

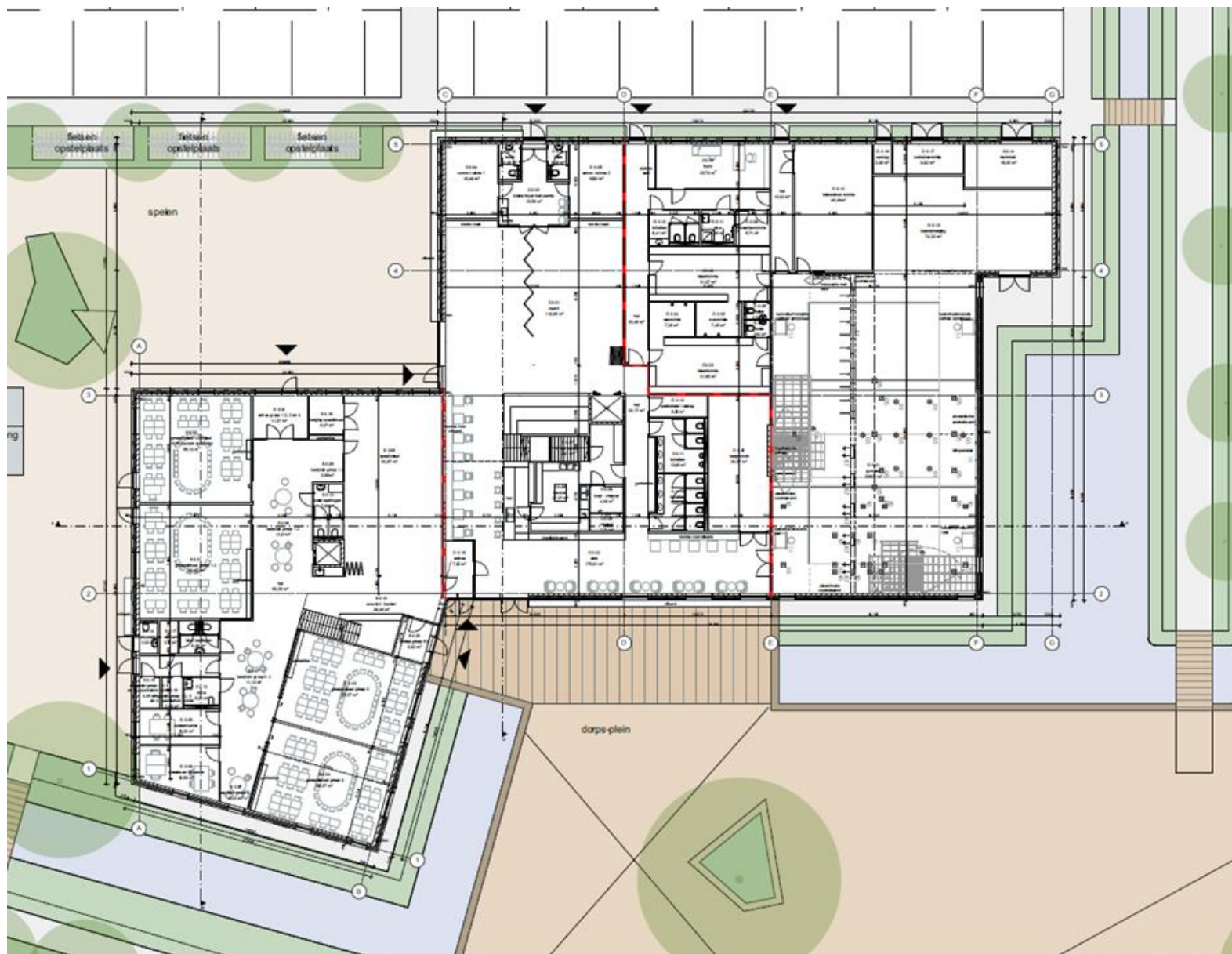
Ontwikkeling Dorpshart Zwartewaal

- Projectbeschrijving
- Inschrijven met Best Value
(Waarom, Wat, Hoe)



Waarom het project

- Vitaliteit dorpskernen verbeteren
- Behoefte aan woningen invullen
- Nieuw dorpshart creëren
- “oude” voorzieningen zijn “op”
- Integrale gebiedsontwikkeling









Scope van het project

1. Uitwerken van DO+ontwerp van de nieuwbouw en terreininrichting van het Voorzieningencluster naar een UO (Uitvoeringsontwerp) dat de instemming heeft van de drie toekomstige gebouweigenaren;
2. Bouwrijp maken locatie Voorzieningencluster;
3. Realisatie van de nieuwbouw van Het Voorzieningencluster inclusief installaties;
4. Instandhouding van de nieuwbouw van het Voorzieningencluster en de bijbehorende installaties gedurende 6 maanden na oplevering;
5. De sloop van de bestaande basisschool, Dorpscentrum en opstal Christinalaan 4;
6. Het bouwrijp maken van de overige terreinen behorend tot de ontwikkellocatie;
7. Het aanleggen van de Bouwontsluiting;
8. De projectontwikkeling Woningbouw;
9. Coördineren van directieleveranties.

Doelstellingen van het project

1. Door het uitdetailleren en realisatie van het Voorzieningencluster is een maximale flexibiliteit mogelijk v.w.b. inrichting en functionaliteit, zie ook het functioneel programma;
2. Maximale tevredenheid van de stakeholders;
3. Beheerst proces van de totale realisatie en (project)ontwikkeling in tijd, kosten en kwaliteit
4. Door het uitdetailleren en realiseren van het Voorzieningencluster ontstaat een minimale Total Cost of Ownership (TCO);
5. Gemeente Brielle streeft naar maximale duurzaamheid van de huisvesting, zowel voor het Voorzieningencluster alsook de woningen.

Randvoorwaarden (1)

- I. De locatie is vrij te betreden ten behoeve van (voor) onderzoeken. Overdracht van het bouwterrein ten behoeve van bouwrijp maken en inrichting bouwplaats, geschiedt in onderling overleg;
- II. De aanbesteding van de opdracht gebeurt volgens het Inkoop- en Aanbestedingsbeleid van de gemeente Brielle 2019; Gemeente Brielle/Voorne aan Zee is opdrachtgever; de Aannemer (zijnde de Opdrachtnemer van de opdracht) levert de inhoudelijke input, specificaties/tekeningen, etc;
- III. De bestemmingsplanwijziging voor het totale plan (voorzieningencluster, huizen, openbaar gebied) wordt door Opdrachtgever verzorgd. Het definitief bestemmingsplan dient als randvoorwaarde voor het door Opdrachtnemer uit te werken ontwerp. De voor een bestemmingsplanwijziging benodigde onderzoeken worden door de Opdrachtgever verzorgd, ook deze dienen als input voor de door Opdrachtnemer te realiseren nieuwbouw. De bestemmingsplanwijziging is gestart en de hiervoor benodigde onderzoeken zijn uitgevoerd. Naar verwachting wordt het bestemmingsplan uiterlijk in november 2022 door de Raad van Brielle vastgesteld.;

Randvoorwaarden (2)

- IV. De Opdrachtnemer is verantwoordelijk voor de documenten t.b.v. het aanvragen en verkrijgen van alle overige benodigde vergunningen (zoals omgevingsvergunning voor het Voorzieningencluster alsook de woningen) en ontheffingen.
- V. De Opdrachtnemer begeleidt en verzorgt de communicatie met de omwonenden en overige belanghebbenden, in overleg met de afdeling Communicatie van Gemeente Brielle/Voorne aan Zee;
- VI. Na ingebruikname van de Voorzieningencluster is de Opdrachtnemer nog 6 maanden verantwoordelijk voor het onderhoud zodanig dat een continu doelmatig gebruik van het gebouw is gewaarborgd;
- VII. De actieve data- en communicatie-installatie voor het Voorzieningencluster betreft een directielevering, De Opdrachtnemer realiseert de benodigde bekabeling en monteert de door de Opdrachtgever aan te leveren componenten. De Opdrachtgever draagt vervolgens zorg voor in bedrijfstellen. Coördinatie van de planning en samenstellen is in handen van de Opdrachtnemer;
- VIII. Het functioneel programma wordt gerealiseerd

Randvoorwaarden (3)

- IX. De totale plafondprijs bedraagt maximaal € **500.000**, = excl BTW; Dit plafondbedrag bevat de volgende deelbedragen:
- * Bouwkosten Voorzieningencluster;
 - * Kosten sloop opstallen (huidig Dorpscentrum, school en opstal Christinalaan 4)
 - * Kosten Bouwrijp maken
 - * Opbrengsten Woningbouw (grondwaarde)
- X. Oplevering Voorzieningencluster uiterlijk 12 april 2024 en ingebruikname vindt plaats uiterlijk 10 mei 2024; eindoplevering vindt plaats op 1 oktober 2024.
- XI. Start woningbouw uiterlijk 1 augustus 2024, oplevering laatste woning 31 december 2026.

Bijkomende aspecten

- Het Dorpshart kent een lange geschiedenis van participatie.
- Het Stedenbouwkundig plan is resultante daarvan en kan rekenen op draagvlak.
- Bestemmingsplan is hierop afgestemd, vandaar dat er veel is uitgewerkt.
- Vorig jaar aanbesteding VC mislukt. Februari marktconsultatie en hierdoor aanpassen budget en aanbesteding totale ontwikkeling.
- In het bestemmingsplan is ruimte gegeven aan de invulling van een wens voor commerciële activiteiten, maar dit is geen “must”. In de nota komt hier aanvullende info over.
- Hoeveelheid woningen en typologie komt voort uit marktonderzoek en woningbouw visie gemeente. De appartementen boven de commerciële plint en de 6 Bebo's: indien verkoop dan max NHG (komt in nota).

Beeldkwaliteitsplan (1)



Beeldkwaliteitsplan (2)



Beeldkwaliteitsplan (3)



Best Value-methode

Aanbesteding en Realisatie
door de expert

Presentatiekapstok

- Wie is nu de expert m.b.t. de dienstverlening v.w.b. bouw en installatie? (opdrachtgever of)
- Hoe kan de opdrachtgever de juiste partij selecteren zonder volledig 'verstand van zaken'?
- Hoe word je nu als expert (h)erkend?



**Trust Me,
I'm An Expert**

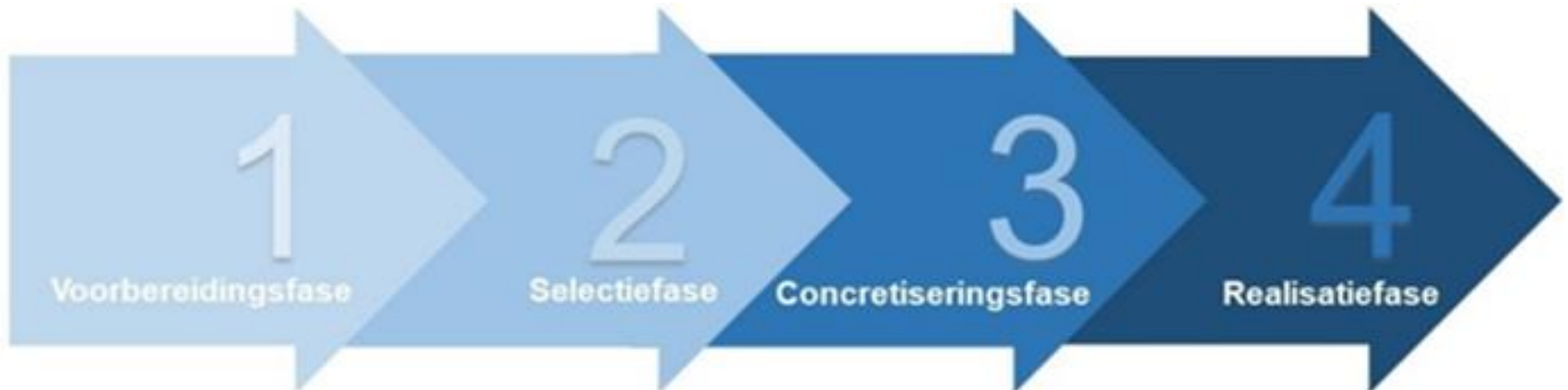
Wat/wie is een expert?



- Een expert beheerst volkomen zijn/haar eigen werkzaamheden en de risico's die hij/zij kan beïnvloeden
- Een expert weet wat hij/zij niet weet, maar zoekt naar informatie en expertise
- Een expert gedraagt zich in het belang van het project, in het belang van iedereen

Best Value Aanpak

- Bestaat uit 4 fases



Best Value is

- Inkopen/aanbieden èn realiseren op basis van waarde-creatie door inzet van expertise
- Realiseren van de scope en daarbij de doelstellingen bereiken tegen de laagste kosten
- Aanwezig in elke fase van het project of dienstverlening tot en met einde contract
- Uniek en typerend v.w.b. Concretiseringsfase
- In Realisatiefase betreft het Project-, Contract- en Risicomanagement

Best Value is vooral ook ...

- Verandering van houding en gedrag van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer



Best Value is niet

- inkoop- verkooptrucje
- contractvorm
- een 'beauty contest' van de aanbieder



Achtergrond

- Ontstaan uit Kashiwagi's Information Measurement Theory (IMT): 'als ik alle informatie heb en de natuurwetten begrijp, is de uitkomst van een gebeurtenis voorspelbaar'.
- Kashiwagi Solution Model (KSM): Menselijk gedrag kent specifieke kenmerken en is voorspelbaar (Type A en Type C)

Dr Dean Kashiwagi



Achtergrond

Natuurwetten:

Verleden =



100%

Heden =



100%

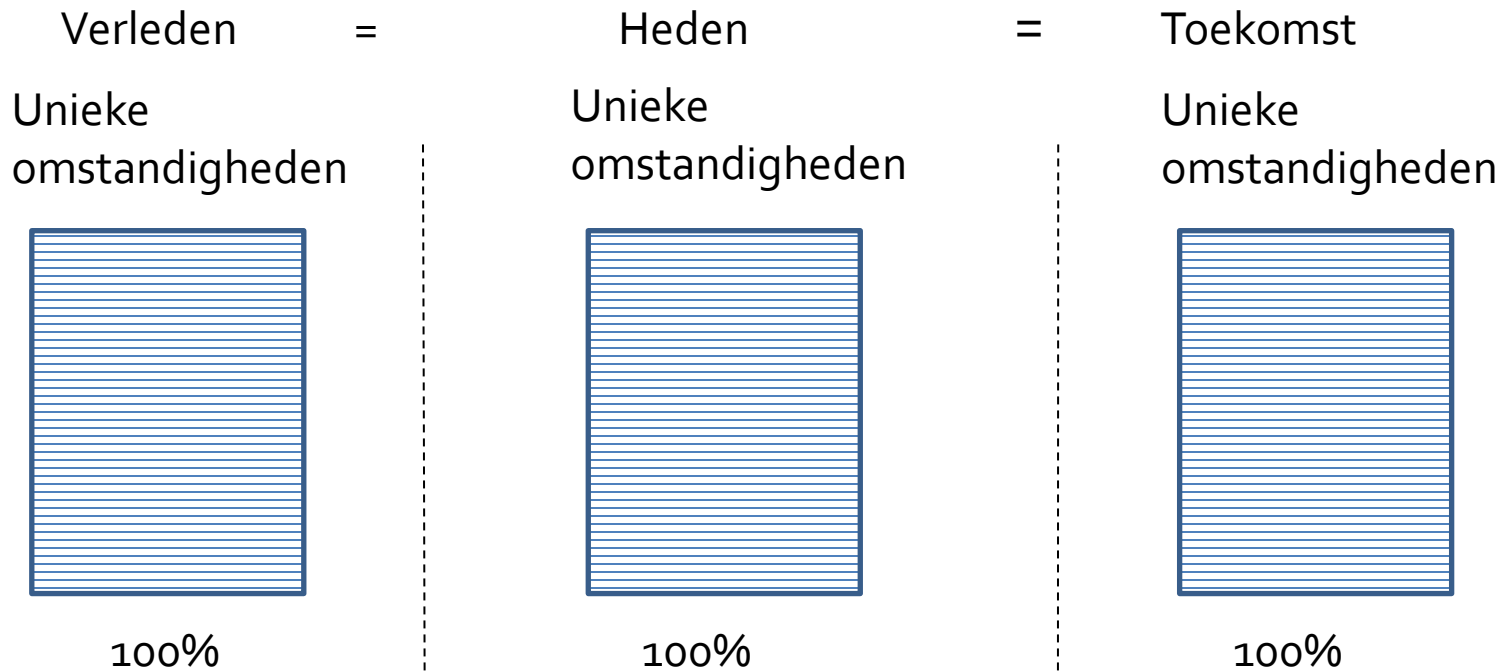
= Toekomst



100%

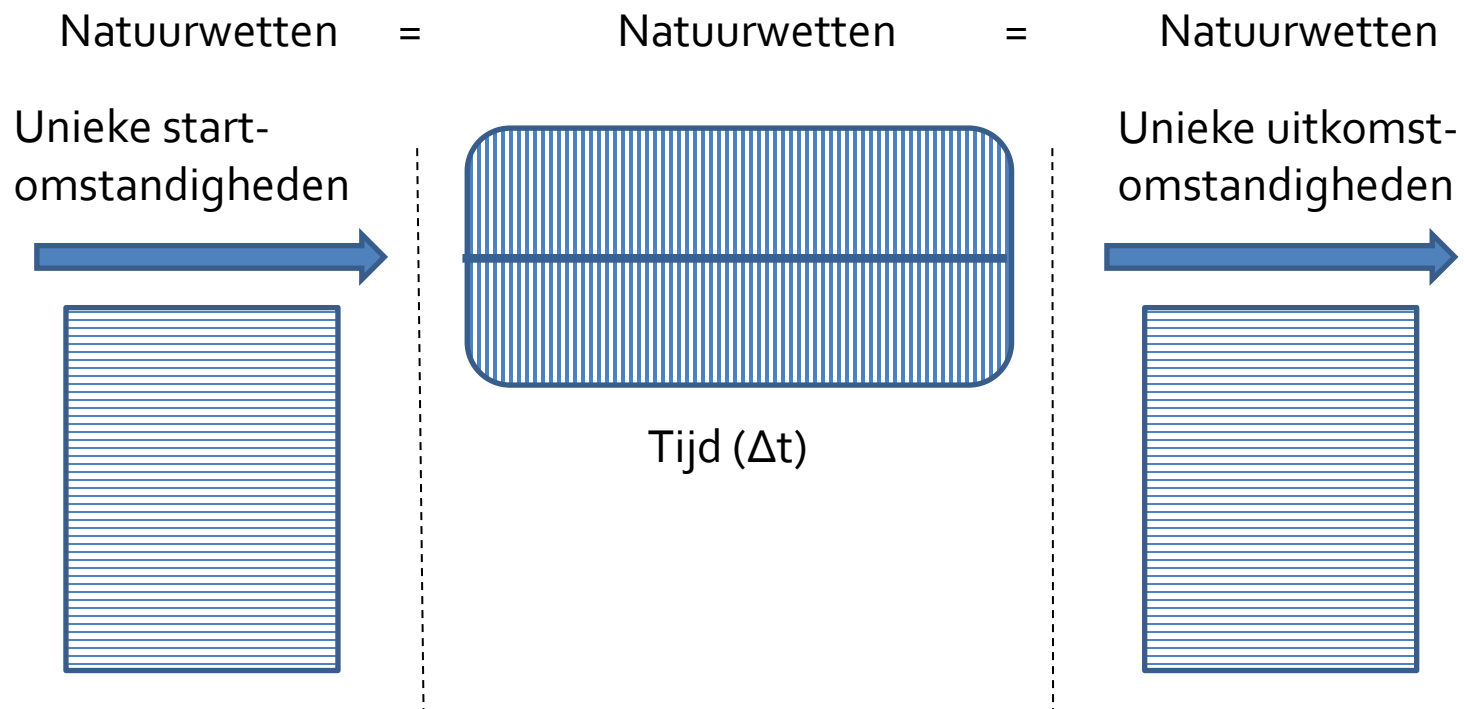
Achtergrond

Omstandigheden:



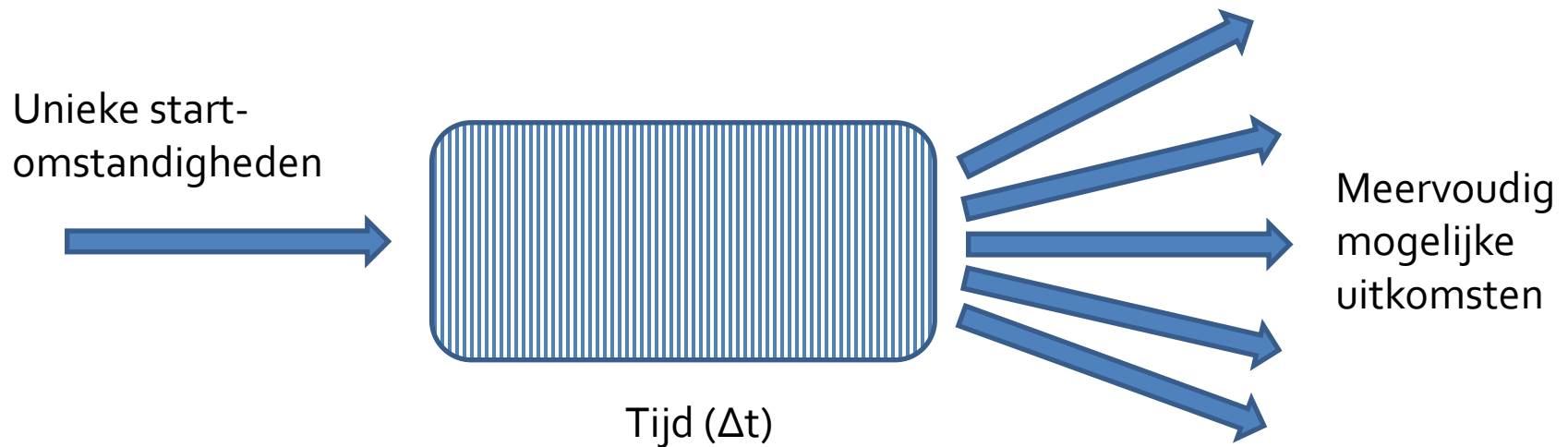
Achtergrond

Gebeurtenis in schematische weergave:



Achtergrond

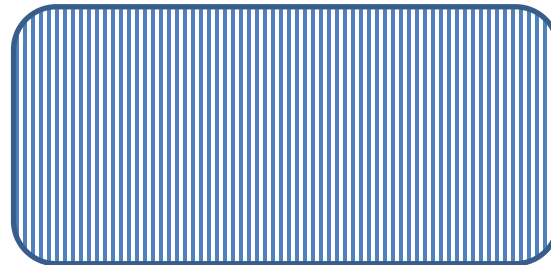
Besluitvorming veronderstelt meerdere uitkomsten:



Achtergrond

Besluitvorming veronderstelt meerdere uitkomsten:

Unieke start-
omstandigheden



Tijd (Δt)



'slechts' één
uitkomst

- Gebeurtenissen zijn niet random!!

De basis van Best Value

- Elke gebeurtenis heeft slechts één uitkomst
- Alleen d.m.v. dominante informatie en expertise kunnen we de uitkomst 'voorspellen' en hoeven we geen beslissingen te nemen
- Dominante informatie: Informatie die begrijpelijk, eenduidig en niet technisch is
- Alleen een expert heeft/geeft dominante informatie

Aanbesteding-inschrijving

- Dilemma's
 - OG: Hoe weten we nu wie de expert is, hoe bepalen we dat?
 - ON: Hoe toon ik mijn expertise, zodanig dat iedereen het (h)erkent en waardeert?
- Gebruik 'metrics' als dominante informatie! (metrics = meetbare prestatie-informatie, essentieel voor de bewering)

Aanbesteding-inschrijving



Is dit de juiste metrics?

Wat bereikt Best Value

**Samen op weg
Voorbereiding/Planfase**

Realisatiefase

Oplevering

Opdrachtnemer

Opdrachtgever



Hoe werkt Best Value het best

- OG selecteert de 'juiste' ON
(die aantoont dat hij weet, waar hij het over heeft)
- OG beschouwt ON als expert!
(en laat zich begeleiden door de expert)
- OG laat ON vertellen hoe hij waarde gaat creëren en risico's gaat minimaliseren en beheersen
(en faciliteert daarbij)

(Bouw)proces

Versnippering en handelen vanuit silo's

Opdracht-
gever



Ing.
bureau



Aannemer



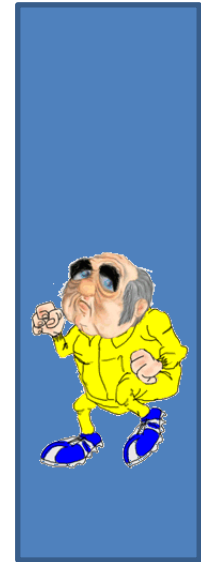
Onder-
aannemers



Leveranciers

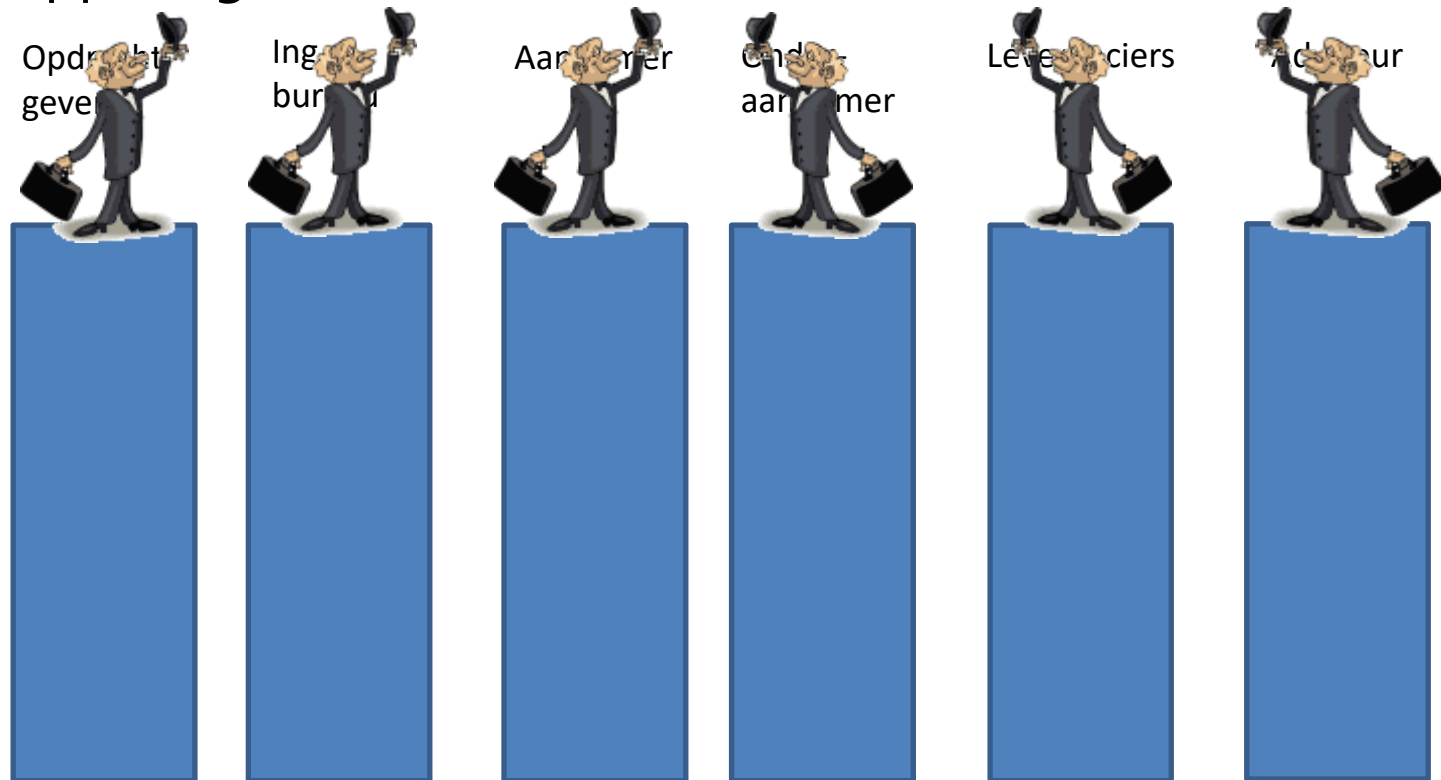


Adviseurs



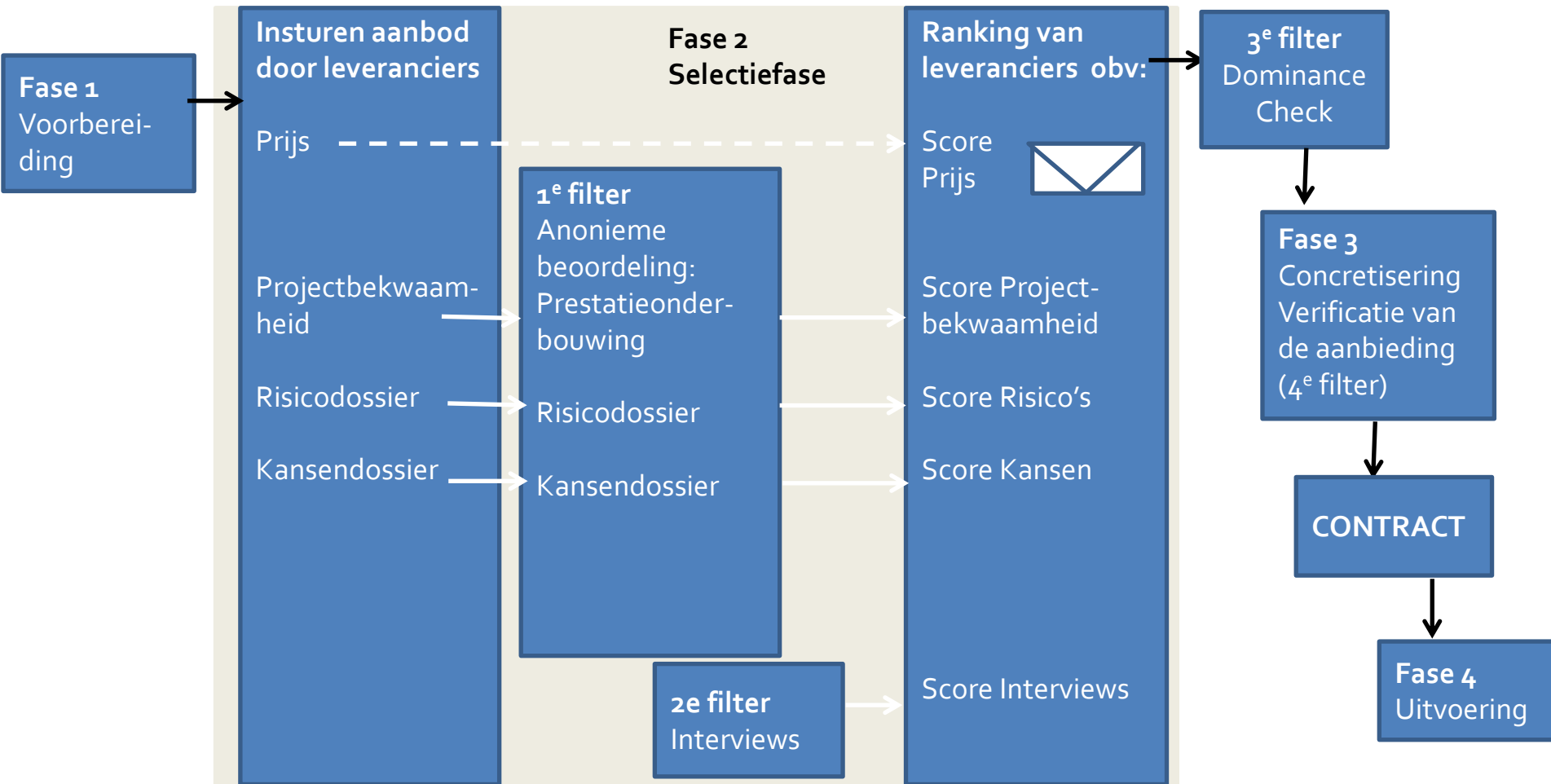
(Renovatie)proces

Versnippering en handelen vanuit silo's



Naar overall view en doorkijken naar eindresultaat

Procedure



Selectiefilters alle inschrijvers

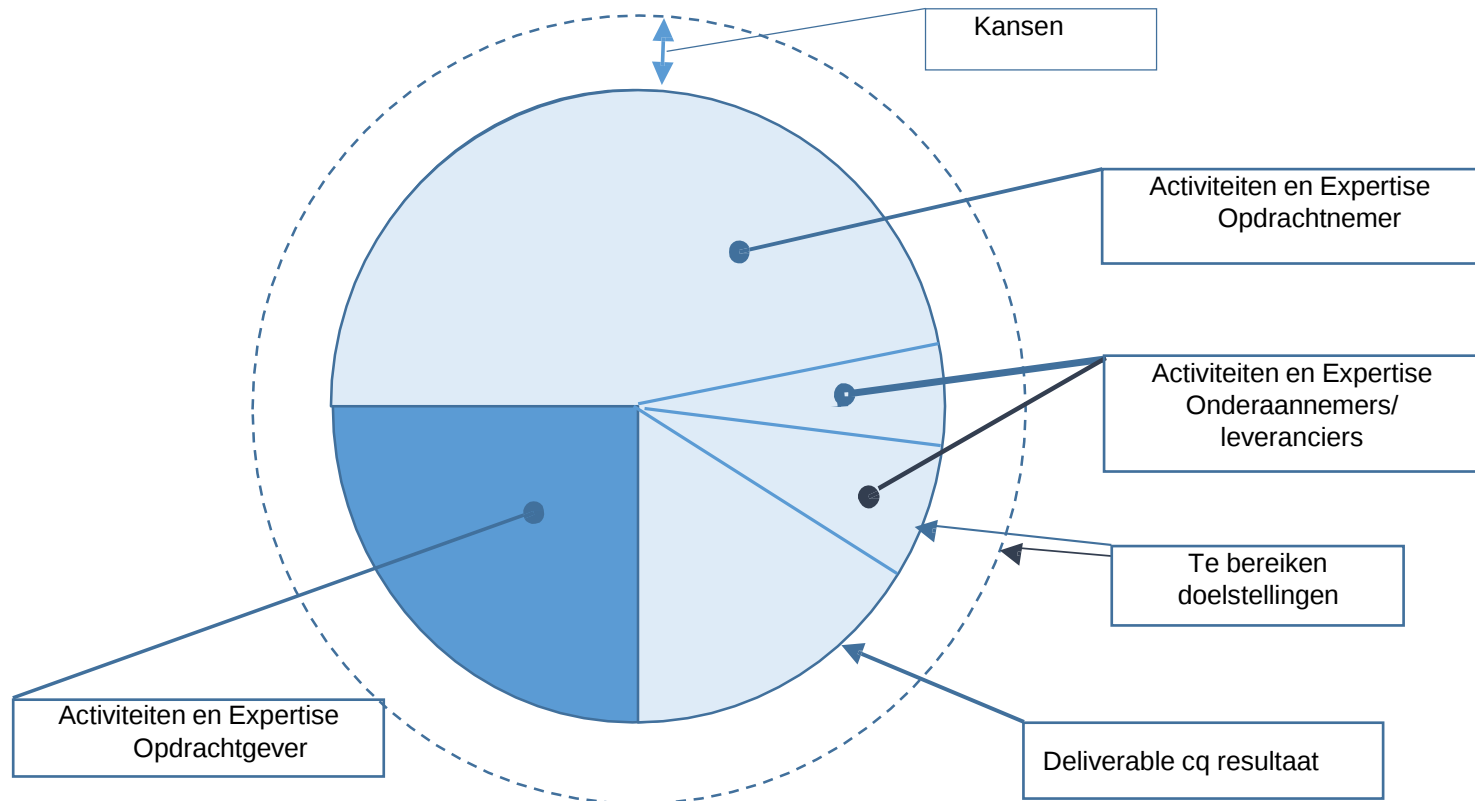
1. Anonieme beoordeling ingediende kwaliteitsdocumenten:
 - a) Prestatieonderbouwing (2 x A4)
 - b) Risicodossier (2 x A4)
 - c) Kansendossier (2 x A4)
2. Interviews sleutelfunctionarissen (niet anoniem)
 - a) 2 personen per inschrijver

Waardering inschrijfprijs en bovenstaande filters leveren een volgorde van inschrijvers.

De nummer 1 wordt 'Beoogd Opdrachtnemer'

Selectiefilters alle inschrijvers

Wat moet de inschrijfprijs bevatten?



Model uit: Best Value stroomt 2016 Van de Rijt, Witteveen en Santema

2019 PBSRG Best Value Aanpak

Selectiefilters alle inschrijvers



Wat moet de inschrijfprijs bevatten?

- Scope van het project
- Het managen van Opdrachtgever en derden
- Preventieve beheersmaatregelen voor de niet-beïnvloedbare risico's
- Beheersen eigen risico's ON (preventief en correctief)

Wat moet de inschrijfprijs niet bevatten?

- Kansen (apart benoemen in Kansendossier)
- Correctieve maatregelen voor de niet-beïnvloedbare risico's

Selectiefilters Beoogd Opdrachtnemer

3. Dominance Check

- a) Kloppen de gebruikte gegevens ter ondersteuning van expertise
- b) Klopt de ranking van de inschrijvers nu we alle informatie hebben

4. Concretisering (= verduidelijking) van de aanbidding

- a) Plan van Aanpak; PMP
- b) Overzicht aannames
- c) Overzicht alle risico's
- d) Wat zit in de aanbidding en wat niet



Contract en start realisatiefase

Prestatieonderbouwing

- Prestatieonderbouwing van Projectbekwaamheid:
 - Doel: Nagaan in hoeverre de aanbieder de scope of 'deliverable' weet te realiseren en daarbij de doelstellingen van het project weet te bereiken
 - Inschrijver moet met beweringen aangeven met welke prestaties hij de projectdoelstellingen optimaal gaat realiseren.
 - In welke mate worden beweringen gestaafd middels verifieerbare prestatie-informatie (= metrics)?
 - Toon expertise (Waarom), niet de werkzaamheden (Hoe)

Prestatieonderbouwing

PROJECTDOELSTELLING: Zo laag mogelijke kosten over de gehele levensduur van het gemaal. Deze doelstelling komt voort uit de wens van de OG om de beheerkosten van hun assets beheersbaar houden en waar mogelijk verminderen.

Prestatieonderbouwing

PROJECTDOELSTELLING: Zo laag mogelijke kosten over de gehele levensduur van het gemaal. Deze doelstelling komt voort uit de wens van de OG om de beheerkosten van hun assets beheersbaar houden en waar mogelijk verminderen.

Bewering AANBIEDER 1: Door onze oplossing met minder én duurzamere materialen en lager energieverbruik garanderen wij >15% lagere levensduurkosten dan het referentieontwerp, ofwel ca. -2 M€ over 30 jaar. Dit ontwerp hebben wij in drie vergelijkbare gemalen eerder toegepast. De levensduurkosten liggen daar na drie jaar meer dan 20% lager dan de referentie. De klanttevredenheid bij deze projecten was gemiddeld een 8,5.

Prestatieonderbouwing

PROJECTDOELSTELLING: Zo laag mogelijke kosten over de gehele levensduur van het gemaal. Deze doelstelling komt voort uit de wens van de OG om de beheerkosten van hun assets beheersbaar houden en waar mogelijk verminderen.

Bewering AANBIEDER 1: Door onze oplossing met minder én duurzamere materialen en lager energieverbruik garanderen wij >15% lagere levensduurkosten dan het referentieontwerp, ofwel ca. -2 M€ over 30 jaar. Dit ontwerp hebben wij in drie vergelijkbare gemalen eerder toegepast. De levensduurkosten liggen daar na drie jaar meer dan 20% lager dan de referentie. De klanttevredenheid bij deze projecten was gemiddeld een 8,5.

Bewering AANBIEDER 2: Wij inventariseren met de beheerders de besparingsopties en realiseren dan een voor de klant zo goedkoop mogelijke oplossing. Wij hebben dit vaker voor klanten naar tevredenheid zo gedaan.

Risicodossier

- Niet-beïnvloedbare risico's:
 - Doel: Nagaan in hoeverre inschrijver de risico's van opdrachtgever weet te minimaliseren die het resultaat en doelstellingen van het project bedreigen
 - Risico's van opdrachtgever zijn risico's 'van buiten de eigen invloedssfeer inschrijver'.
 - Inschrijver prioriteert de risico's, maakt deze SMART en geeft de (preventieve) beheersmaatregelen.
 - Effect van beheersmaatregelen gestaafd middels verifieerbare prestatie-informatie

Risicodossier

Risico	De aanwezigheid van de Japanse Duizendknoop binnen het projectgebied brengt de levensduur van de riolering (na oplevering) in gevaar
Waarom is dit een risico?	Tijdens werkzaamheden langs de Kieselbeek is begin mei geconstateerd dat daarbij de grond is vervuild met de woekerplant: Japanse duizendknoop (JDK). Deze locatie grenst direct aan het projectgebied. Ondanks dat deze invasieve woekerplant momenteel wordt bestreden, is het risico aanzienlijk dat restanten van deze woekerplant al zijn uitgezaaid in ons projectgebied. Deze restanten bedreigen de kwalitatieve levensduur van het eindproduct.
Beheersmaatregel	Aanvullend onderzoek in een straal van 50 meter rondom de brug over de Kieselbeek conform het JDK-protocol van Amvoorde. Daarnaast onderzoeken we ons projectgebied op de aanwezigheid van de JDK voorafgaand aan iedere fase met een bevoegd ecooloog.
Meetbare prestatie informatie	Naleving van dit JDK-protocol leidt tot de eliminatie van de JDK in het projectgebied. Dit blijkt uit 2 projecten in Amvoorde, waarbij het genoemde protocol is toegepast en waarbij de Japanse Duizendknoop niet is verspreid.

Kansendossier

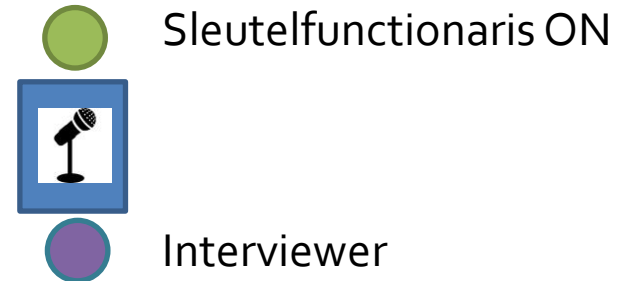
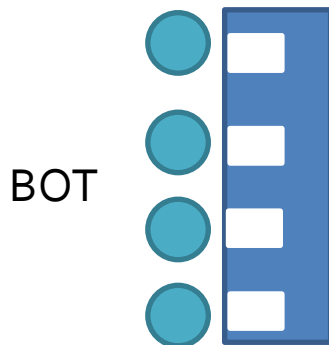
- Kosten zijn niet opgenomen in de inschrijfprijs:
 - Doel: Nagaan in hoeverre de inschrijver extra waarde toevoegt aan de scope of resultaat en/of de te bereiken doelstellingen van het project.
 - Kansen zijn extra's en niet nodig om de scope te realiseren en de doelstellingen te bereiken.
 - Inschrijver prioriteert de kansen, maakt deze SMART en geeft de gevolgen in tijd en geld.
 - Kansen zijn gestaafd middels verifieerbare prestatie-informatie

Kansendossier

Kans	Het toepassen van een stille elementenverharding op de Voorstraat met als gevolg een extra geluidreductie van -2,9 dB
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstelling?	Het toepassen van een stille elementenverharding op de Voorstraat geeft invulling aan een concrete wens van zowel de omgeving als de Opdrachtgever. Deze kans draagt extra bij aan Procesdoelstelling (PD) 2 en 3 de klanttevredenheid van stakeholders en de Opdrachtgever over het eindresultaat.
Onderbouwing	De stille elementenverharding is al op 10 locaties in Nederland toegepast. Uit het onderzoek door een onafhankelijk adviesbureau blijkt dat de genoemde geluidsreductie van -2,9 dB ook daadwerkelijk gehaald wordt.
Impact op kosten	De kosten voor deze kans bedragen € 5.000,- (inkoop materialen en aanleg). Dit betreft de meerkosten voor de kans ten opzichte van de asfaltverharding. De levensduur is 20 jaar, dit is 12 jaar langer dan de asfaltverharding. Hierdoor bespaart de gemeente Amvoorde 1 ronde onderhoud aan de asfaltverharding
Impact op tijd	Het aanbrengen van de stille elementenverharding kost 10 werkdagen meer dan bij een asfaltverharding. De planning loopt niet uit bij het honoreren van deze kans doordat er 2 weken buffer is opgenomen en de werkzaamheden ingepast worden in de fasering.

Interviews

- Setting interview sleutelfunctionarissen:
 - Score min. 6 op Prestatie onderbouwing en Risicodossier
 - Elk sleutelfunctionaris afzonderlijk
 - Interviewer stelt alleen vragen ter verduidelijking van de aanbidding en beoordeelt niet (Socratisch bevragen)
 - Interview wordt audio opgenomen





Interviews

- Sleutelfunctionarissen zijn bepalend voor het project:
 - Doel: Nagaan in hoeverre de sleutelfunctionarissen hun functie goed kunnen uitoefenen en de opdracht goed doorgronden en overzien t.b.v. het realiseren van de scope of resultaat en/of de te bereiken doelstellingen van het project.
 - Wie: De sleutelfunctionarissen die sterk bepalend zijn voor de kwaliteit van de realisatie

Interviews



- Waar let het BOT op bij de interviews:
 - Kennis van de eigen kwaliteitsdocumenten, projectscope en –doelstellingen
 - Eigen rol en expertise m.b.t. dit traject
 - Overzicht op traject en de raakvlakken met andere disciplines
 - Het nemen van verantwoordelijkheid en 'accountability'
 - Juiste onderbouwingen van hetgeen hij/zij beweert
 - Gebruik van dominante informatie
 - Beantwoord vragen eenvoudig gedetailleerd tot hoog abstract
 - Is er geen besluitvorming van de opdrachtgever nodig

Project @@					
Scorematrix	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C	Inschrijver D	Inschrijver E
Inschrijfsom	€ 746.500	€ 1.499.900	€ 1.450.000	€ 1.487.000	€ 996.466
Inschrijfprijs beneden of op plafondprijs?	niet volledige aanbieding	JA	JA	JA	JA
Voldoet inschrijver aan vereisten?	JA	JA	JA	JA	JA
Kwalitatief deel inschrijvingen compleet?	JA	JA	JA	JA	JA

Beoordeling fase 1	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C	Inschrijver D	Inschrijver E
Beweringen/Prestatie-onderbouwing	8	8	4	6	2
Risicodossier	6	6	4	6	4
Kansendossier	8	8	6	8	6
Kwaliteitswaarde fase 1	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C	Inschrijver D	Inschrijver E
Prestatie-onderbouwing	€ -200.000	€ -200.000	€ 200.000	€ 0	€ 400.000
Risicodossier	€ 0	€ 0	€ 125.000	€ 0	€ 125.000
Kansendossier	€ -75.000	€ -75.000	€ 0	€ -75.000	€ 0
Totale aftrek of bijtelling na 3 kwaliteitscriteria:	€ -275.000	€ -275.000	€ 325.000	€ -75.000	€ 525.000
Beoordeling fase 2	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C	Inschrijver D	Inschrijver E
Interview 1	4	8		10	
Interview 2	6	10		10	
Kwaliteitswaarde interviews	Inschrijver A	Inschrijver B	Inschrijver C	Inschrijver D	Inschrijver E
Interview 1	€ 100.000	€ -100.000		€ -200.000	
Interview 2	€ 0	€ -200.000		€ -200.000	
Totale aftrek of bijtelling interviews	€ 100.000	€ -300.000		€ -400.000	
Totale kwaliteitswaarde na 4 kwaliteitscriteria (aftrek of bijtelling)	€ -175.000	€ -575.000	€ 325.000	€ -475.000	€ 525.000
Fictieve Inschrijfsom: (Inschrijfprijs+ Kwaliteitswaarde)	€ 571.500	€ 924.900		€ 1.012.000	
Naam inschrijver	Naam inschrijver A	Naam inschrijver B	Naam inschrijver C	Naam inschrijver D	Naam inschrijver E
Ranking		1		2	

En ga dan ...

Samen op weg Vorbereiding/Planfase

Realisatiefase

Oplevering

Opdrachtnemer

Opdrachtgever



Einde Markttraining

Dank u voor uw aanwezigheid!
Succes bij het inschrijven en mogelijk
vervolgtraject