

Informatiebijeenkomst



VERENIGING
WERKEN VOOR
WATERSCHAPPEN

Datum 6 december 2021

Agenda

1. Welkom en spelregels
2. Introductie Vww
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 16 december 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 Vww

- Werkgeversvereniging voor 21 waterschappen en 14 gelieerde organisaties
- Opgericht 1 januari 2019
- Bestuur, Ledenvergadering en Adviescommissie Arbeidsvoorwaarden en Werkgeverschap (AAW)
- Onderhandelingsdelegatie (OHD)
- Lid van stichting Zelfstandig Publieke Werkgevers (ZPW)
(niet-kabinet sectoren werken samen op een aantal thema's)
- Geschillencommissie

Hierna:

- Doelstellingen Vww
- Aanbesteding door Vww
- Scope van de opdracht

Doelstellingen Vww

- Namens en ten behoeve van de leden voeren van onderhandelingen, het sluiten van collectieve arbeidsovereenkomsten met werknemersverenigingen betreffende de arbeidsvoorwaarden van het personeel dat bij de leden van de vereniging in dienst is.
- Geven van advies, verstrekken van inlichtingen, verzorgen van documentatie, geven van voorlichting en verlenen van andere diensten aan de leden.
- Verlenen van informatie aan haar leden betreffende de collectieve arbeidsovereenkomsten.
- Bij de voorbereiding van wettelijke en andere maatregelen desgevraagd of uit eigen beweging coördinerend, stimulerend en adviserend optreden.

Doelstellingen Vww

- Onderhouden van betrekkingen met landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden, en met andere organisaties en personen bij aangelegenheden, die het waterschapswezen raken.
- Behartigen van overige belangen van de leden in de ruimste zin van het woord.

Aanbesteding door Vwww

Met deze aanbesteding en de daaruit voortvloeiende overeenkomst wil de Vwww de volgende doelen realiseren:

1. Volledige dienstverlening bij één partij met de beste prijs/kwaliteitverhouding, met inachtneming van rechtmatigheid en doelmatigheid;
2. Volledige en deskundige ondersteuning ten behoeve van het behalen van de doelstellingen van de Vwww;
3. Een soepele overgang en zo kort mogelijke implementatieperiode van de dienstverlening ten behoeve van de continuïteit van de Vwww, zowel bij start als bij einde overeenkomst;

Scope van de opdracht

- A. Beleidsinhoudelijke werkzaamheden:
 - a. Ondersteunen CAO-tafel en ondersteunende werkgroepen, onderhandelings-delegatie, bestuur, ledenvergadering, adviescommissie(s), geschillencommissie(s);
 - b. Organiseren en ondersteunen van en deelnemen aan (sectorale) overleggen enz.);
 - c. Ondersteunen Vwv bij de thema's Arbeidsmarkt, Banenafpraak, Collectieve verzekeringen en voorzieningen (bijv. collectieve zorgverzekering), Functiewaardering, In-, door- en uitstroom, Integriteit, Pensioen en Thuiswerken en toekomstige thema's.
- B. Werkzaamheden m.b.t. communicatie (website, nieuwsbrieven, sociale media, thema-/informatiebijeenkomsten, beheren van mailbox en telefoon, enz.);
- C. Werkzaamheden m.b.t. financiële administratie (voordragen accountant en onderhouden contacten daarmee (bestuur ondersteunen in aanstelling accountant), zorgdragen voor Planning & Control cyclus, zoals begroting, jaarrekening en jaarverslag, enz.);
- D. Secretariële ondersteuning (plannen van vergaderingen, enz.).

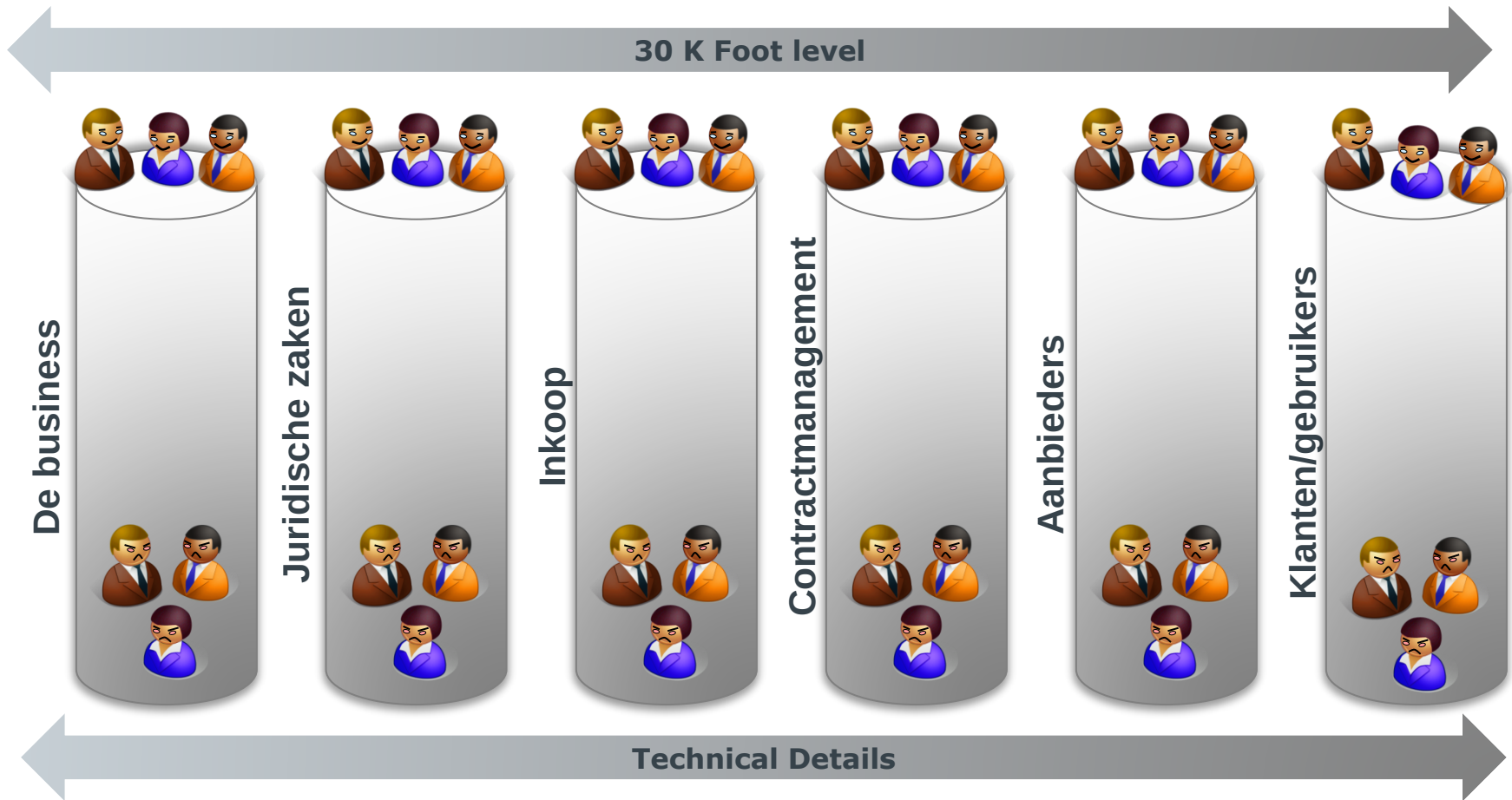
Waarom BVP?

“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 INKOOP/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



Best Value

Het minimaliseren van verrassingen

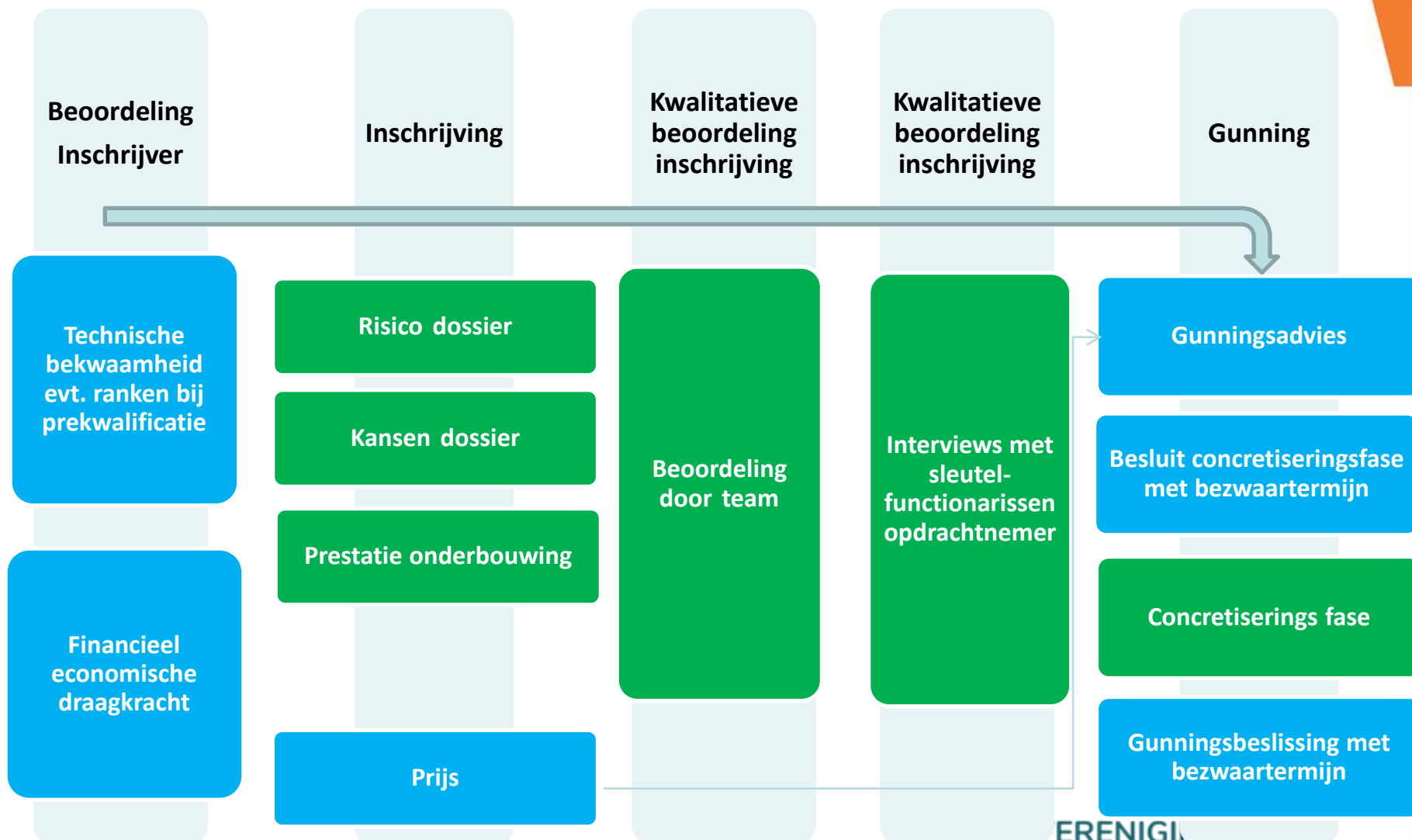
Wat zorgt voor verrassingen?

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

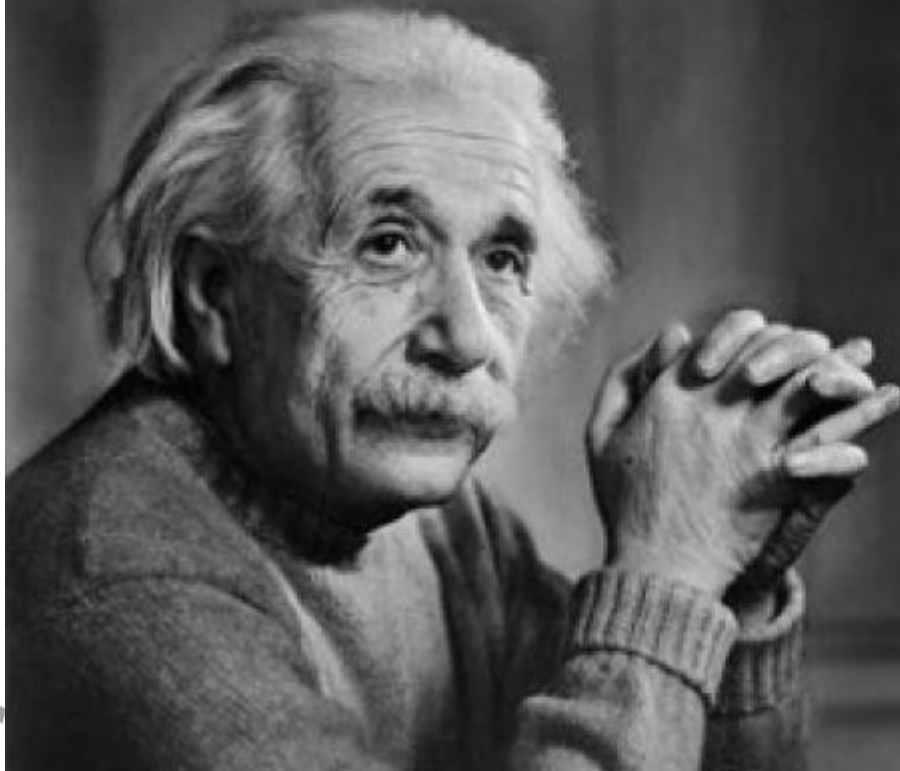
- # projecten waar correctieve actie nodig was: 28
- Vertraging geminimaliseerd: 0-5 dagen (gemiddeld 2.2 dagen)
- Klanttevredenheid over risicomanagementproces: 9.8 (schaal 1-10)

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 aanbodscores zullen van elkaar gaan verschillen.
Maar dat is juist de bedoeling!

Scenario A



Scenario B

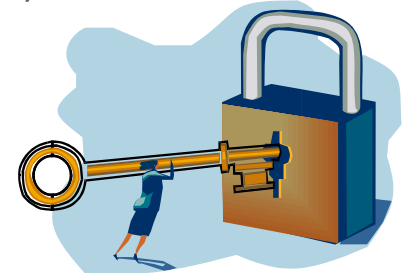


Het kansen dossier

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.

Prijs

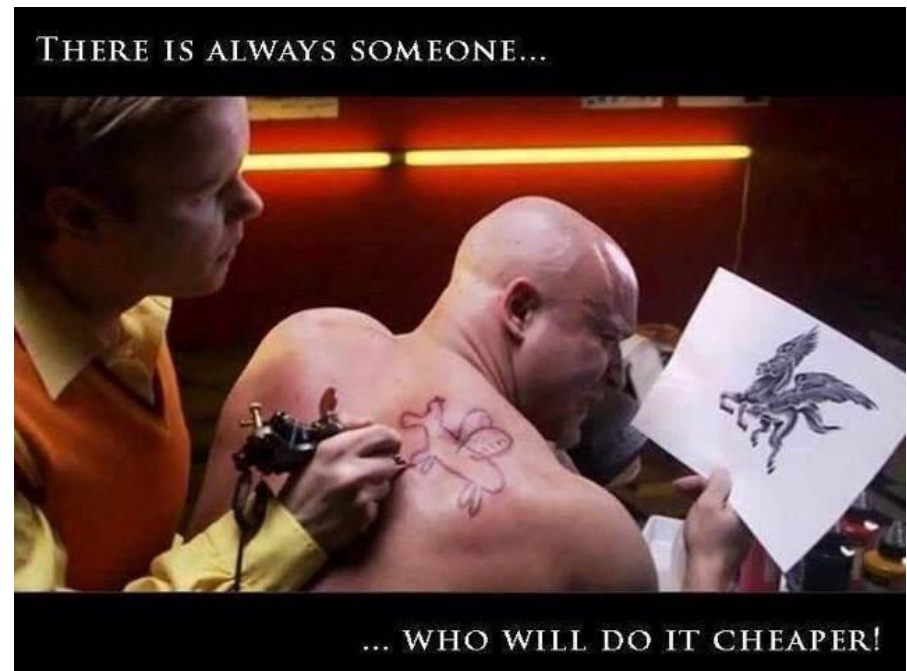
1. Prijs voor basisdienstverlening op basis van de werkzaamheden A t/m D (zie PvE) met een maximum van € 300.000 EUR
1. Prijs voor eenmalige (aanvangs) kosten
2. Samen vormen deze de inschrijfprijs
3. De kosten van de lopende contracten zijn voor rekening van de Vww en kunnen door Opdrachtnemer 1 op 1 doorbelast worden en zijn geen onderdeel van het prijsplafond.
4. Na 1 jaar wordt de dienstverlening geëvalueerd en kunnen prijsaanpassingen plaatsvinden.

Maximale kwaliteitswaarden

Afgeleid van plafondprijs:

- Prestatieonderbouwing: 25 %
- Risico's: 15%
- Kansen: 10%
- Interviews: 25%

Deze onderdelen vormen naast prijs de kwaliteitscriteria (EMVI)



Prijs

Beste prijs/kwaliteit verhouding (BPKV)

Plafondprijs (excl. BTW)		€ 300.000,-
BPKV-Criteria	Belang in %	Maximale monetaire waarde (Belang in €)
Prestatieonderbouwing	25%	€75.000,-
Kansendossier	10%	€30.000,-
Risicodossier	15%	€45.000,-
Interviews	25%	€75.000,-
Totaal Kwaliteit	75%	€225.000,-

Waarderingsmodel BPKV-Criteria		Prestatie onderbouwing
5 (Uitmuntend)	100% aftrek	-/- 75.000
4 (Goed)	50% aftrek	-/- 37.500
3 (Neutraal)	Neutraal	-
2 (Onvoldoende)	50% bijtelling	+ 37.500
1 (Slecht)	Knock out	

Voorbeeld

Waarderingsmodel BPKV-Criteria		Prestatie onderbouwing
5 (Uitmuntend)	100% aftrek	-/- 75.000
4 (Goed)	50% aftrek	-/- 37.500
3 (Neutraal)	Neutraal	-
2 (Onvoldoende)	50% bijtelling	+ 37.500
1 (Slecht)	Knock out	

BPKV-Criteria	waarde (Belang in €)
Prestatie-onderbouwing	€75.000,-
Kansendossier	€30.000,-
Risicodossier	€45.000,-
Interviews	€75.000,-
Totaal Kwaliteit	€225.000,-

Beoordeling Kwaliteit – Schriftelijk		
Prestatieonderbouwing	Inschrijver A	Inschrijver B
Waardering beoordelingscommissie	5	4
Monetaire waarde van de score	€ (75.000)	€ (37.500)
Risicodossier		
Waardering beoordelingscommissie	4	2
Monetaire waarde van de score	€ (22.500)	€ 22.500
Wensen-en kansendossier		
Waardering beoordelingscommissie	4	5
Monetaire waarde van de score	€ (15.000)	€ (30.000)
Beoordeling Kwaliteit – Demonstratie en Interview		
Demonstratie door Sleutelfunctionarissen	Inschrijver A	Inschrijver B
Waardering beoordelingscommissie	5	3
Monetaire waarde van de score	€ (75.000)	€ -
Fictieve aftrek Kwaliteit	€ (187.500)	€ (45.000)
Inschrijfsom	€ 330.000,00	€ 250.000,00
Fictieve inschrijfsom	€ 142.500,00	€ 205.000,00

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!



VERENIGING
WERKEN VOOR
WATERSCHAPPEN

Planning

Activiteit	Datum	Tijd (C.E.T)
Publiceren aankondiging en Aanbestedingsstukken	16 november 2021	
Uiterste datum voor het stellen van vragen, eerste ronde	29 november 2021	12:00 uur
Publicatie Nota van inlichtingen 1	7 december 2021	
Voorlichtingsbijeenkomst	6 december 2021	09.30 uur
Uiterste datum voor het stellen van vragen, tweede ronde	16 december 2021	12:00 uur
Publicatie Nota van inlichtingen 2	23 december 2021	
Sluitingstermijn voor het indienen van een Inschrijving	24 januari 2022	12:00 uur
Interviews	9 februari 2022	
Verzenden Gunningsbeslissing, start bezwaartermijn en verificatiefase	16 februari 2022	
Verificatie en concretiseringsfase	Maart 2022	
Definitieve gunning	1 april 2022	
Implementatie	April – juni 2022	
Ingangsdatum Overeenkomst	1 juli 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 kan
- Een ON die zijn scope vergroot om de klant te ontzorgen



Afsluiting

