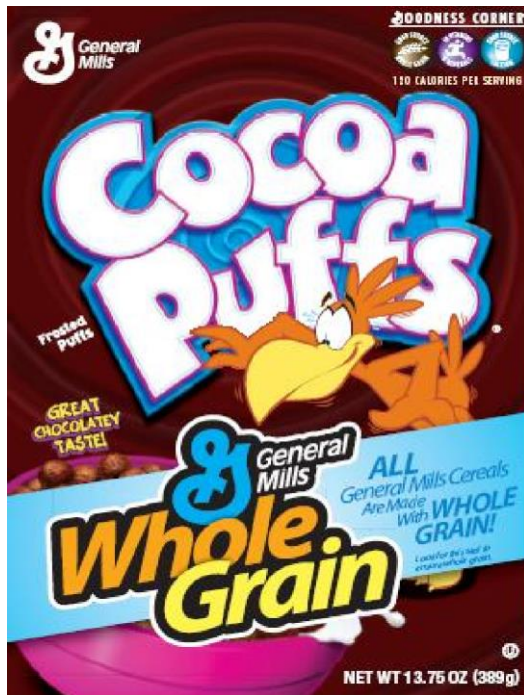
Minimaliseren van risico's vanaf het begin!





Pindakaas kopen, welke?

A



10 gram
€ 1,50

B



12 gram
€ 1,25

C



14 gram
€ 2,99



“Dominant” betekent

- Onderscheidend
- Iedereen kan het begrijpen
- Er hoeft geen beslissing te worden genomen
- Makkelijk om de aankoop te verantwoorden





Welke koop je nu?

A



10 gram
€ 1,50

B



10 gram
€ 1,25

C



10 gram
€ 1,75

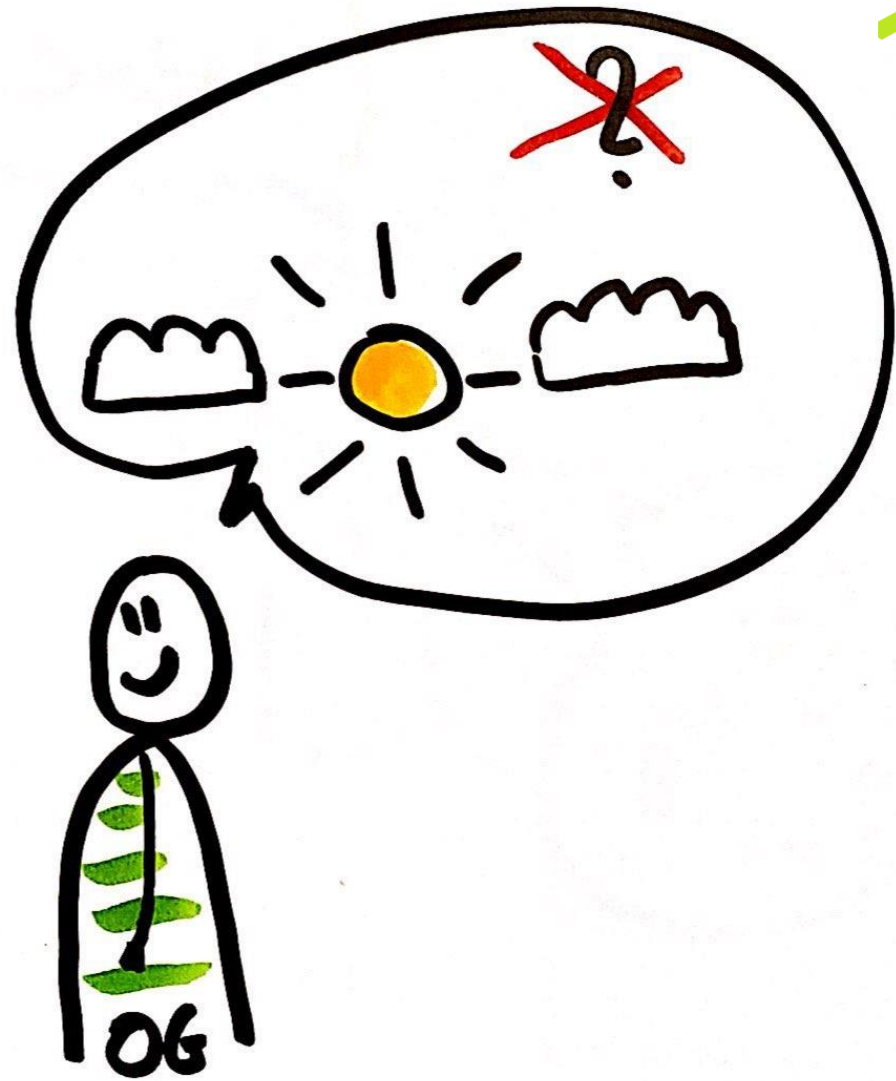
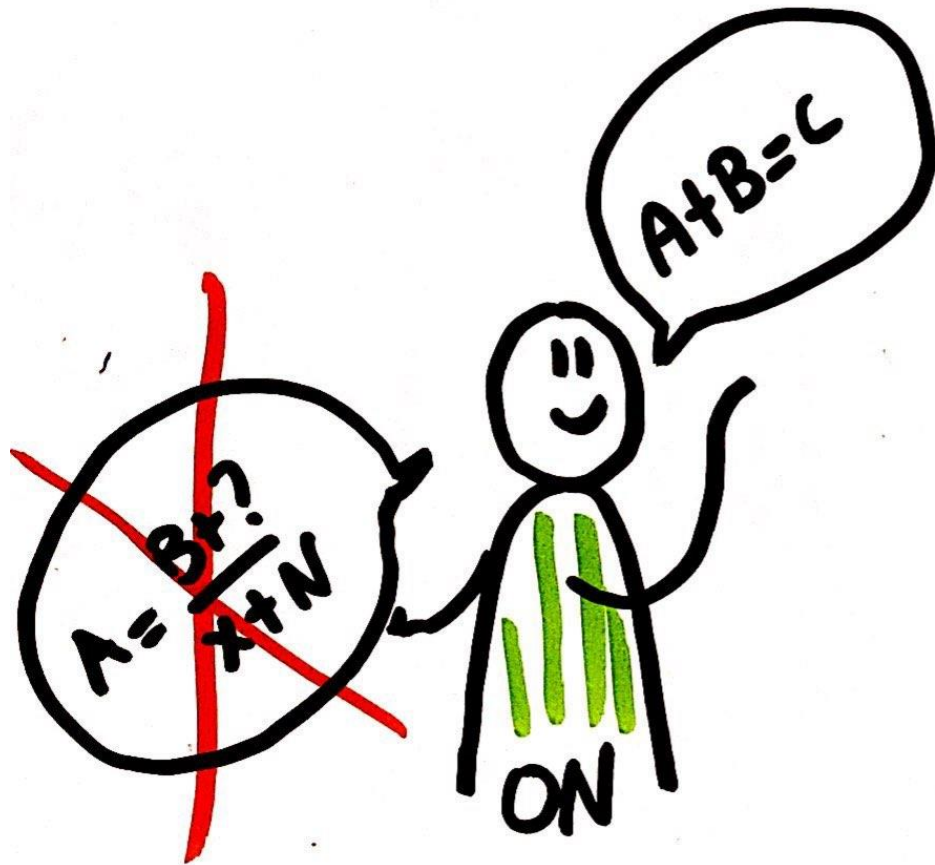


“Niet dominant” betekent

- Niet onderscheidend
- Niet iedereen kan het begrijpen
- Er moet een beslissing worden genomen
- Beslissers moet zakendeskundig zijn
- Moeilijk om de beslissing te verantwoorden

Niet iedereen zal het
met de beslissing
eens zijn



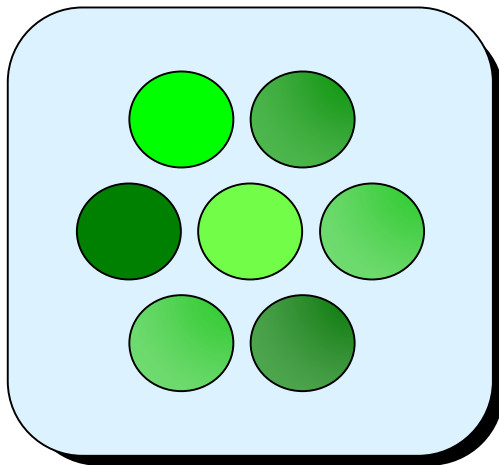




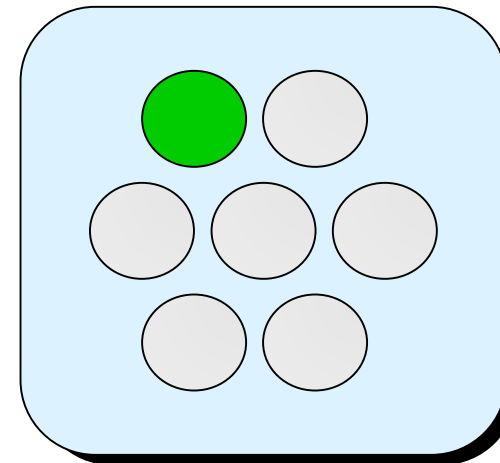
Dominante informatie

- 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



Dominante informatie



METRICS!!!

Voorbeeld: Prestatieonderbouwing



Prestatie beweringen waarmee een concrete, te verwachten, invulling wordt gegeven aan de doelstellingen + onderbouwing waarmee wordt aangetoond dat die verwachte prestatie realistisch is.

Meetbare prestatie-cijfers en –metingen

Onderzoek

Benchmark

Marktgemiddelde of - standaard

SMART!!!!

Bijvoorbeeld



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 accountmanagementteam staat garant voor een klantgerichte benadering. Door de toepassing van system engineering zijn wij gegarandeerd succesvol. Wij zijn gecertificeerd door de TÜV norm 9999!



OF



Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of

Afgelopen zijn 2 projecten op tijd opgeleverd



OF



Afgelopen 2 jaar totaal 25 van deze projecten gedaan, vergelijkbaar in omvang qua €, qua organisatie en qua complexiteit.		
Gemiddelde beschikbaarheid uptime	99,4%	+3% tov uw huidige performance +2% tov de marktstandaard
Geplande downtime	Weekenden en 's nachts tussen 12-6 uur	
Variatie in Tijd en €	21 x +/- 0% 1 x + 3% in tijd en 0% in € 3 x + 4% in tijd en +9% in €	Onverwachte gebeurtenis 2x scopechange, 1x onverwachte gebeurtenis
Klanttevredenheid (schaal 1-10)	22 x 10 3 x 8	

In perspectief zetten



Door de verifieerbare uitvoeringsinformatie in perspectief te zetten: waarde prestatie is helder.

Voorbeeld:

Wij hebben tweemaal een woning van vergelijkbare omvang gebouwd in twee maanden m.b.v prefab. Normaal gesproken: gemiddeld 3,5 maanden (bron: www.huisbouwen.nl).



Het Best Value proces



**Micro-
management**



























Niet alleen de Bouw!!



Waarom BVP?

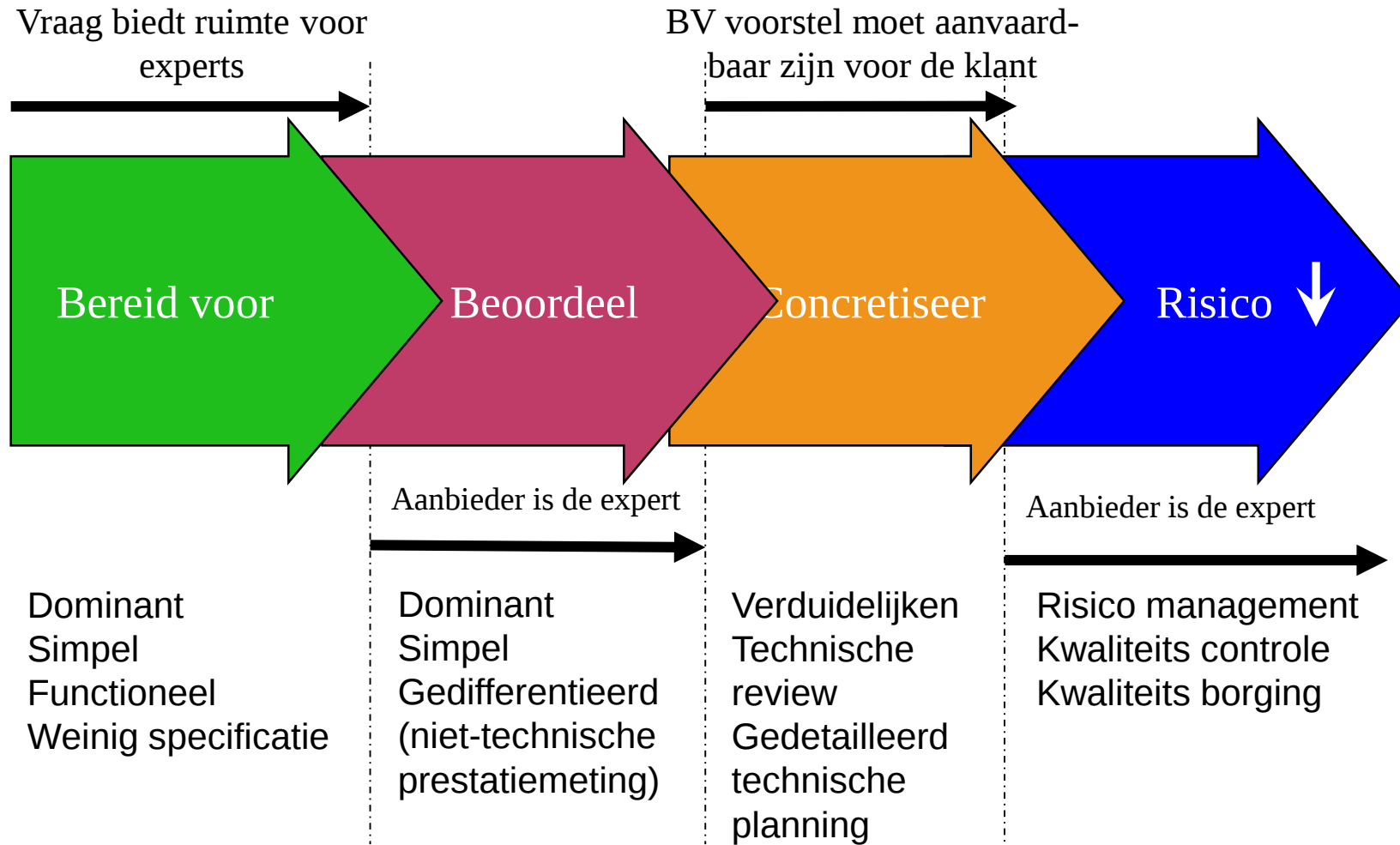


“Zodra manage, direct en control belangrijker worden ...

... wordt het voor de individu **minder belangrijk om bekwaam te zijn, zich verantwoordelijk te voelen en in staat te zijn om risico's te minimaliseren.**

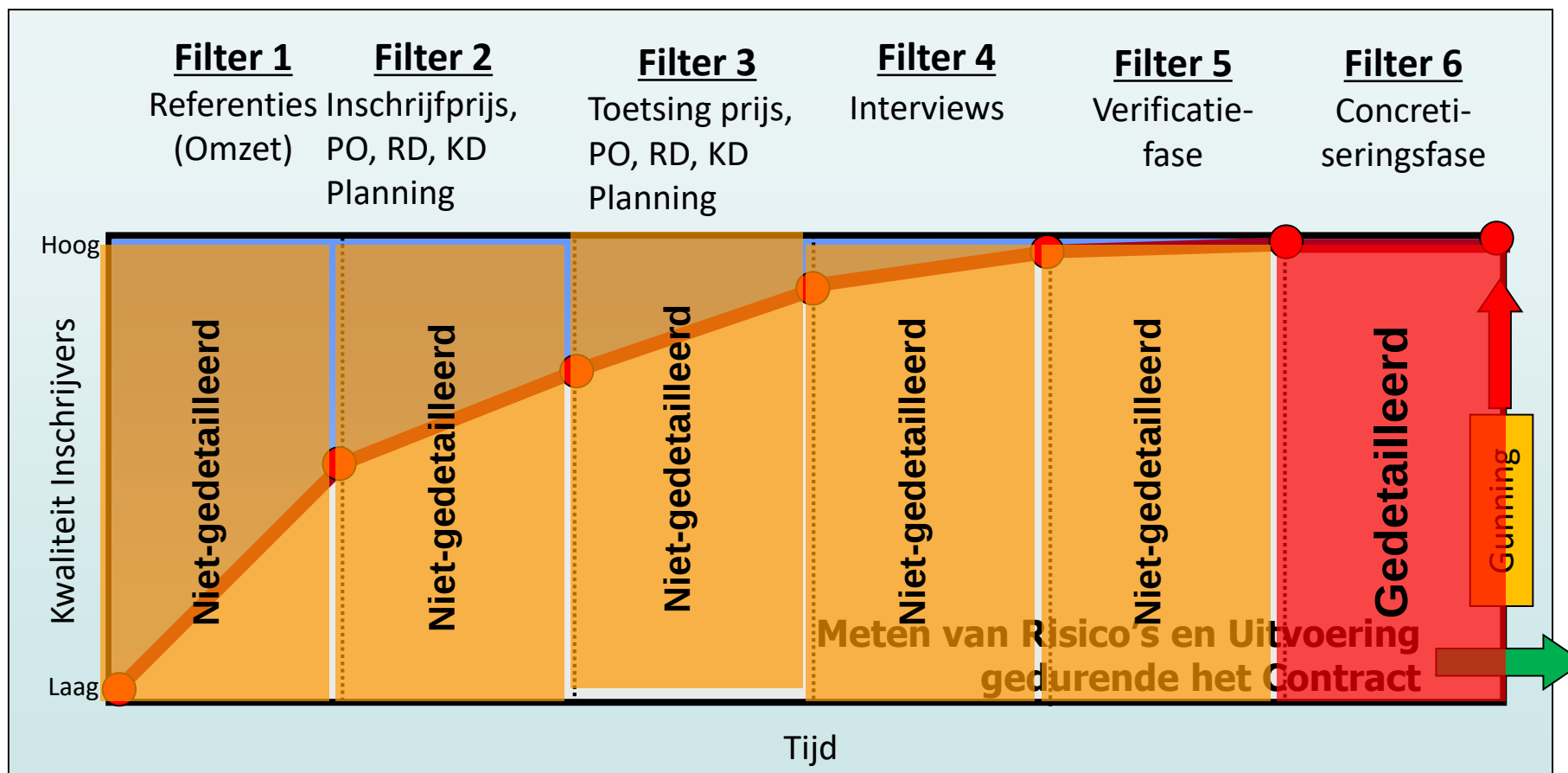
Dean
Kashiwagi

4 fasen





BVP-proces





Gunningscriteria

Gunningscriterium “Beste PKV”

1. Prestatieonderbouwing (welke kwaliteit + onderbouwing met prestatiemetingen)
2. Risicodossier
3. Kansendossier
4. Interviews

(Planning) → geen afzonderlijk criterium



Gunningswaarden

Afgeleid van de plafondprijs

- PO: 20% van plafondprijs
- RD: 15% van plafondprijs
- KD 10% van plafondprijs
- Interviews: 30% van Plafondprijs

NB) Zijn dus geen wegingsfactoren



Waarde scores

		Aftrek Beste PKV		Neutraal	Bijtelling Beste PKV	
		10	8	6	4	2
Waarde Prestatieonderbouwing	20%	€ 248.000	€ 124.000	€ 0	€ 124.000	€ 248.000
Waarde Risicodossier	15%	€ 186.000	€ 93.000	€ 0	€ 93.000	€ 186.000
Waarde Kansendossier	10%	€ 124.000	€ 62.000	€ 0	€ 62.000	€ 124.000
Waarde Interviews	30%	€ 372.000	€ 186.000	€ 0	€ 186.000	€ 372.000
Sleutelfunctionaris 1	15%	€ 186.000	€ 93.000	€ 0	€ 93.000	€ 186.000
Sleutelfunctionaris 2	15%	€ 186.000	€ 93.000	€ 0	€ 93.000	€ 186.000

- We scoren alleen 2, 4, 6 , 8 of 10 (uitleg scores: zie Beschrijvend document)
- Kwaliteitswaarden bepaald op basis van plafondbedrag €1.240.000
- Beoordeling aan de hand van de beoordelingspunten (tabel in Beschrijvend document)

Beoordelingspunten



?

?

Kwaliteitsonderdeel	Beoordelingspunten	Doel criterium
2a. Prestatieonderbouwing (kwaliteitscriterium)	1.! De Inschrijver toont aan waarom hij in staat is de projectdoelstellingen te realiseren binnen de gestelde randvoorwaarden (kaders). 2.! Inschrijver geeft een realistisch prestatieniveau aan (uitgaande van minimale aanbodscopte) en onderbouwt de Prestatieonderbouwing met relevante verifieerbare uitvoeringsinformatie die direct verband houdt met de aangeboden prestatie. 3.! Inschrijver laat zien de opdracht te doorgronden. 4.! Het prestatieniveau en de onderbouwing zijn SMART omschreven. 5.! Inschrijver toont ambitie en commitment.	Inschrijver toont aan dat hij de Opdracht doorgrondt en met zijn oplossingsrichting de Opdracht en de bijbehorende projectdoelstellingen van de Aanbestedende dienst kan realiseren.

?



Rekenblad

- Behaalde scores leveren aftrek of optelling op Inschrijfprijs op.
- Fictief laagste inschrijfprijs is winnende Inschrijving.
- LET OP: om door te gaan naar interviews moet Inschrijver gewogen gemiddelde van een 6 (dus geen bijtelling) hebben gescoord op kwalitatieve documenten

Kwaliteitsonderdeel	Maximale kwaliteitswaarde	Beoordelingscijfer	Behaalde kwaliteitswaarde (€)	Totalen (€)
2a. Prestatieonderbouwing	€ 248.000			€
2b. Risicodossier	€ 186.000			€
2c. Kansendossier	€ 124.000			€
2d. Interviews Sleutelfunctionarissen	€ 372.000			€
Totale kwaliteitswaarde criterium 2a t/m 2d				€
Inschrijfprijs				€
Fictieve inschrijfprijs (inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)				€



Projectdoelstellingen

- Toetsingskader bij beoordeling van de kwalitatieve documenten (Prestatie-onderbouwing, OPO, R&K-dossier) en de interviews! → Zie Beschrijvend document.
- Geef aan **waarom** u in staat bent die te realiseren.
- We vragen niet “hoe” u deze gaat realiseren → “hoe” aangeven mag wel maar beschrijf daarbij waarom u daardoor in staat bent de projectdoelstellingen te realiseren



Projectdoelstellingen

- Kritische succesfactoren.
- Inschrijver kan met de door hem geformuleerde aanbodscoope (te presenteren in Concretiseringsfase) en het risicobeheer de projectdoelstellingen realiseren.
- De beoogd opdrachtnemer toont dit aan in de Concretiseringsfase.
- Aanbodscoope aanbieden evt. gebaseerd op **realistische aannames** waar projectdoelstellingen mee worden gerealiseerd → = incl. risicobeheer



Bedoeling van eerste fase

- Expert selecteren die in de concretiseringsfase zijn uitvoeringsplan presenteert op basis waarvan hij de projectdoelstellingen gaat realiseren.
- Uitdaging voor inschrijvers moet zijn: met zo' n minimaal mogelijke aanbodscoope (die hij dus presenteert in concretiseringsfase) de projectdoelstellingen kunnen realiseren
- Alle extra's: in Kansendossier



Scanned with
CamScanner



De Inschrijving



Inschrijfprijs

Inschrijfprijs:

- Mag niet hoger zijn dan de *Plafondprijs* → wel hoger: inschrijving is ongeldig
- Inschrijfprijs indienen op basis van format, die bij Beschrijvend document is gevoegd



Anoniem!!

- Prestatieonderbouwing, Risicodossier, Kansendossier en Planning moeten anoniem worden aangeleverd
- Dat betekent:
geen bedrijfsnamen, logo's, productnamen, technische termen,
materiaalbeschrijvingen, namen van personen, namen van referenties etc.

Waarom anoniem?

Onbevooroordeelde toetsing!

Beoordelaars weten niet “wie” ze beoordelen en welke inschrijfprijzen zijn aangeboden.



2 pagina's A4

- Prestatie-onderbouwing, Risicodossier en Kansendossier:
leder op maximaal 2 pagina's A4-tjes
- Waarom?

We zijn op zoek naar dominante informatie

Let op: gebruik de formats!



Prestatieonderbouwing

- Beschrijving a.d.h.v stellingen waarom inschrijver in staat is op adequate wijze invulling aan het project en de doelstellingen te geven → niet hoe!
- Relatie leggen met **projectdoelstellingen**.
- Onderbouwing te leveren kwaliteit → **prestatieniveau** → maak dat **SMART!**
- Zet het prestatieniveau in perspectief (= 'waarde' van de prestatie)
- Gaat om sterke punten van de inschrijver specifiek voor het project onderbouwd met meetgegevens → gaat niet om referenties
- Verifieerbare uitvoeringsinformatie

Op max 2 pagina's A4

VERIFIEERBARE UITVOERINGSINFORMATIE



WAAROM KAN INSCHRIJVER ZIJN BELOFTE WAARMAKEN

- Dit komt overal terug: bij Prestatieonderbouwing, OPO, Risico- en Kansendossier en Interviews
- Inschrijver maakt duidelijk waarom hij in staat is de beloofde prestatie waar te maken, waarom zijn beheersmaatregel effectief is, waarom de kans reëel is.
- Inschrijver kan dit baseren op opgedane ervaring: moet hij functioneel omschrijven: volstaan met verwijzen naar een referentie is onvoldoende (“het hebben van ervaring scoort dus niet”)
- Verifieerbare uitvoeringsinformatie is informatie die kan worden nagetrokken: inschrijver moet het “bewijs” daarvan in de verificatiefase kunnen overleggen.
- Inschrijver kan ook refereren aan een minder goede ervaring en zijn leerpunt voor het onderhavige project benadrukken.

NB:

Gaat om concrete informatie die bewijst dat inschrijver in de uitvoering van het project in staat is zijn beloftes waar te maken → **METRICS**

PRAKTIJKVOORBEELD



PROJECTDOELSTELLING: MINIMALISEREN VAN HET AANTAL KLACHTEN

Prestatie: wij krijgen in de de uitvoering niet meer dan 5 schriftelijke klachten en 0 schriftelijk geïndene klachten

Wij minimaliseren het aantal klachten door al al vanaf de voorbereiding een omgevingsmanager in te zetten die gedurende het hele project 3 dagen in de week op het project is en die extra aandacht schenkt aan de Woonschepenhaven en de Bloemenbuurt omdat daar veel belanghebbenden wonen die bezwaren hebben.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie:

De omgevingsmanager heeft 5 jaar ervaring en is in 5 vergelijkbare projecten (waaronder een project revitalisering van een woonschepenhaven en een project met woonwagendwonders) succesvol gebleken, waardoor het aantal schriftelijke klachten is afgenomen van gemiddeld 10 klachten naar gemiddeld 1 klacht op een doorlooptijd van 1 jaar. Deze klacht is binnen 1 week naar tevredenheid afgehandeld en is ongegrond.



Dus niet

IT-contract: “Juiste keuzes kunnen maken en pro-actief adviseren”

De implementatieconsultant heeft 12 jaar ervaring bij 16 soortgelijke trajecten waarvan bij 6 klanten deze applicatie is geïmplementeerd, waarbij het advies leidt tot tevreden klanten. Bij 5 klanten is de adviseur al gemiddeld 8 jaar preferred partner. De consultant kan gebruik maken van AM experts binnen zijn organisatie die op dit moment betrokken zijn bij 7 AM (AS55/ISO55000) implementaties bij 7 vergelijkbare infra-owners → **deze onderbouwing levert “niets extra” op**

Waarom levert dit “niets extra” op?



Waarom niet?

- Niet projectspecifiek (“16 soortgelijke trajecten”)
- Niet SMART (“tevreden klanten”)
- We mogen niet scoren op ervaring
- Niet duidelijk op welke projectdoelstelling dit slaat

Beter om dan niets hierover te zeggen (als je het niet projectspecifiek kunt maken en niet kunt relateren aan een projectdoelstelling).



Praktijkvoorbeeld

PDN: Inrichting van de Vlotwijk en zijtakken kosteneffectief en de Vlotwijk en zijtakken duurzaam laten voldoen aan de eisen voor veiligheid, hydrologisch functioneren en ecologische waterkwaliteit en bevaarbaarheid.

Bewering: Bij de uitvoering van de oeverconstructies realiseren wij duurzame en ecologische oplossingen die bewezen aanslaan, kosteneffectief en onderhoudsvriendelijk zijn. Wij werken met gebiedseigen materialen. Bij natuurvriendelijke oevers gebruiken wij afgeplagd riet uit het gebied en onder water werken we met materialen met lange levensduur.

Meetbare PI:

Onze ervaring is dat gebruik van gebiedseigen materialen duurzaam en kosten besparend is, mede gelet op onderhoudstermijn.

→ Dit is niet SMART + geen dominante informatie



Wat dan wel?

PDN: Inrichting van de Vlotwijk en zijtakken kosteneffectief en de Vlotwijk en zijtakken duurzaam laten voldoen aan de eisen voor veiligheid, hydrologisch functioneren en ecologische waterkwaliteit en bevaarbaarheid.

Bewering: wij richten de oeverconstructies zodanig in dat het gegarandeerd de komende 20 jaar meegaat en OG een jaarlijkse kostenbesparing oplevert van 10% dankzij lagere onderhoudsfrequentie en langere afschrijftermijn.

Meetbare PI:

Wij realiseren oeverconstructies met duurzame en ecologische oplossingen met gebiedseigen materialen. Onderzoek wijst uit dat gebruik gebiedseigen materialen gemiddeld 25 jaar ipv 15 jaar meegaat, en leidt tot kostenbesparing bij onze OG's van gemiddeld 12% (sinds invoer hiervan in 2010 gemeten bij 12 OG's).



Voorbeeld 1

Projectdoelstelling:

Minimaal aantal klachten gedurende de uitvoering van het project.

Prestatie:

Wij garanderen een opdrachtgeverstevredenheid van 8,0



Voorbeeld 2

Projectdoelstelling:

Minimaal aantal klachten gedurende de uitvoering van het project.

Prestatie:

Wij reduceren het aantal klachten van gemiddeld 10 klachten naar gemiddeld 2 klachten per jaar.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie:

In 3 soortgelijke projecten hebben we als gemiddelde score voor de **opdrachtgeverstevredenheid** een 8,5 behaald.

Zelfde verhaal



Dus

Prestatie:

Relateer de prestatie concreet aan de projectdoelstellingen.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie:

Relateer de verifieerbare uitvoeringsinformatie concreet aan de desbetreffende prestatie



Let op:

Belangrijk bij beschrijven van de Prestatieonderbouwing:

- Inschrijver toont aan dat hij de opdracht doorgrondt en de projectdoelstellingen van Opdrachtgever kan realiseren: dus maak het projectspecifiek!
- PO is gebaseerd op uw aanbodscope → ga daarin uit van realistische aannames
- Beoordelingspunten: bijlage Beste PKV!!

Planning



- Planning op hoofdlijnen.
- Geen apart gunningscriterium: wordt beoordeeld in het licht van de Prestatieonderbouwing.
- Belangrijkste mijlpalen, kritieke pad, relatie met Risico- en Kansendossier.
- In Concretiseringsfase verwachten we een gedetailleerde planning van de beoogd ON voor de Concretiseringsfase en het uitvoeren van een opdracht.



Risico- en kansendossier

Risicodossier (2 pagina's A4):

- Risico's buiten invloedssfeer
Projectrisico's die Inschrijver onderkent als risico's die buiten zijn invloedssfeer liggen en die een afwijking kunnen veroorzaken in kosten en tijd

Kansendossier (2 pagina's A4):

- Identificeren van de kansen voor het Project ("waarde toevoegende opties"). Korte beschrijving op welke wijze de kans waarde toevoegt aan het Project



Risico's buiten invloedssfeer





Risico's buiten invloedssfeer

- Omschrijf duidelijk de belangrijkste risico's die u ziet.
- Geef heldere beheersmaatregelen (bij voorkeur pro-actieve/preventieve maatregelen) → NB) zonder de eigen aanbodscopte te verbreden.
- Maak duidelijk:
 - effectiviteit van de maatregel
 - verifieerbare uitvoeringsinformatie



Wat moet inschrijver niet doen

- **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



Wat moet inschrijver niet doen

- **Risico weer bij opdrachtgever leggen**
 - We gaan samen met de opdrachtgever om de tafel zitten om eruit te komen
 - We zullen regelmatig overleggen
 - We zullen in overleg met de opdrachtgever een plan opstellen
- **Algemene risico's / algemene oplossingen**
 - Veiligheidsrisico's zijn het grootste risico
 - We zullen vooruit plannen
 - We zullen op tijd ontheffingen aanvragen



Let op:

Belangrijk bij opstellen van uw risicodossier:

- Het gaat om: opdrachtgeversrisico's (risico's van buiten/externe risico's) minimaliseren ten behoeve van het realiseren van de projectdoelstellingen.
- Gaat niet om risico's die al worden ondervangen met de technische oplossing (aanbodscope) → zie voorbeeld marktbijsamenkomst 1
- Beoordelingspunten: bijlage Beste PKV!!



Beheersmaatregelen

- (preventieve) beheersmaatregelen die inschrijver efficiënt en zonder hoge kosten kan meenemen in zijn werkproces.
- Stel: aanvullende preventieve maatregel of correctieve maatregel die hoge kosten mee brengen → **in Kansendossier**.
- Is **uitzondering** → alleen doen als onderscheidend.
- NB) het risico zelf moet wel in Risicodossier staan met “basismaatregel”



OG-risico's

- Risicobeheer OG-risico's is onderdeel opdracht.
- Niet: overnemen van OG-risico's.
- OG is financieel verantwoordelijk voor OG-risico's
- Voorbeeld: asbest
Inschrijver doet o.b.v. verstrekte informatie een realistische aanname.
Praktijk: er blijkt meer asbest te zijn dan verwacht.

Wie draait op voor de extra kosten?



Voorbeeld

Opdracht: warme dranken automaten

Projectdoelstelling: kwaliteit, klanttevredenheid, duurzaamheid

Randvoorwaarden:

- 100% beschikbaarheid

- Afnemen koffie van fair trade plantages die OG steunt

Risico: Mislukte koffieoogst

Waarom risico: ervaring leert dat in landen waar fair trade plantages zijn gevestigd oogsten gemiddeld 1x in de 5 jaar mislukken en gemiddeld 1x in de 2 jaar slechte kwaliteit bonen. Effect op klanttevredenheid



Voorbeeld (vervolg)

Beheersmaatregel:

In deze situaties koffie blenden (mixen) met gecertificeerde koffie uit andere landen zodat kwaliteit koffie is geborgd. Doelstelling duurzaamheid borgen we door gemiste volumes op later moment alsnog in te kopen en te blenden in onze reguliere mixen.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie:

We passen de beheersmaatregel toe bij een grote verzekeringsinstelling. Kwaliteitstesten wijzen uit dat kwaliteit koffie blijvend voldoet aan de afgesproken eisen. Klanttevredenheid is 7,8 en beschikbaarheid koffie 100%



Vraag

Casus: Onderhoud lift voor 10 jaar

Inschrijver: Ik weet, gelet op de aangeboden informatie en mijn ervaring zeker dat 2 liften gedurende de contractduur kapot gaan.

Aanbodscope: onderhoud inclusief vervanging liften.

Is dat correct?



Best Value is

Risico:

Twee liften gaan gedurende de contractperiode kapot omdat (realistische aanname)

Beheersmaatregel:

Beide liften extra monitoren en wat meer onderhoud + cruciale zaken vervangen + overeenkomst met liftenleverancier voor snelle levering zodat binnen 48 uur nieuwe lift is geplaatst.

Onderbouwd met verifieerbare uitvoeringsinformatie.

Daadwerkelijk vervangen:

Zie Kansendossier met indicatie van de kosten.



Waarom zo?

Achterliggende gedachte:

- Minimale aanbodscoope
- Geen risico's afprijzen in Inschrijfprijs die zich wellicht helemaal niet voor gaan doen:
 - Inschrijver prijst zich zo onnodig de markt uit.
 - OG betaalt voor iets wat zich mogelijk niet voordoet
- Aanbestedende dienst koopt geen perfect plan

Maar aanbodscoope wel baseren op realistische aannames!



Kansen

- **Kans** = een optie die toegevoegde waarde geeft aan het project
- Omschrijf duidelijk:
 - welke kans(en) u ziet
 - welke toegevoegde waarde de kans heeft
 - uitvoeringsinformatie
- Beter een leeg kansendossier dan een slecht kansendossier



Let op:

Belangrijk bij opstellen van uw kansendossier:

- Het gaat om: kansen maximaliseren om waarde toe te voegen aan de projectdoelstellingen.
- Beoordelingspunten: bijlage Beste PKV!!
- De kans(en) moet(en) een relatie hebben met de projectdoelstellingen
- Een kans moet niet nodig zijn om de projectdoelstellingen te realiseren!
- Een kans moet niet een (of meer) extra risico ('s) introduceren.
- Een kans mag niet in strijd met wet/regelgeving/randvoorwaarden/uitgangspunten zijn



Voorbeeld

Casus: Herinrichten Vlotwijk, zodat veiligheid achterland is gewaarborgd gedurende minimaal 30 jaar uitgaande van overstromingskans die zich 1x in 100 jaar voordoet + alleen bij dreigende dijkdoorbraak, kosteneffectief en met aandacht voor duurzaamheid.

In opdracht zit aanbrengen van afsluitvoorzieningen.

Kans: Leveren en aanbrengen van een geautomatiseerde afsluitvoorziening aangedreven op zonne-energie, ten behoeve van het afsluiten van de Vlotwijk.

→ Waarom is dit niet positief beoordeeld?



Voorbeeld (vervolg)

- De kans introduceert een nieuw risico (automatisering kan falen) t.o.v. aanbodscape (gaat uit van handmatig sluiten).
- Het gaat om een situatie die zich 1x in de 100 jaar voor doet → in de praktijk gaat de afsluitvoorziening nagenoeg nooit dicht (situatie van 1:100 + alleen bij dreigende dijkdoorbraak) → 1x per jaar dicht voor controle/onderhoud.
- Kans brengt hoge kosten mee.

Dus: kijk goed naar de opdracht + belangen OG + relatie met kosten **en maak toegevoegde waarde helder!**



Kosten

- Alles in het **Risicodossier** (beheersmaat-regelen) moet onderdeel zijn van de Inschrijfprijs. → NB: alle risico's inschatten; de belangrijkste komen in Risicodossier
- Alles in het **Kansendossier** vormt geen onderdeel van de Inschrijfprijs. Daarvoor moet een aparte financiële onderbouwing aangeleverd worden.



**Interviews
ONLINE!!**





Interviews

- Alleen inhoudelijk nadere toelichting (verduidelijking) op het kwalitatieve deel van de Inschrijving.
- Niet toegestaan, tijdens de interviews af te wijken van hetgeen is ingediend in die zin, dat een (essentiële) wijziging dan wel aanvulling ontstaat van de Inschrijving.

Voorbeeld:

Aanbod prestatieonderbouwing: we ontvangen o klachten.

Interviewvraag aan Sleutelfunctionaris om dit nader toe te lichten.

Antwoord Sleutelfunctionaris: bedoeld is “schriftelijk gegronde klachten”.

- Al hetgeen tijdens de interviews wordt gezegd, wordt ook onderdeel van de Inschrijving en daarmee het (eventuele) contract → interviews worden daarom vast gelegd (op geluidsdrager en/of woordelijke notulen).

Wie willen we interviewen?



- De Sleutelfunctionaris die verantwoordelijk is voor het beheersen van het project (tijd, geld kwaliteit)
- De Sleutelfunctionaris die verantwoordelijk is voor het begeleiden van het werk op de locatie (uitvoerder)
- Inschrijver bepaalt wie hij afvaardigt → deze persoon heeft belangrijke rol in de uitvoering van de Opdracht
- Afzonderlijke interviews



Beoordeling

- Bij beoordeling van de interviews: puntentoekenning voor:
 - de mate waarin Sleutelpersoon duidelijk heeft kunnen maken dat hij het Project (de uitvoering van de opdracht) goed doorgrondt en
 - mate waarin hij in staat is het Project binnen zijn functie te allen tijde goed kunnen managen.
 - Dus automatisch ook: kent hij de inhoud van de inschrijving van zijn bedrijf en staat hij daar achter.
 - NB) ook hier: zie beoordelingspunten!
- Beoordelingsteam is nog steeds niet op de hoogte van de Inschrijfprijs



Aandachtspunt

- We beoordelen niet opnieuw de PO, het RD en het KD → we kunnen er wel vragen over stellen **en de antwoorden daarop wegen mee in het eindoordeel!**
- Heeft u een Kansendossier ingediend, dan kunt u daar ook vragen over krijgen!
- Ook bij de interviews:
 - **projectdoelstellingen** zijn belangrijk!
 - **dominante informatie** loont (verifieerbare uitvoeringsinformatie)
- Beoordelingsteam nog steeds niet op de hoogte van inschrijfprijs



Interviews:

Vraag: Waarom bent juist u als projectleider voor dit project aangesteld?

Projectleider Inschrijver 1:

- Ik persoonlijk heb nog nooit langs het spoor gewerkt. Een collega-projectleider die bij ons werkt wel heel veel. Hij heeft veel ervaring maar zit nu op een ander project.

Projectleider Inschrijver 2:

- 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.



“Toezeggingen”?

- Aandacht voor bevoegdheid Sleutelfunctionarissen om “toezeggingen” te doen → wordt onderdeel van de overeenkomst immers.
- Bereid Sleutelfunctionarissen goed voor!
- Geen commercieel verhaal.



De beoordeling en daarna



Beoordelingsproces

- Leden van de beoordelingscommissie MOETEN de documenten en interviews individueel scoren (cijfer 2, 4, 6, 8 of 10)
- Er vindt geen overleg plaats tussen de beoordelaars totdat ze hun scores hebben overgelegd.
- Alle inschrijvers krijgen in principe allemaal een 6 (gemiddelde score) tenzij er ***onderscheidende informatie*** is om een hogere of lagere score toe te kennen.
- Taak van de beoordelaars is NIET om uit te zoeken wie de beste is ...dat moet direct duidelijk zijn. Beoordelaars moeten kijken naar onderscheidende informatie.
- Beoordelaars moeten vast leggen waarom sprake is van onderscheidende informatie → waarom onderscheidend beter of slechter.



Definitieve cijfers

- Beoordelingsteam bespreekt plenair per inschrijver en per onderdeel de individuele cijfers en komt in consensus tot definitieve toekenning van cijfers.
- 1e beoordelingssessie:
Definitieve scores kwalitatieve documenten → schriftelijk vast leggen (incl. argumentatie) → niet meer te wijzigen!
- 2e beoordelingssessie:
Definitieve scores voor interviews → schriftelijk vast leggen (incl. argumentatie)
- Aansluitend: vaststellen rangorde van inschrijvers op basis van gescoorde kwaliteitswaarden en ingediende prijzen.



Verificatiefase

Ranking + Verificatie

- Op basis van prijs + scores → Ranking → beoogd ON
- Volgende stap is: verifiëren van de inschrijfprijs van beoogd ON:
Opdrachtgever heeft het recht vragen te stellen over die Inschrijfprijs (ter verduidelijking)
- Volgende stap: verifiëren van de door beoogd ON in PO opgegeven prestatiegegevens (metingen) en eventueel aannames



Wanneer terzijde?

→ Opdrachtgever legt die Inschrijving als ongeldig terzijde als:

➤ overduidelijk is dat:

- de prijs onjuist is of
- de prijs is gebaseerd op onjuiste aannames
- de onderbouwing is gebaseerd op onjuistheden

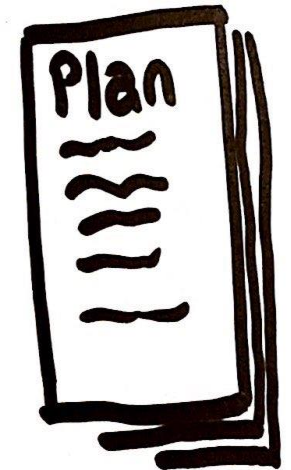
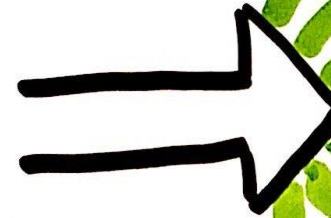
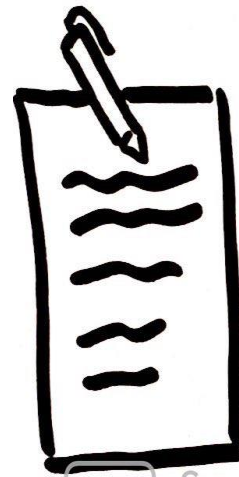
CONCRETI- SERINGSFASE

Beoogd ON maakt duidelijk:

- Whats in – whats' out
- Aannames
- Risicobeheer
- Planning
- Kwaliteit- meet en toetsplan

Plan waarmee hij in staat is Opdracht en projectdoelstellingen te realiseren.

Beoogd ON maakt duidelijk dat hij is voorbereid op onvoorziene zaken



Scanned with
CamScanner



Belangrijkste fase!

- 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 het project van A tot Z gepland, inclusief de details



Kortom

- Inschrijver maakt duidelijk welk “plan” het waterschap koopt (wat zit er wel en wat zit er niet in) waarmee projectdoelstellingen worden gehaald en risico's worden gemitigeerd.
- Dat is geen perfect plan (zie presentatie vorige keer). We kopen een plan mede gebaseerd op realistische aannames en zonder “onvoorzien”.

NB: We zitten nog steeds in de aanbestedingsfase



Basis voor de uitvoering

- In de Concretiseringsfase wordt de basis gelegd voor de uitvoering.
- Wie zit in de uitvoering aan het stuur? Bij BVA is dat ON!
- Hoe gaan we samenwerken?
- Welke rollen hebben de leden van het projectteam OG en ON
- Wanneer heeft ON de OG nodig om te kunnen presteren.
- Hoe en wanneer wordt teruggekoppeld door ON over voortgang (kwaliteit- meet- en toetsplan)
- Op zoek naar de “win-win” en die in de uitvoering steeds gezamenlijk voor ogen houden.

VERWACHTINGSMANAGEMENT!!!



Scanned with
CamScanner



Geen perfect plan!



Onvoorziene gebeurtenissen

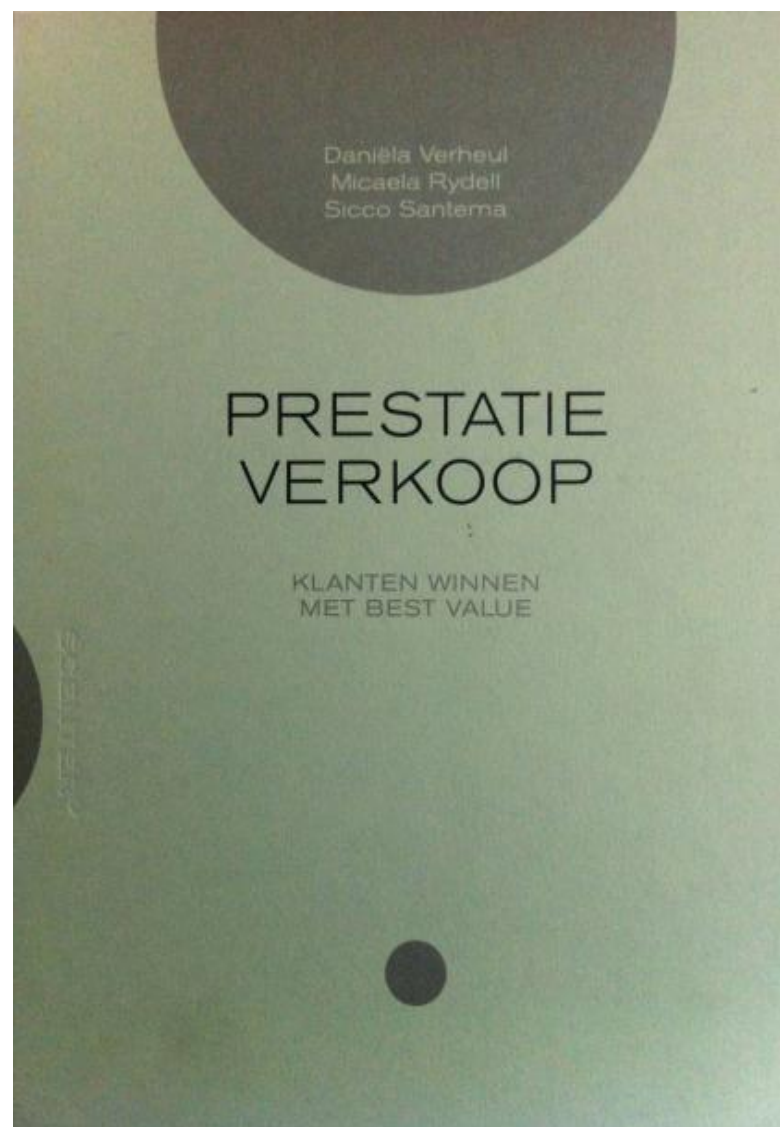
Risico dat niet is geïdentificeerd door opdrachtgever, opdrachtnemer en andere inschrijvers



Geen perfect plan

- Alleen als je van te voren alles weet (100% van de informatie) → kun je perfect voorspellen wat de uitkomst is.
- Beschikken over 100% van de informatie is utopie.
- Onvoorziene gebeurtenis kan altijd optreden → Best Value betekent niet overdragen van risico's maar beheersen/mitigeren van de risico's door ON.
- We hebben dan wel de expert → is in staat:
 - een goed risicobeheersplan te maken
 - kosten zo laag mogelijk te houden
 - uitloop in tijd zoveel mogelijk te beperken
- Expert wel verantwoordelijk voor eigen (technische) fouten!





AANVULLENDE VRAGEN?





BEDANKT!

www.consistender.nl

