

kadaster



5 september 2024

Presentatie Marktinformatie-sessie ERP-Core



Agenda

Doel: kleur geven aan het Kadaster en de aanbesteding

Nr.:	Onderwerp
1	Opening en voorstelrondje Kadaster
2	Scope ERP-Core
3	Best Value Aanpak
4	Enkele gestelde vragen
5	Rondvraag & sluiting

kadaster



5 september 2024

Agenda nr. 1

Opening en voorstellen



Even voorstellen

Ruud Dost	Programmamanager
Martine Bastiaansen	P&O
Mariska Lancker	P&O
Loes Bisschop	Finance en Inkoop
Giso van den Brandhof	Finance en Inkoop
Petra Hoekstra	Data en functioneel beheer
Henk Steenwijk	Beheer en Ontwikkeling IT
Merijn Schiks	Architectuur
Henk Kat	Architectuur

Kadaster

Het Kadaster

Het Kadaster in 2 minuten

<https://youtu.be/ua2ISykQ7c>



De Kadaster-organisatie





Kadaster organisatie





<https://www.kadaster.nl/over-ons>

kadaster



5 september 2024

Agenda nr. 2

Scope ERP-Core



ERP-Core (huidige versie) vervangen per 1-1-2026

Waarom is dat nodig?

- | De huidige versie van SAP-ECC wordt vanaf eind 2027 niet meer ondersteund en moet daarom tijdig vervangen worden. Dit moet Europees aanbesteed worden in verband met de omvang van de investering. De huidige SAP-versie omvat meer onderdelen dan HR, Finance en Inkoop functionaliteit. De vervanging van deze functionaliteit (ERP-Core) vindt plaats als één van de eerste SAP-onderdelen die vervangen gaat worden.
- | Een nieuwe ERP-Core oplossing is een kans om processen efficiënter in te richten, daarmee wordt het eenvoudiger en prettiger werken voor medewerkers.
- | Ontwikkeling, onderhoud en beheer van de huidige ERP oplossing vraagt veel capaciteit en expertise ten opzichte van een SAAS-oplossing. Het Kadaster hanteert het principe dat wanneer het geen kernactiviteiten betreft zoveel mogelijk SAAS-oplossingen ingezet worden, waar ontwikkeling, onderhoud en beheer onderdeel van de dienstverlening zijn.

ERP-Core is één van de projecten om de huidige versie van SAP te vervangen



Naast de vervanging van ERP-Core lopen er nog 5 trajecten.

- **CRM** – Dit is ook onderdeel van het huidige SAP landschap en moet vervangen worden. CRM wordt gebruikt voor klantregistratie en het vormen van een klantbeeld (wat voor “bestellingen”, hoeveel, hoe vaak, etc)
- **Ordermanagement** – het proces van het bestellen tot het factureren. Hiervan moeten we bepalen op welke manier we dit het beste kunnen ondersteunen door IT-systemen. En zo inrichten.
- **Managementinformatie (MI)** – Het beschikbaar maken van een dataplatform waarmee we data kunnen ontsluiten en rapportages maken.
- **ESB** – Vervanging van huidige integratieplatform SAP PI door AIS.
- **BTP** – Vervanging van het SAP Business Technology platform, hier draait o.a. het huidige Inkoop en HR portaal op.



Wat bereiken we met het vervangen van ERP-Core?

- | In de loop der jaren zijn de processen complexer geworden en dit is gepaard gegaan met verwevenheid van diverse systemen. Dit brengt een hoge mate van beheer en kosten met zich mee. We willen die kosten verlagen.
- | We verleggen de focus naar de business centraal, met gebruikersgemak.
- | Verandermanagement gedragen door de informele leiders in de organisatie
- | We gaan van complexe processen op maat naar vereenvoudiging en marktconforme standaarden, waar Self Service centraal staat. We zien dit als een organisatieverandering waarbij IT ondersteunend is.
- | We kunnen de continuïteit van de bedrijfsvoering blijven garanderen door middel van een ondersteunende ERP-Core oplossing.
- | We kunnen leunen op een modern systeem dat meebeweegt met de toekomst en de snelheid van verandering.

Projectdoelstellingen

1. Toegankelijk en gebruiksvriendelijk systeem leidend tot optimale tevredenheid bij de gebruikers, met aandacht voor de diversiteit in het (toekomstige) personeelsbestand in de volle breedte.
2. Flexibele en toekomstbestendige inrichting van het ERP-Core waarbij de processen van Finance, Inkoop en HR op logische wijze samenhangen zodat integraal werken in de keten van bedrijfsvoering optimaal ondersteund wordt.
3. Koppelingen moeten makkelijk kunnen worden gerealiseerd, zodat alle betrokken systemen zowel on-premise als in de Cloud via het beoogde data integratieplatform eenvoudig met de ERP-Core omgeving gekoppeld kan worden.
4. Opdrachtgever is in staat om o.b.v. ERP-Core systeem, dankzij een overzichtelijke datastructuur, op eenvoudige wijze rapportages op te stellen door maximale ontsluiting van de data met minimale impact op performance en ten aanzien van alle onderdelen van de vraagscope.
5. Zo min mogelijk overlast in de implementatie- en uitvoeringsfase van het ERP-Core systeem, rekening houdende met de verschillende onderdelen die in scope zitten en de impact daarvan op de organisatie alsmede met de raakvlakprojecten die ook druk op de organisatie zetten.

Visie Kadaster op bedrijfsvoering

Wij ontwikkelen verder naar een **vitale en wendbare organisatie**, die zich kenmerkt door **kwalitatief hoogwaardig personeel** en **betrouwbare systemen** op basis van signalen van binnen en buiten de organisatie

We creëren een **aantrekkelijke, inspirerende werkomgeving** met bijbehorende arbeidsvoorwaarden

We zijn **helder en transparant** in wat wij verwachten van onze medewerkers en waar wij voor staan als organisatie. Hierbij zijn onze kernwaarden **-betrouwbaar, open, relevant en gedreven-** een belangrijke basis

Wij zijn volwaardige **business partners** die onze organisatie helpen om meer **voor- dan achteruit** te kijken en die zorgdragen dat de **juiste en betrouwbare data elk moment up-to-date is**. Wij hebben een goede **grip op onze contracten**.

Wij kunnen onze interne en externe klanten optimaal bedienen door het leveren van **self-service** waar mogelijk en **persoonlijk** waar dat moet.

We willen **waarde creëren met onze data**, zowel voor onze externe klanten als voor onze interne bedrijfsvoering.

We werken aan een **Environmental, Social en Governance (ESG)-strategie** waarin onze doelstellingen binnen dit thema zijn gespecificeerd

We ondersteunen onze ambities door onze routinewerkzaamheden met behulp van software te **automatiseren** en te **integreren** in onze dagelijkse werkzaamheden.

P&O

HR – IST

Verwerken salarissen en vergoedingen

Beheren personeelsgegevens
inhuur

Administreren ziekte en verlof

Beheren formatie en SPP

Werven en selecteren nieuwe medewerker

Onboarding

Managen prestaties

Leren en ontwikkelen

Doorstroom

Uitstroom

...



Finance en Inkoop - IST

Finance

Record to report

- Beheer financiële stamdata
- Registratie financiën
- Interne beheersing
- Uitvoeren kostenallocatie
- Informatievoorziening financiën
- Doen fiscale aangiften

Data to Decision

- Plannen en prognosticeren
- Kaderstellen/consolideren planning
- Monitoren voortgang
- Adviseren bijsturing
- Opstellen interne rapportages
- Inrichting kostenallocatie
- Opstellen externe rapportages
- Financiële monitoring integraal



Inkoop

Contract- en leveranciersmanagement

- Registreren inkoopcontract
- Bewaken inkoopcontract
- Nazorg inkoopcontract

Purchase-to-Pay

- Bestellen
- Ontvangen goederen
- Boeken inkomende facturen
- Betaalgereed stellen
- Betalen aan crediteur

Uitgangspunten Data

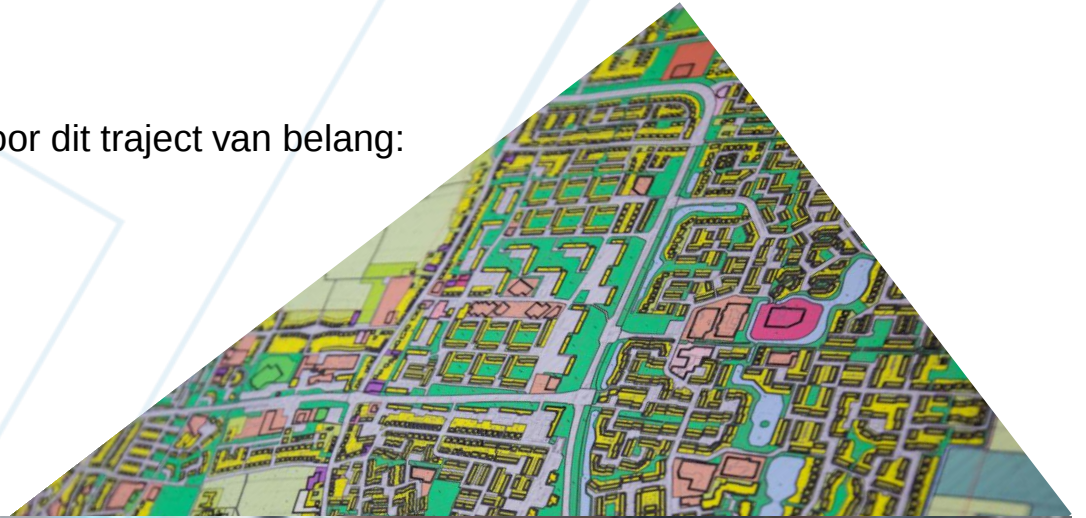
De datastrategie van het Kadaster is vertaald naar 14 dataprincipes, waarvan voor dit traject van belang:

- Ons uitgangspunt is dat er slechts **1 bron** is waar data wordt vastgelegd.

- Alleen de bron heeft de juiste, meest actuele versie van de data.

- Procesdata wordt ook vastgelegd

- We voldoen aan wet- en regelgeving (specifiek: privacy, bewaartermijnen en vernietiging)



Non-Functional Requirements

Bijlage 5: Non Functional Requirements Beschrijvend Document ERP Core

Belangrijk om te weten

- SAAS oplossing

- Secure, Secure, Secure

- AVG (privacy boven alles)

- Integratie met omgeving zeer belangrijk

kadaster



5 september 2024

Agenda nr. 3

Best Value Aanpak

Vragen



Graag tussendoor stellen

Belangrijk:

Alleen schriftelijke informatie (verslag van deze bijeenkomst) en schriftelijke antwoorden verstrekt via Nota van Inlichtingen zijn rechtsgeldig. De slides dus niet.



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 jongste zonen van Kashiwagi over hun ervaringen met het opgroeien in een omgeving zonder regels, maar met verantwoordelijkheid ("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 zozeer nieuw, als wel een belangrijk onderwerp van discussie omdat hierover nog steeds een handtekig 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 opdrachtgevers 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 opdrachtgevers 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 der Rijt
Functioneconsultant
Organisatie- & Center
Ook: coauteur van
het Nederlandstalige
boek over BVP –
Prestatieloes,
met Best Value naar
succesvolle projec-
ten – en lid van de
Nederlandse Best
Value Certificatie
Raad

Waarom BVA?



Win-win situatie creëren door andere manier van inkopen.

Laat de expert vertellen hoe de opdracht het beste kan worden uitgevoerd.

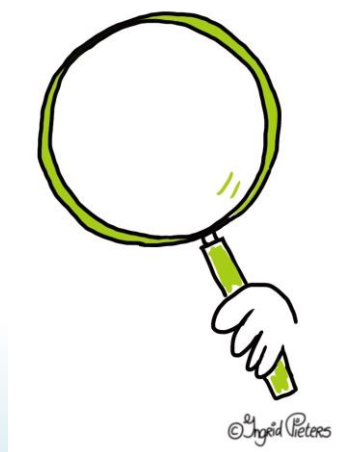
Dus: hoofddoelstelling inkooptraject: het vinden van die expert die ontzorgt!



SAMENWERKING OP MAAT (S+O+M)



Win-win door andere manier van inkopen



Expert vertelt wat beste oplossingsrichting is (wat de beste aanpak is)

ON neemt de leiding en zoekt samenwerking met OG om optimaal resultaat te behalen (kennis delen)

ON denkt mee en ontzorgt (o.a. minimaliseren risico's)

Op zoek naar optimale samenwerking = partnerschap = transparant zijn

Managen

Sturen

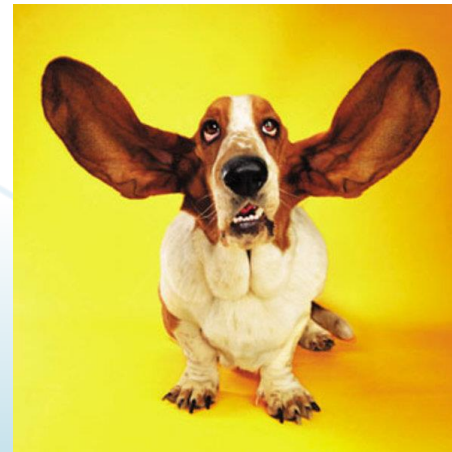
Controleren



Observeren

Luisteren

Align (in lijn brengen)



De drie peilers van de BVA



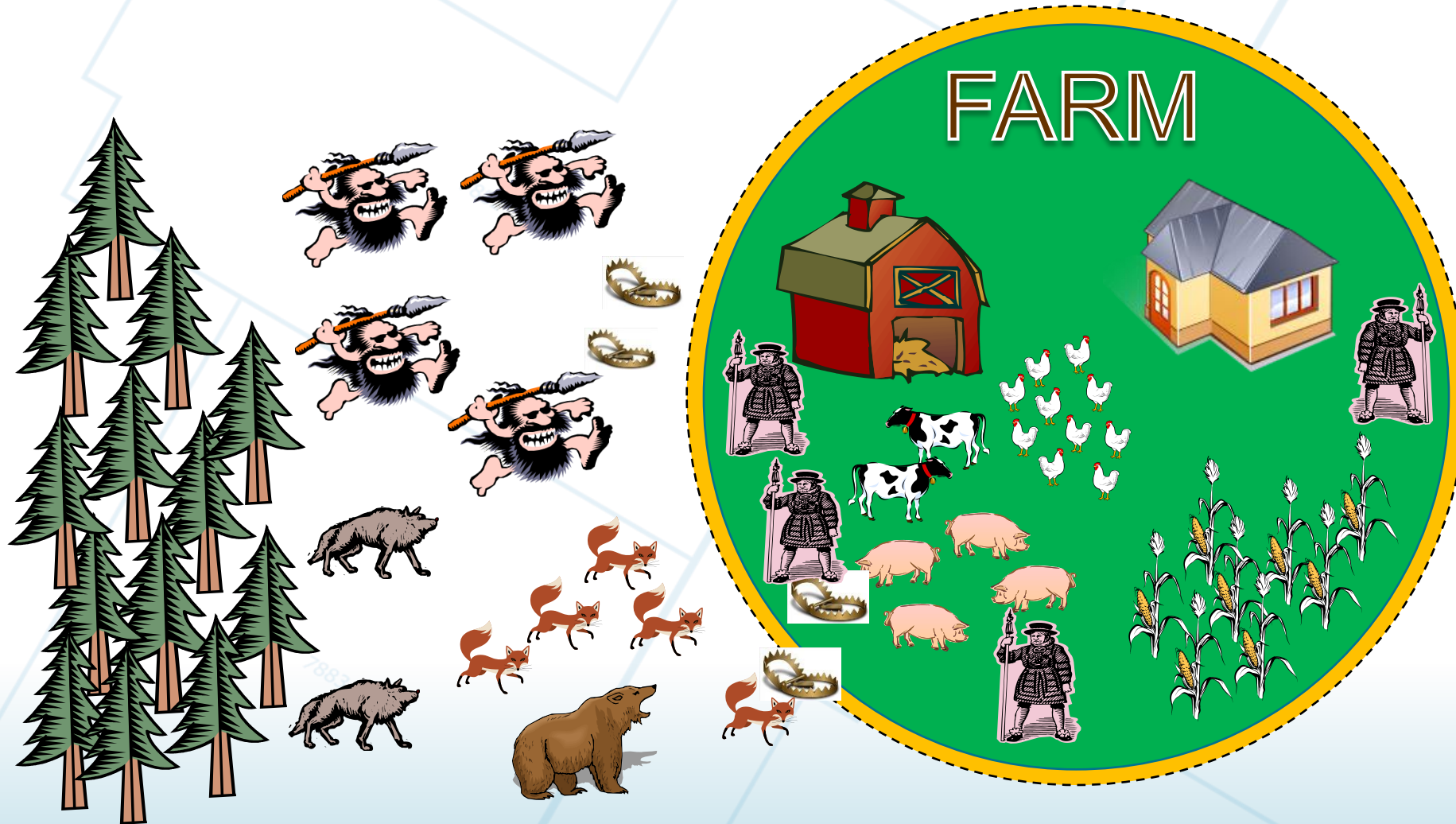
1. Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risicomanagement.
2. Gebruiken van onderscheidende (dominante) informatie.
3. Het streven naar het vinden van de best beschikbare oplossing in de markt door geen minimale kwaliteitsniveaus voor te schrijven → maximale ruimte voor de inschrijver/opdrachtnemer

Pijler 1

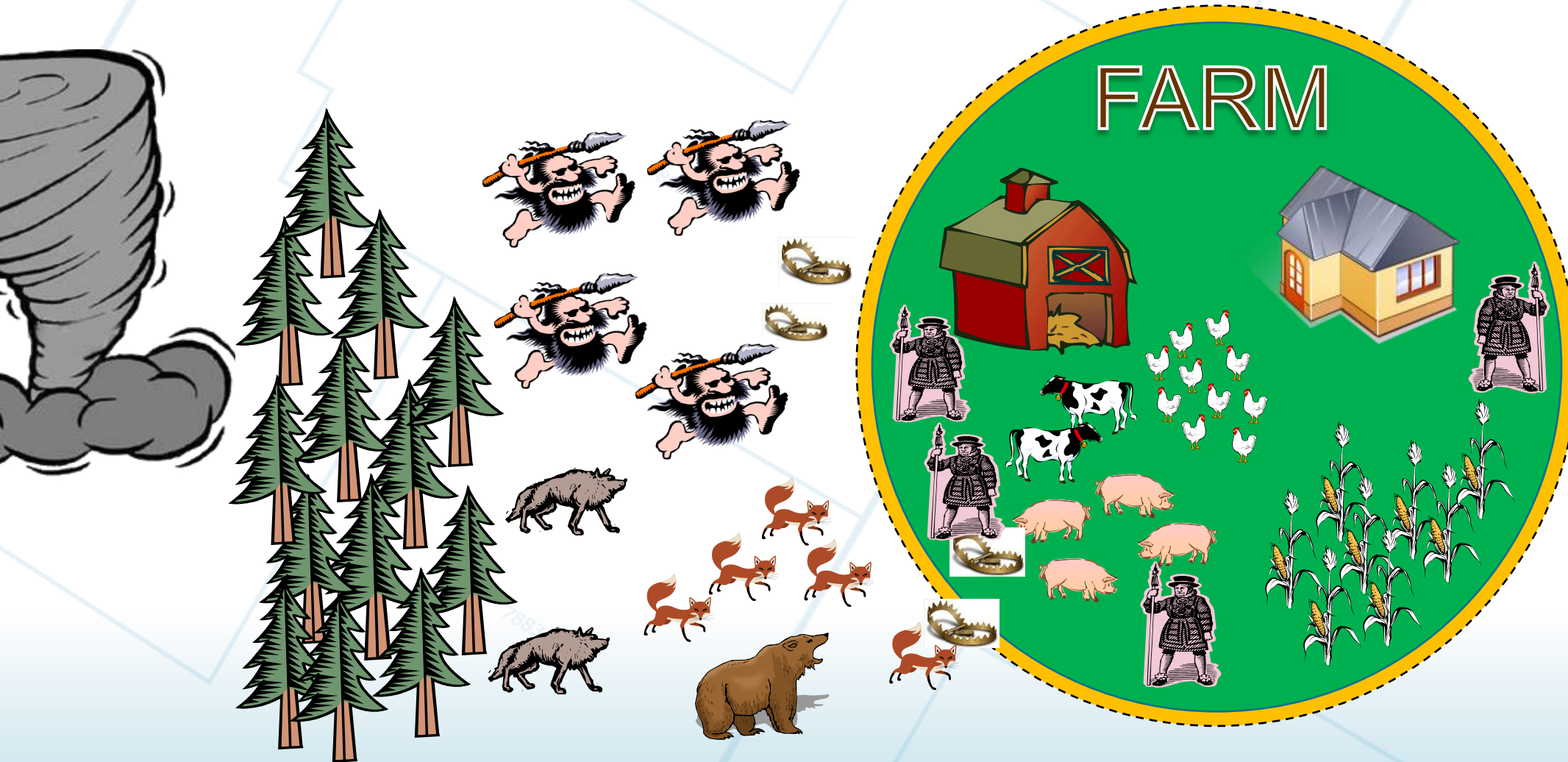


Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risico-management

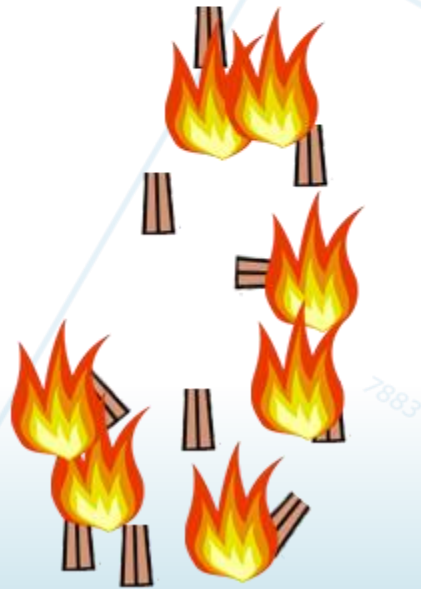
Hiring an Expert Vendor



Hiring an Expert Vendor



De expert kan
geen tornado's
stoppen. Daar
hebben we
verzekering voor.



GEBRUIK VAN DE EXPERTISE IN UITVOERING



Scenario A

Huur een bedrijfsleider in en vertel hem:

- Hoe hij de dieren moet voeren.
- Wat voor voer hij moet gebruiken.
- Wanneer en hoe hij het land moet bewerken.
- Dat het sneller goedkoper kan.
- Etc.

En huur iemand anders in om de bedrijfsleider te controleren en te vertellen hoe hij de boerderij moet runnen.

Scenario B

Huur een bedrijfsleider in en laat je naar je doel toe leiden:



RISICO'S BEHEERSEN, NIET OVERDRAGEN



Wij vragen opdrachtnemer het project begin tot eind te plannen.

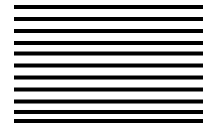
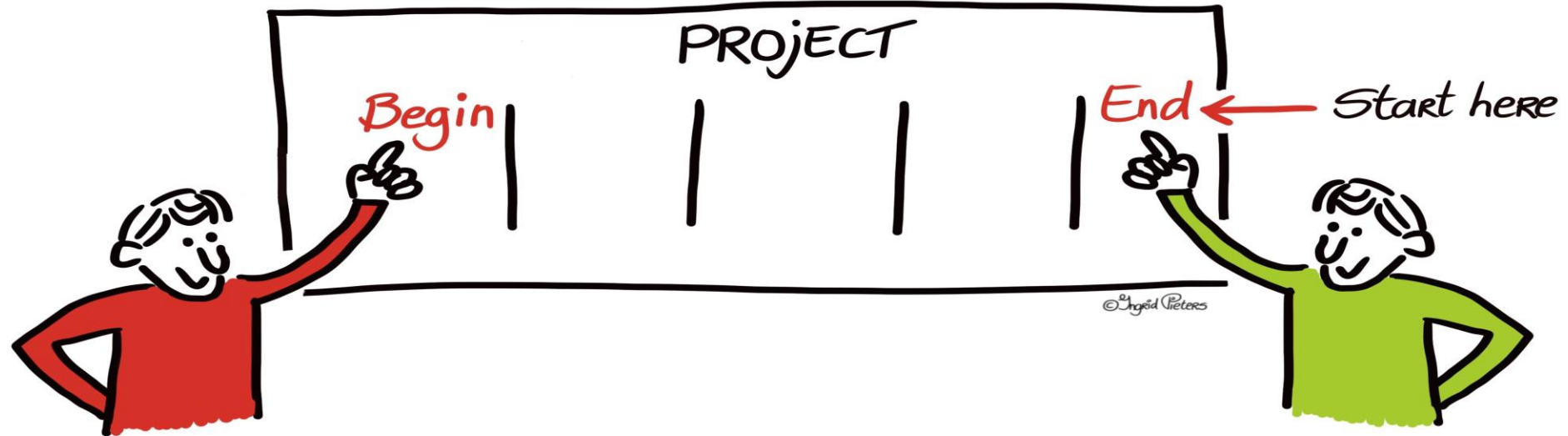
Daarbij vragen we meteen om op voorhand na te denken over de risico's die zich voor kunnen doen en het beheersen daarvan.

Ook de opdrachtgeversrisico's.

Gaat om voorkomen of beheersen van de gevolgen van opdrachtgeversrisico's: **NIET** om het verplaatsen van die risico's naar opdrachtnemer

Opdrachtgever blijft financieel verantwoordelijk voor die risico's!

MINIMALISEREN RISICO'S



Risico Risico Risico

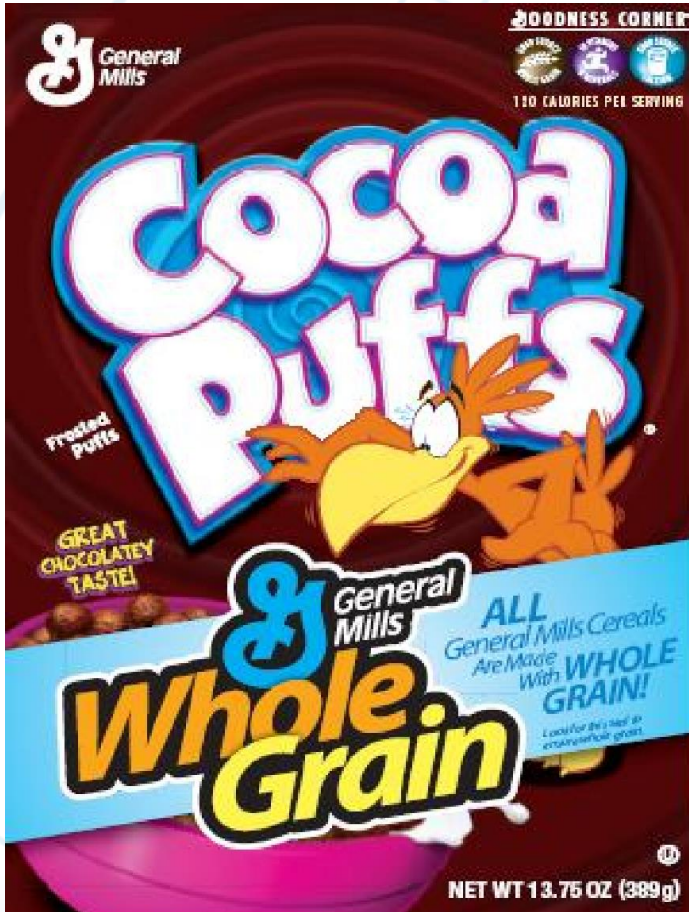
Minimaliseren vanaf het begin,
door risico's te monitoren
NB) RISICOBEBEER EN NIET
RISICO'S OVERNEMEN. OG BLIJFT
FINANCIEEL VERANTWOORDELIJK

Pijler 2



Dominante informatie

PINDAKAAS KOPEN: WELKE NEEM JE MEE?



10 gram
€ 1,50



12 gram
€ 1,25



14 gram
€ 2,99

DOMINANT BETEKENT



Onderscheidend
Iedereen snapt het
Er hoeft geen beslissing te worden genomen
Makkelijk om je aankoop te verantwoorden
Geen discussie



WELKE NEEM JE NU MEE?



10 gram
€ 1,50



10 gram
€ 1,25



10 gram
€ 1,75

NIET DOMINANT BETEKEN



Niet onderscheidend

Niet iedereen begrijpt het

Er moet een beslissing worden genomen

Je moet verstand van pindakaas hebben

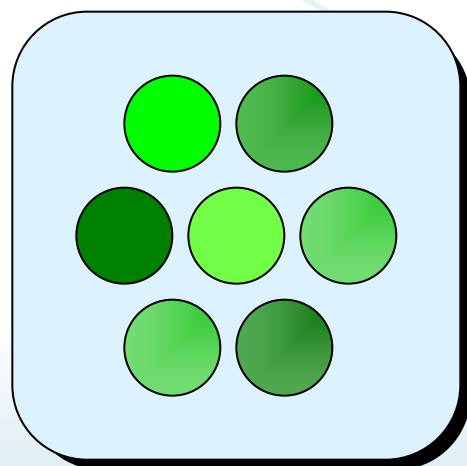
Moeilijk om je beslissing te verantwoorden

Discussie

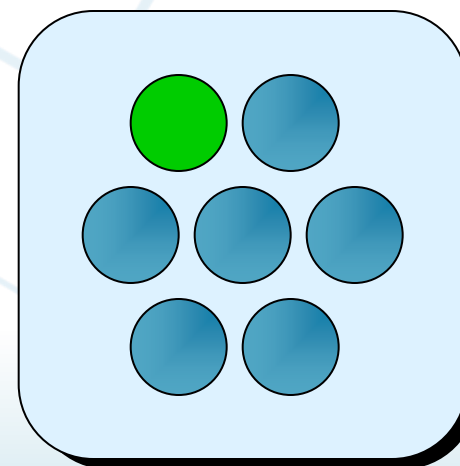




Scenario 1



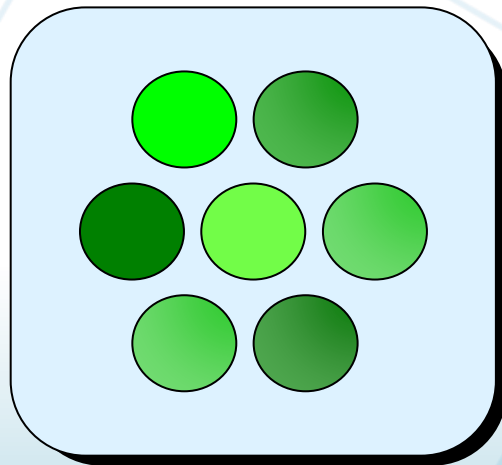
Scenario 2



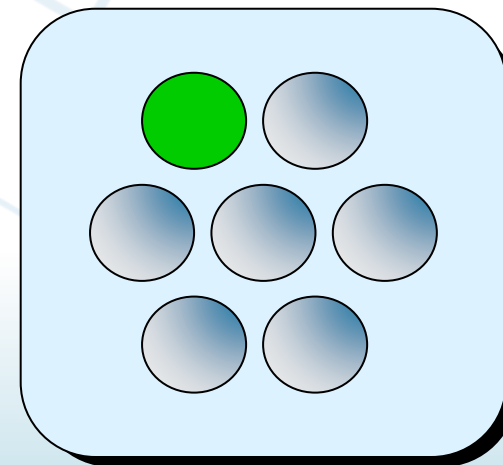
KORTOM: DOMINANTE INFORMATIE ZORGT VOOR



Scenario 1



Scenario 2





7884

7882

49-117E

7883

Pijler 3



Maximale ruimte voor de Inschrijver



7884

7882

49-117E

7883

7684



7683





Niet alleen de Bouw!!





Best Value Aanpak omdat ...



“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 Kashiwago

SCHIJNZEKERHEID



Illusie dat je in overeenkomst alles hebt geregeld.

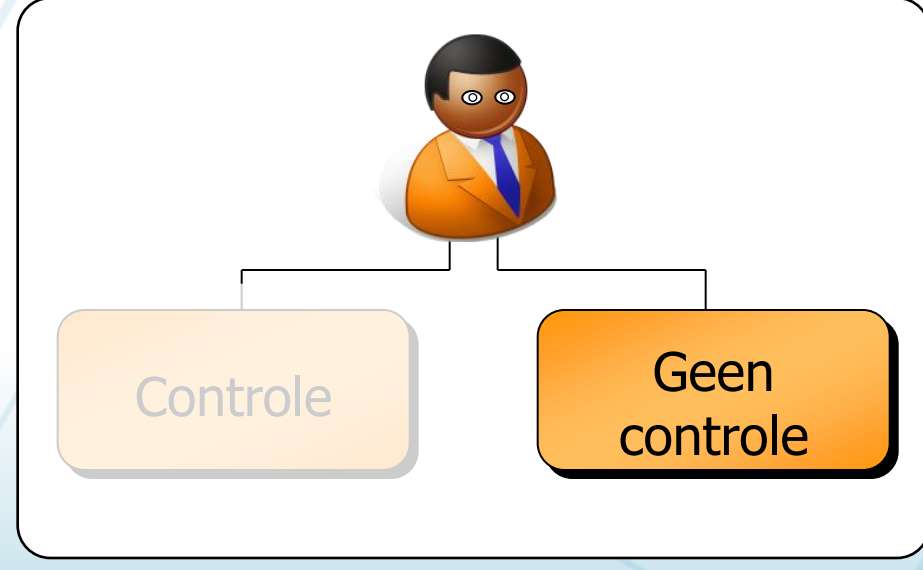
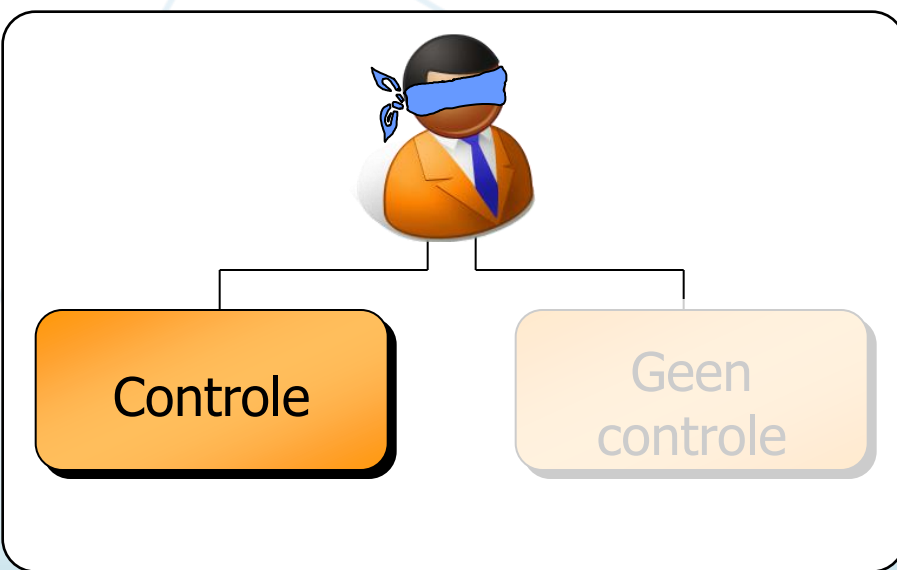
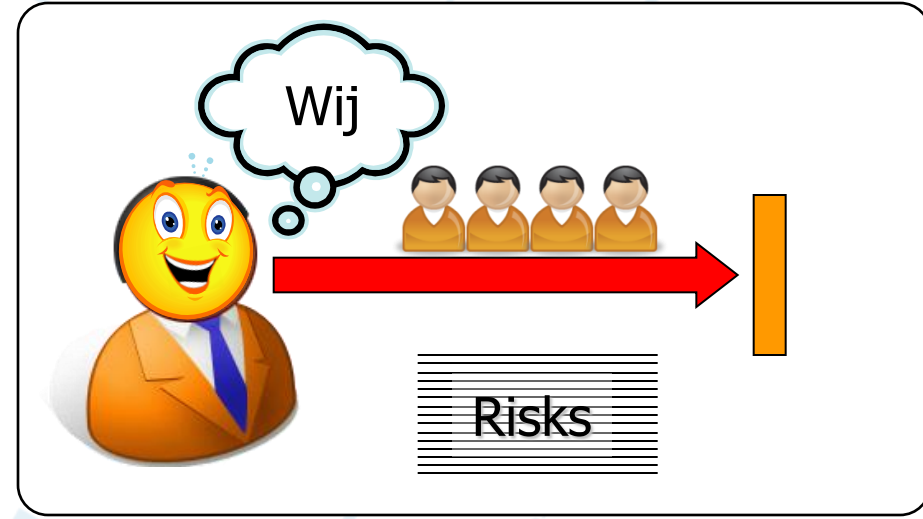
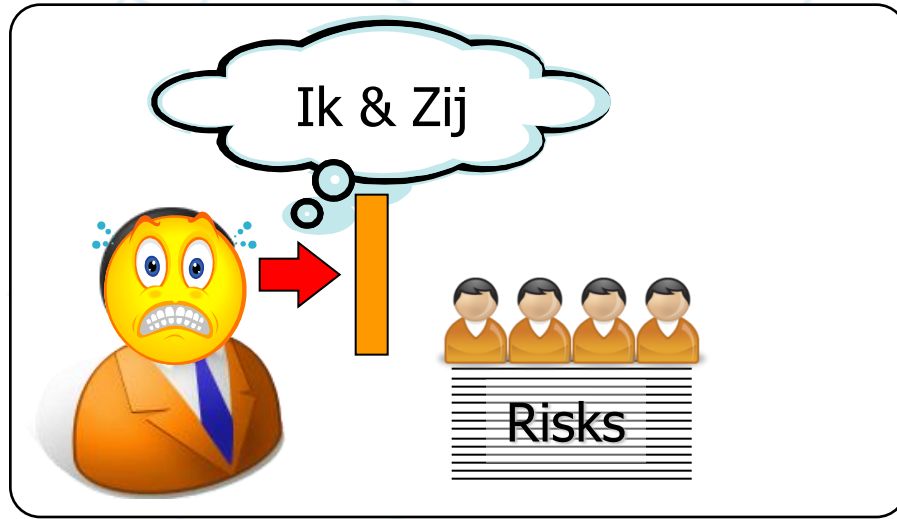
Als er echt gedoe is, gaat de overeenkomst het project of de uitvoering niet redden.

Houding en gedrag gaan dit wel doen → meestal is iets namelijk niet “zwart-wit” → oog houden voor de “win-win”

Als overeenkomst uit de la komt, is het einde “uit zicht”

Voorbeeld: Aanleg moeras (is uiteindelijk op basis van houding en gedrag opgelost)

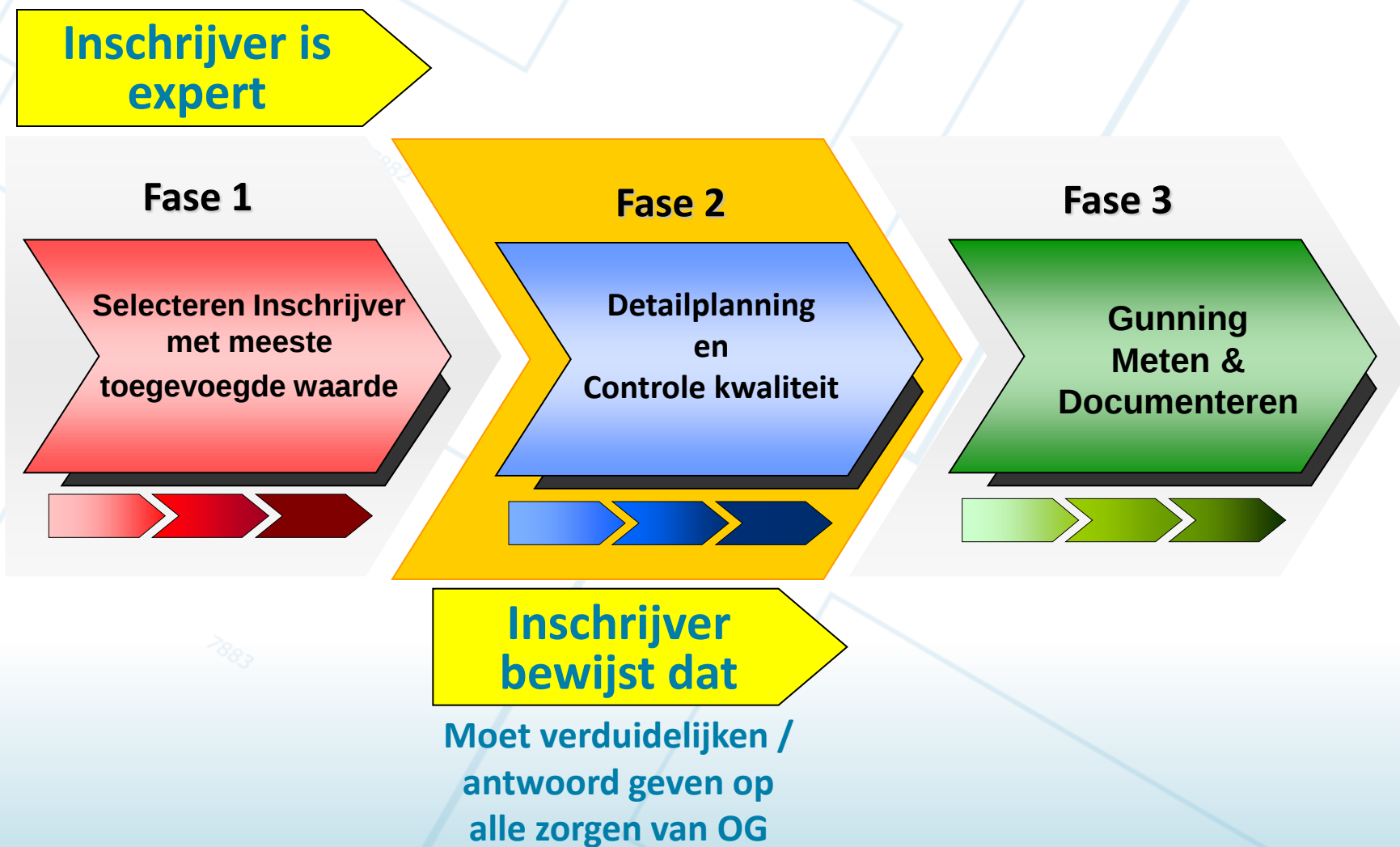
“Het contract gaat je project niet redden; een goede samenwerking wel ...”

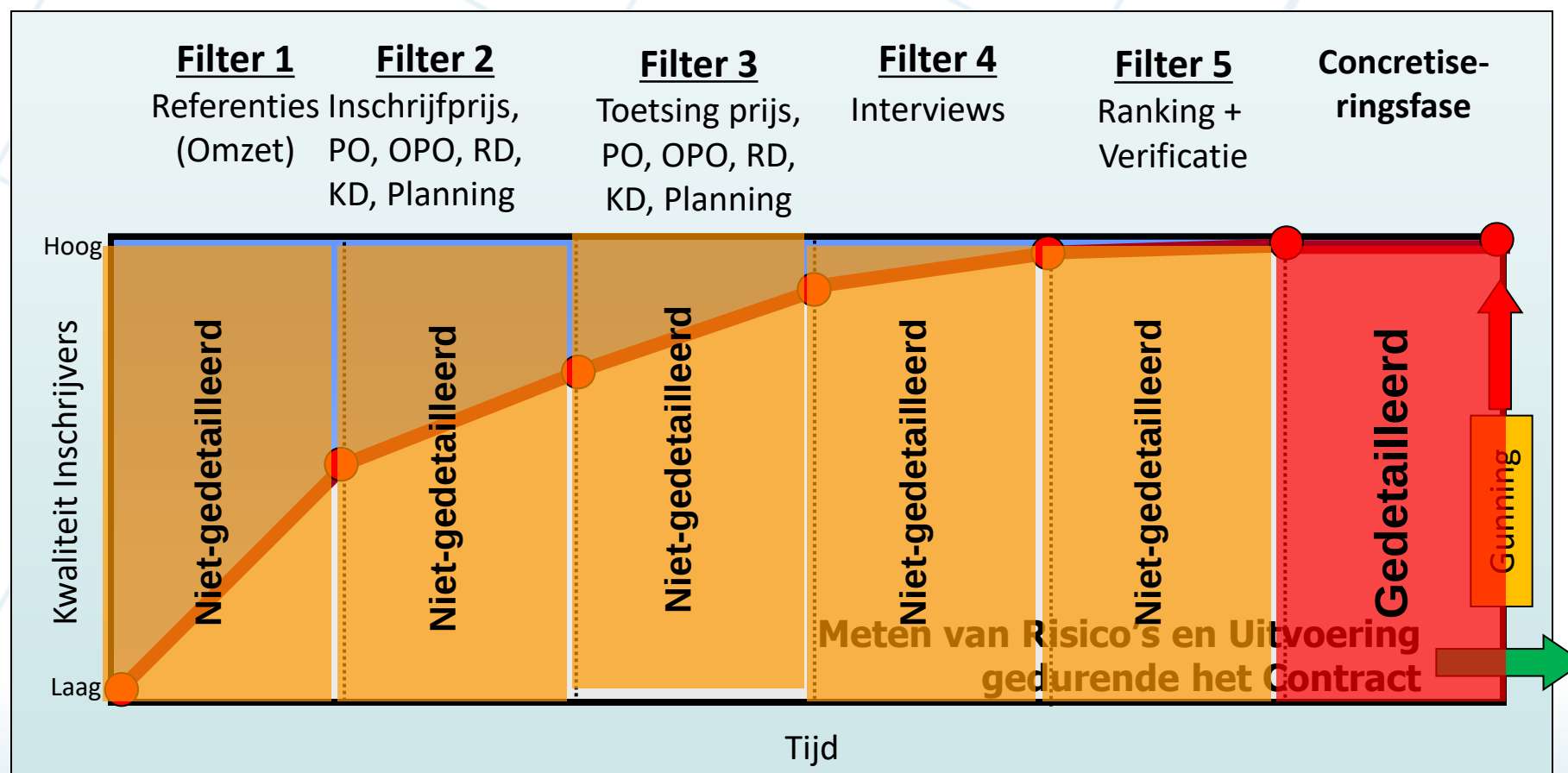




OP ZOEK NAAR:

**DE EXPERT MET BESTE OPLOSSING EN AANPAK
OPTIMALE SAMENWERKING IN DE UITVOERING**





Gunningcriteria



Gunningscriterium EMVI - “Beste PKV”

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

(Planning) → geen afzonderlijk criterium

Minimale aanbodscoope



In fase 1 expert selecteren die in de Concretiseringsfase zijn uitvoeringsplan (aanbodscope) presenteert op basis waarvan hij de projectdoelstellingen gaat realiseren

Uitdaging voor inschrijvers moet zijn: met zo'n minimaal mogelijke aanbodscoope de projectdoelstellingen kunnen realiseren

Alle extra's: in Kansendossier

Gunningswaarden (GEEN wegingsfactoren)



Plafondprijs: € 15.000.000

Gunningscriteria	Percentage	Maximaal te behalen kwaliteitswaarde
G2 Prestatieonderbouwing + planning	25%	€ 3.750.000
G3 Optionele prestatieonderbouwing	5%	€ 750.000
G4 Risicodossier	15%	€ 2.250.000
G5 Kansendossier	5%	€ 750.000
G6 Interviews	30%	€ 4.500.000
TOTAAL	80%	€ 12.000.000

Waarde scores

We scoren alleen een 2, 4, 6, 8 of 10

Kwaliteitswaarden bepaald op basis van plafondbedrag € 15.000.000

Uitleg scores zie BD

Beoordeling a.d.h.v. de beoordelingspunten

Per kwaliteitscriterium leveren de scores de volgende fictieve korting/bijtelling op:

Criterium	10	8	6	4	2
	Aftrek		Neutraal	Bijtelling	
Prestatieonderbouwing	€ 3.750.000	€ 1.875.000	€ 0	€ 1.875.000	€ 3.750.000
OPO	€ 750.000	€ 375.000	€ 0	€ 375.000	€ 750.000
Risicodossier	€ 2.250.000	€ 1.125.000	€ 0	€ 1.125.000	€ 2.250.000
Kansendossier	€ 750.000	€ 375.000	€ 0	€ 375.000	€ 750.000
Interviews	€ 4.500.000	€ 2.250.000	€ 0	€ 2.250.000	€ 4.500.000

Ad Interviews:

Interview 1	€ 2.250.000	€ 1.125.000	€ 0	€ 1.125.000	€ 2.250.000
Interview 2	€ 2.250.000	€ 1.125.000	€ 0	€ 1.125.000	€ 2.250.000

Beoordelingspunten



TABEL VOOR SCHRIFTELIJKE DOCUMENTEN EN TABEL VOOR INTERVIEWS
(PARAGRAAF 8.4 BD)

Score (schaal)	Omschrijving	Bijtelling /aftrek
10	Zeer goed - De beantwoording is volledig. - De beantwoording is SMART geformuleerd. - De beantwoording is zeer goed doordacht en sluit zeer goed aan bij de behoeften en uitgangspunten en biedt daarop een significante meerwaarde (bijv. door inbreng van creatieve elementen). - De beantwoording is zeer goed onderbouwd met verifieerbare uitvoeringsinformatie. - Inschrijver toont met zijn beantwoording met dominante informatie zeer goed aan dat hetgeen hij aanbiedt realistisch en haalbaar is.	100% aftrek
8	Goed - De beantwoording is volledig. - De beantwoording is SMART geformuleerd. - De beantwoording is goed doordacht en sluit goed aan bij de behoeften en uitgangspunten en biedt daarop meerwaarde. - De beantwoording is goed onderbouwd met verifieerbare uitvoeringsinformatie. - Inschrijver toont met zijn beantwoording met dominante informatie goed aan dat hetgeen hij aanbiedt realistisch en haalbaar is.	50% aftrek



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	Beoordelings -cijfer	Behaalde kwaliteitswaarde (€)	Totalen (€)
G2 Prestatie-onderbouwing	€ 3.750.000	10	- € 3.750.000	- € 3.750.000
G3 Optionele prestatieonderbouwing	€ 750.000	6	€ 0	€ 0
G4 Risicodossier	€ 2.250.000	4	+ € 1.125.000	+ € 1.125.000
G5 Kansendossier	€ 750.000	6	€ 0	€ 0
G6 Interviews	€ 2.250.000	10	- € 2.250.000	- € 1.125.000
Sleutelfunctionarissen	€ 2.250.000	4	+ € 1.125.000	
Totale kwaliteitswaarde criterium G2 t/m G6				- € 3.750.000
Inschrijfprijs (G1)				€ 14.100.000
Fictieve inschrijfprijs (inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)				€ 10.350.000

The background features several light blue geometric shapes, including rectangles and polygons, some of which are tilted. Faint numbers are scattered across the background: '7884' at the top, '7882' to the left of the title, '49-117E' to the right of the title, and '7883' at the bottom left. The title 'DE INSCHRIJVING' is centered in a bold, green, sans-serif font.

DE INSCHRIJVING

Onderdelen inschrijving



Kwalitatieve documenten:

- Prestatie-onderbouwing (+ planning)
- Optionele Prestatieonderbouwing
- Risicodossier
- Kansendossier

Totaal gescoorde kwaliteitswaarde is € 0 of aftrek:

Interviews

AANDACHTSPUNTEN



Anoniem:

Geen logo's, geen namen van referenties, geen namen van medewerkers etc. Inschrijving mag niet herleidbaar zijn naar de Inschrijver.

Aanbestedende dienst mag namen 'doorhalen'

Waarom? Onbevooroordeeld beoordelen.

Niet anoniem → recht om door te halen.

Plafondprijs:

€ 15.000.000 (excl. BTW) → niet hoger inschrijven!

Inschrijfprijs wel hoger → ongeldig (komt niet voor herstel in aanmerking)

Inschrijfprijs indienen op basis van format.

PROJECTDOELSTELLINGEN



Projectdoelstellingen: zijn kritische succesfactoren, staan in Beschrijvend document → laat zien waarom u in staat deze te realiseren

Dit zijn Kritische Succes Factoren (KSF).

Onderbouw met dominante informatie = verifieerbare uitvoeringsinformatie .

Laat zien waarom u in staat bent deze te realiseren en daarmee dat u de expert bent die wij nodig hebben voor deze Opdracht (toon ambitie en commitment).

SMART formuleren → = basis voor de Kritische Prestatie Indicatoren (KPI's).



VERIFIEERBARE UITVOERINGSINFORMATIE



WAAROM KAN INSCHRIJVER ZIJN BELOFTE WAARMAKEN

- Dit komt overal terug: bij Prestatieonderbouwing, 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 → **documenteren!!**
- Inschrijver kan ook refereren aan een minder goede ervaring en zijn leerpunt voor het onderhavige project benadrukken.
- Gaat om concrete informatie die bewijst dat inschrijver in de uitvoering van het project in staat is zijn belofte waar te maken → **METRICS**
- Zal niet altijd even SMART kunnen zijn → maar expert zal niet iets beloven dat hij niet kan waarmaken → geef aan waarop je baseert dat de prestatie of de (beheers)maatregel haalbaar is (feiten).

Prestatieonderbouwing



Prestaties → Gericht op de projectdoelstellingen

Waarom bent u in staat om projectdoelstellingen te realiseren = verifieerbare uitvoeringsinformatie.

Volsta niet met vermelden dat u ervaring heeft met soortgelijke projecten

“Hoe” aangeven mag wel, maar leg dan wel uit waarom dat voor welke projectdoelstelling(en) belangrijk is

Maak het zo SMART mogelijk:

bijvoorbeeld “levert een besparing op” is niet SMART

Minder goede ervaring? Mag ook!

Gebruik format (max 2 pagina's A4)



Model G2: Prestatie onderbouwing (prestatieniveau)	
Prestatie 1	
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Prestatie 2	
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Prestatie 3	
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinformatie	

PRAKTIJKVOORBEELD



PROJECTDOELSTELLING: MINIMALISEREN VAN HET AANTAL KLACHTEN

Prestatie: wij krijgen in de de uitvoering niet meer dan 5 schriftelijke klachten en 0 schriftelijk gegronde 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 woonwagengewoners) 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.

Optionele prestatieonderbouwing Projectbeheer



- Een aanvullende separate aanbieding.
- Behoort niet tot de Opdracht (vraagscope) dus geen onderdeel van de Inschrijfprijs.
- Wel duidelijk raakvlak met de Opdracht.
- Is een optie die de Aanbestedende dienst aanvullend kan afnemen.
- Aanbestedende dienst is niet verplicht de OPO af te nemen (ook niet bij een goede score!)
- Aanbestedende dienst is gerechtigd dit alsnog aan te besteden.

Beoordelingspunten en format in Beschrijvend document.
Format: alleen beschikbare ruimte gebruiken!

RISICODOSSIER



Gaat om opdrachtgeversrisico's (liggen buiten invloedssfeer ON).
Risico's die een bedreiging vormen voor het realiseren van de projectdoelstellingen.

Risicomitigatie: risico's van OG die ON gaat beheersen.

Risicobeheer is onderdeel van de Opdracht.

Beheersmaatregelen: gaat om maatregelen die geen/weinig geld kosten.

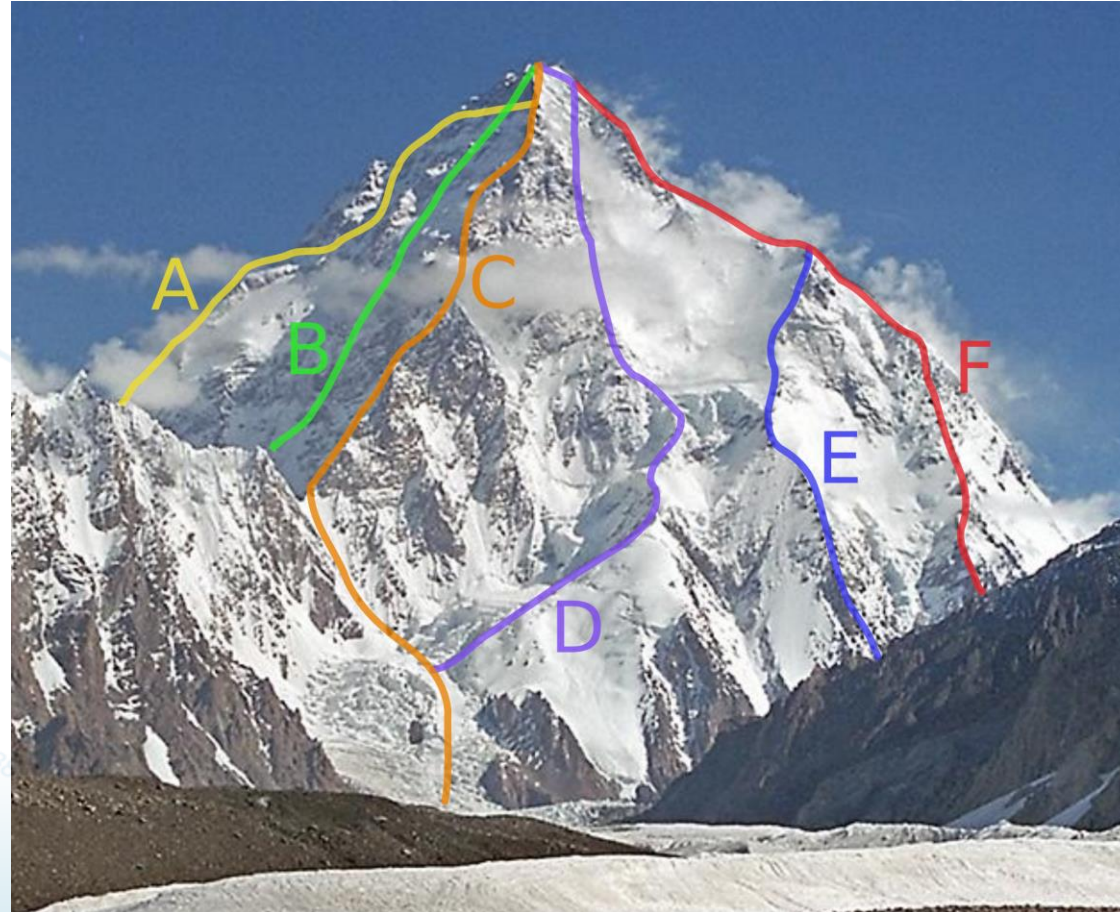
Effectiviteit beheersmaatregel: onderbouwen met verifieerbare uitvoeringsinformatie.

Maakt lijst met alle risico's die zich voor kunnen doen" belangrijkste in dit dossier (de rest in Concretiseringsfase).

Kosten: de beheersmaatregelen van alle geïnventariseerde risico's meenemen in inschrijfprijs. Immers: risicobeheer is onderdeel van de opdracht.



OEFENEN



INHUREN BERGGIDS



Grootste risico: conditie deelnemers; risico blessures.

Beheersmaatregel:

BM 1: Trainingsschema voor deelnemers, thuis trainen, test op locatie. Niet geslaagd, betekent niet mee.

Verifieerbare uitvoeringsinformatie: sinds ik dit doe 45% minder blessures en mijn slagingspercentage gestegen van 52% naar 61% (gemiddelde van deze berg = 49%). Zwaarte test: 98% van deelnemers slaagt voor test.

BM 2: Waakvlamovereenkomst met helikopterbedrijf in de buurt: binnen uur ter plaatse voor scherpe prijs € 3.500 (zit niet in Inschrijfprijs; alleen betalen als het zich daadwerkelijk voordoet).

WAAROM OP DEZE MANIER?



Minimale aanbodscoope.

Geen dure beheersmaatregelen afprijzen, want wellicht doet het risico zich helemaal niet voor in de uitvoering:

- Inschrijver prijst zich de markt uit;
- OG betaalt voor iets wat zich mogelijk niet voordoet.

We weten: OG koopt geen perfect plan.

Belangrijk aandachtspunt: realistische aannames!

WAT NIET?



Algemene risico's en beheersmaatregelen formuleren

- Veiligheidsrisico's zijn het grootste risico
- Er is sprake van overmacht
- We zullen vooruit plannen
- We zullen op tijd ontheffingen aanvragen

Risico's terugleggen bij OG

- 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

Marketing/technische data

- Ons bedrijf is marktleider
- Onze lange geschiedenis stelt ons in staat om het project succesvol af te ronden
- De sterkte van het dak is 600 psi

GAAT OM OG-RISICO'S DIE OVERBLIJVEN > > >

Gaat niet om risico's die al worden ondervangen met de technische oplossing (aanbodscope).

Voorbeeld IT-aanbesteding:

Risico: Systeem wordt gehackt door criminele organisatie en is daardoor niet voor 99,7% beschikbaar en personeelsgegevens komen op straat te liggen.

Beheersmaatregel: Wij leveren een systeem dat 2x per jaar wordt onderworpen aan een PEN-test om na te gaan in hoeverre zij vatbaar zijn voor cybercriminaliteit. Verifieerbare uitvoeringsinformatie: dankzij testen zijn wij in staat beschikbaarheid van 99,7% te garanderen en personeelsgegevens veilig zijn, aantoonbaar bij 8 vergelijkbare organisaties.

Echter: dit was onderdeel van de eisen en de oplossing zorgt er technisch al voor dat dit risico getackeld is. Gaat om OG-risico's die overblijven.

Format (max. 2 pagina's A4)



Model G4: RISICODOSSIER	
Risico 1	
Waarom is dit een Risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Risico 2	
Waarom is dit een Risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Risico 3	
Waarom is dit een Risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinformatie	

Kansendossier



Kans = een optie met toegevoegde waarde voor project NB) “bovenop” de aanbodscope (te presenteren in Concretiseringsfase) als extra

Inschrijver beschrijft de meerwaarde

Inschrijver beschrijft relatie met projectdoelstellingen

Doel:

Onderscheiden van de expert die het beste in staat is maximaal invulling te geven aan de behoefte/wens van de opdrachtgever

Aandachtspunten



Kans mag niet nodig zijn om de projectdoelstellingen te realiseren

Kans heeft relatie met de projectdoelstellingen

Kans mag geen extra risico ('s) introduceren

Kans is realistisch (mede gelet op de prijs)

Nooit kans aanbieden in strijd met wet/regelgeving/harde eisen/uitgangspunten

Leeg Kansendossier betekent een 6 (beter een leeg dossier, dan een slecht dossier). Maar je loopt ook extra kwaliteitswaarde mis → maak daar een bewuste keuze in.

Format (max. 2 pagina's A4)



Model G5: KANSENDOSSIER	
Kans 1	
Op welke wijze draagt deze Kans extra bij aan het realiseren van de projectdoelstellingen	
Onderbouwing - verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	
Kans 2	
Op welke wijze draagt deze Kans extra bij aan het realiseren van de projectdoelstellingen	
Onderbouwing - verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	
Kans 3	
Op welke wijze draagt deze Kans extra bij aan het realiseren van de projectdoelstellingen	
Onderbouwing - verifieerbare uitvoeringsinformatie	
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	

NIEUW ASPECT: VOORKOMEN WEZENLIJKE WIJZIGING



Advies 601 Commissie van Aanbestedingsexperts: Kans mag niet leiden tot wezenlijke wijziging.

Daarom: kansenplafond ingesteld gekoppeld aan totale waarde Kansendossier (dus alle kansen opgeteld).

Conform Aw2012: 10% van Plafondbedrag: € 1.500.000.

En kans moet relatie hebben met de opdracht en de projectdoelstellingen (passen binnen de aard van de opdracht)

Daarom: bijlage 14B invullen en separaat indienen!

Kosten

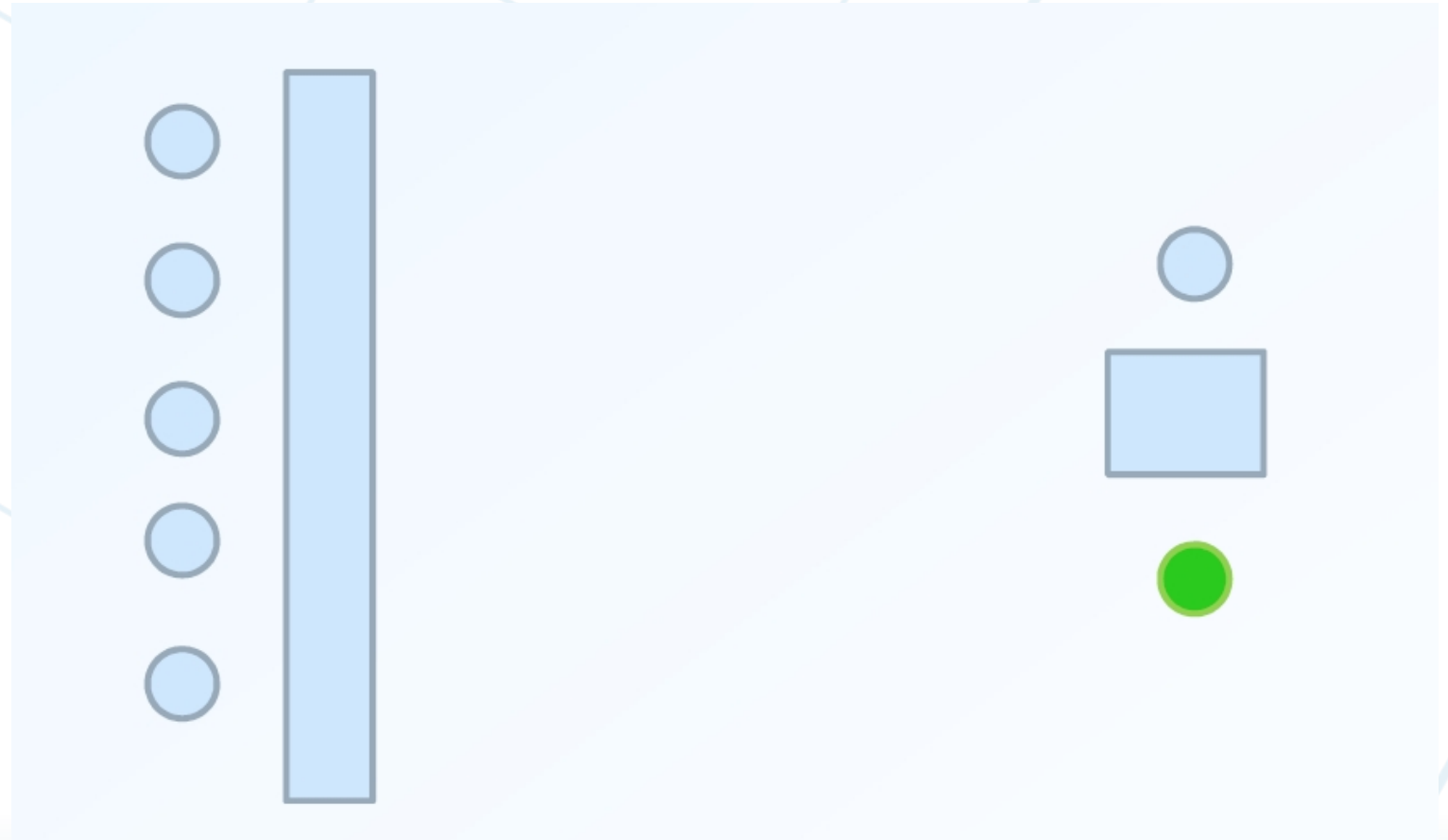


Alles in het **Risicodossier** (beheersmaat-regelen) moet onderdeel zijn van de Inschrijfprijs. → NB: alle risico's inschatten; de belangrijkste komen in Risicodossier

Alles in het **Kansendossier** vormt geen onderdeel van de Inschrijfprijs. Daarvoor moet een aparte financiële onderbouwing aangeleverd worden.



Interviews



Interviews



- Interviewen van 2 Sleutelfunctionarissen → niet tegelijk en ook geen duo aanbieden.
- 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.
- Verantwoordelijkheden staan beschreven → Inschrijver vaardigt de juiste functionaris af.
- Tijdsduur interviews is: **maximaal 45 minuten** per interview.

Wie willen we interviewen?



Implementatiemanager: de eindverantwoordelijke voor de implementatie vanuit Inschrijver/Opdrachtnemer.

Servicemanager: de eindverantwoordelijke/het aanspreekpunt voor na implementatie gedurende de contractperiode vanuit Inschrijver/opdrachtnemer.

Aandachts- punten

We beoordelen bij de interviews niet opnieuw de kwalitatieve documenten.

Vragen zoveel mogelijk gelijk voor alle Inschrijvers en gericht op gunningscriterium Interviews.

We snappen dat het spannend is!
Gaat om wat er inhoudelijk gezegd wordt, niet wie zich het beste presenteert.

Probeer verifieerbare uitvoeringsinformatie mee te nemen in de antwoorden



shutterstock

IMAGE ID: 492097609
www.shutterstock.com

Praktijkvoorbeeld



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.

AANDACHTSPUNT



Alles wat tijdens het interview wordt gezegd, wordt onderdeel van het contract (indien winnende inschrijving).

Interviews worden opgenomen en vastgelegd op geluidsdrager.

Ongewenste toezeggingen?
Niet als uw Sleutelfunctionarissen goed zijn voorbereid!

Geen commercieel verhaal.

The background of the slide features a light blue map with several irregular polygonal shapes outlined in a slightly darker blue. These shapes represent land parcels. Faint labels are scattered across the map: '7884' is at the top center, '7882' is to the left of the main title, '7883' is at the bottom left, and '49-117E' is on the right side. The overall aesthetic is clean and professional, typical of a technical or planning presentation.

HET BEOORDELINGSPROCES



ZIE TABELLEN PARAGRAAF 8.4.2 TOT EN MET 8.4.6: MAATSTAF

Maatstaf	De uitwerking wordt kwalitatief beoordeeld. Bij de beoordeling kijkt het beoordelingsteam naar het 'totaalbeeld' van de uitwerking en de geleverde onderbouwing. Daarbij let het beoordelingsteam op: - De mate waarin inschrijver aantoont waarom hij in staat is de projectdoelstellingen te realiseren binnen de gestelde randvoorwaarden. - De mate waarin inschrijver zijn prestaties en de onderbouwingen SMART heeft omschreven met dominante informatie en specifiek zijn voor de Opdracht (project-specifiek). - De mate waarin het prestatieniveau dat inschrijver aangeeft realistisch is (uitgaande van minimale aanbodschaap). - De mate waarin inschrijver zijn prestaties onderbouwt met relevante verifieerbare uitvoeringsinformatie die direct verband houdt met de aangeboden prestatie. - De mate waarin inschrijver met zijn planning aantoont het project te overzien. De belangrijkste mijlpalen en het kritieke pad zijn hierin concreet opgenomen. - De mate waarin inschrijver laat zien de Opdracht te doorgronden. - De mate waarin inschrijver ambitie en commitment toont.
----------	---



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



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.

Verificatie



Na ranking o.b.v. prijs en scores: beoogd ON → verificatie

De “deliverables”: gaat beoogd Opdrachtnemer datgene leveren wat nodig is om de Opdracht uit te kunnen voeren en de projectdoelstellingen te realiseren.

Aanbodscope: heeft beoogd Opdrachtnemer realistische aannames gedaan bij het opstellen van zijn aanbodscope (plan). De verifieerbare uitvoeringsinformatie.

De prijsopbouw: is de Inschrijfprijs realistisch en zijn er geen essentiële componenten weggelaten in de prijsopbouw.

Wanneer terzijde?



Opdrachtgever kan de inschrijving als ongeldig terzijde als:

overduidelijk is dat:

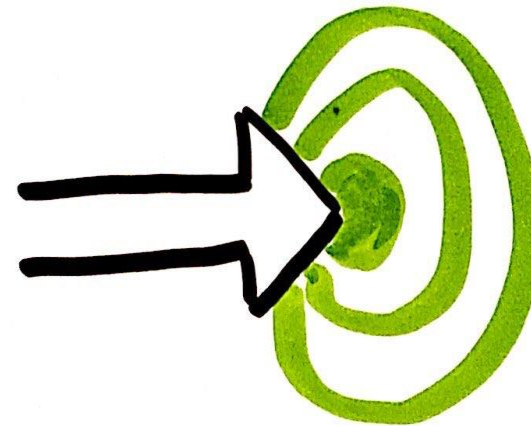
- de prijs onjuist is
- de inschrijving is gebaseerd op onjuiste aannames
- de onderbouwing is gebaseerd op onjuistheden
- in de interviews onjuiste informatie verstrekt

CONCRETISERINGSFASE

Inschrijver maakt duidelijk:

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

Plan waarmee hij in staat is Opdracht en projectdoelstellingen te realiseren.
LET OP: Nog steeds aanbestedingsfase!



Scanned with
CamScanner

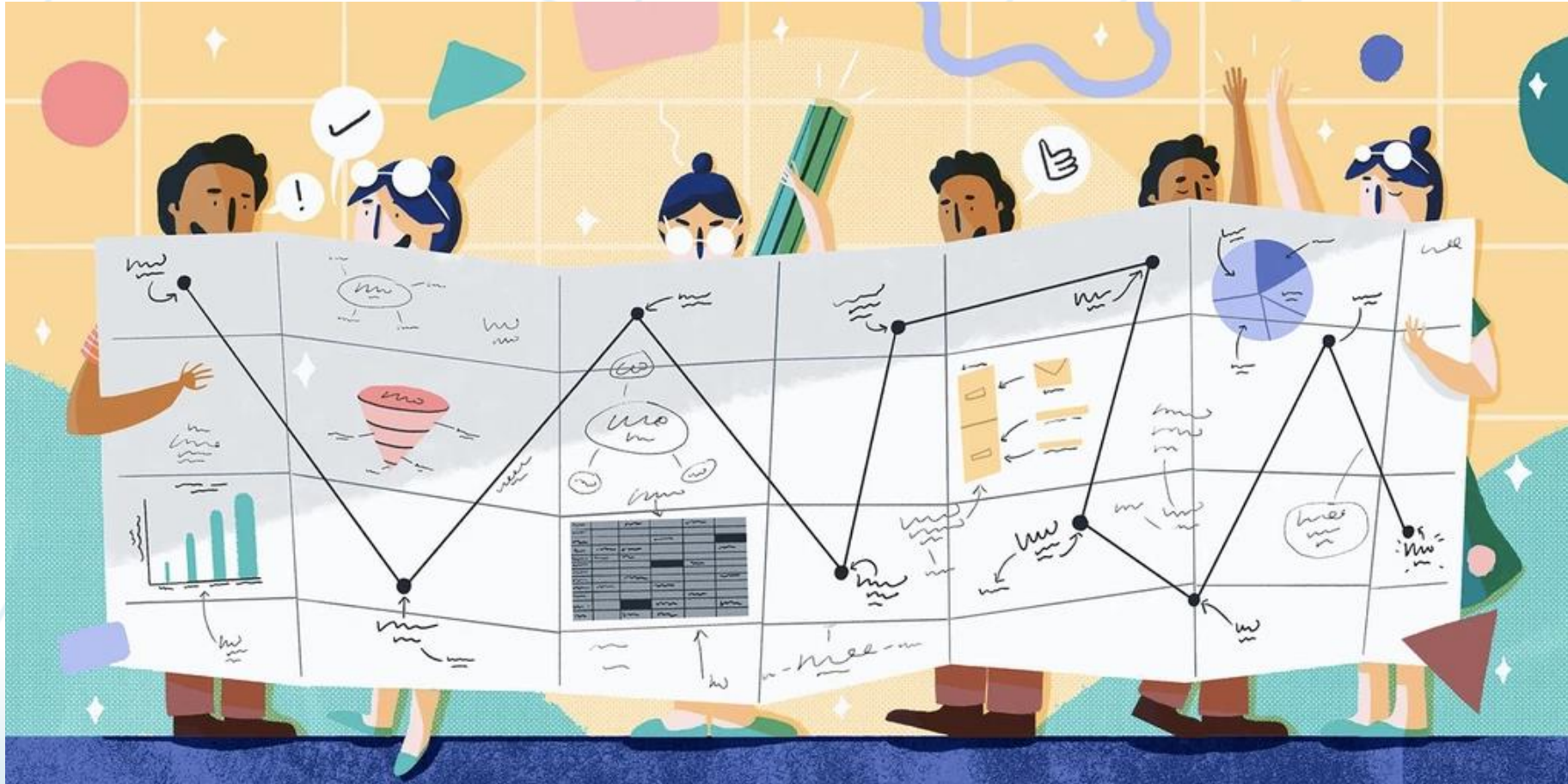
BELANGRIJKSTE FASE

NIET EVEN SNEL DOEN
REKENING MEE HOUDEN IN
INSCHRIJFSOM



WE KOPEN EEN PLAN

WHAT'S IN & WHAT'S OUT





In de Concretiseringsfase wordt de basis gelegd voor de uitvoering.

ON zit aan het stuur!

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 → **transparantie** is sleutelwoord

VERWACHTINGSMANAGEMENT!!!

**OP ZOEK NAAR EEN OPTIMALE BALANS
IN DE**

**SAMENWERKING IN DE UITVOERING
ONDER**

**LEIDING VAN DE EXPERT
(OPDRACHTNEMER)!**



BALANS

Vertrouwen

Wantrouwen

T
R
A
N
S
P
A
R
A
N
T
I
E

Relatie

Uitvoering
laagste
prijs

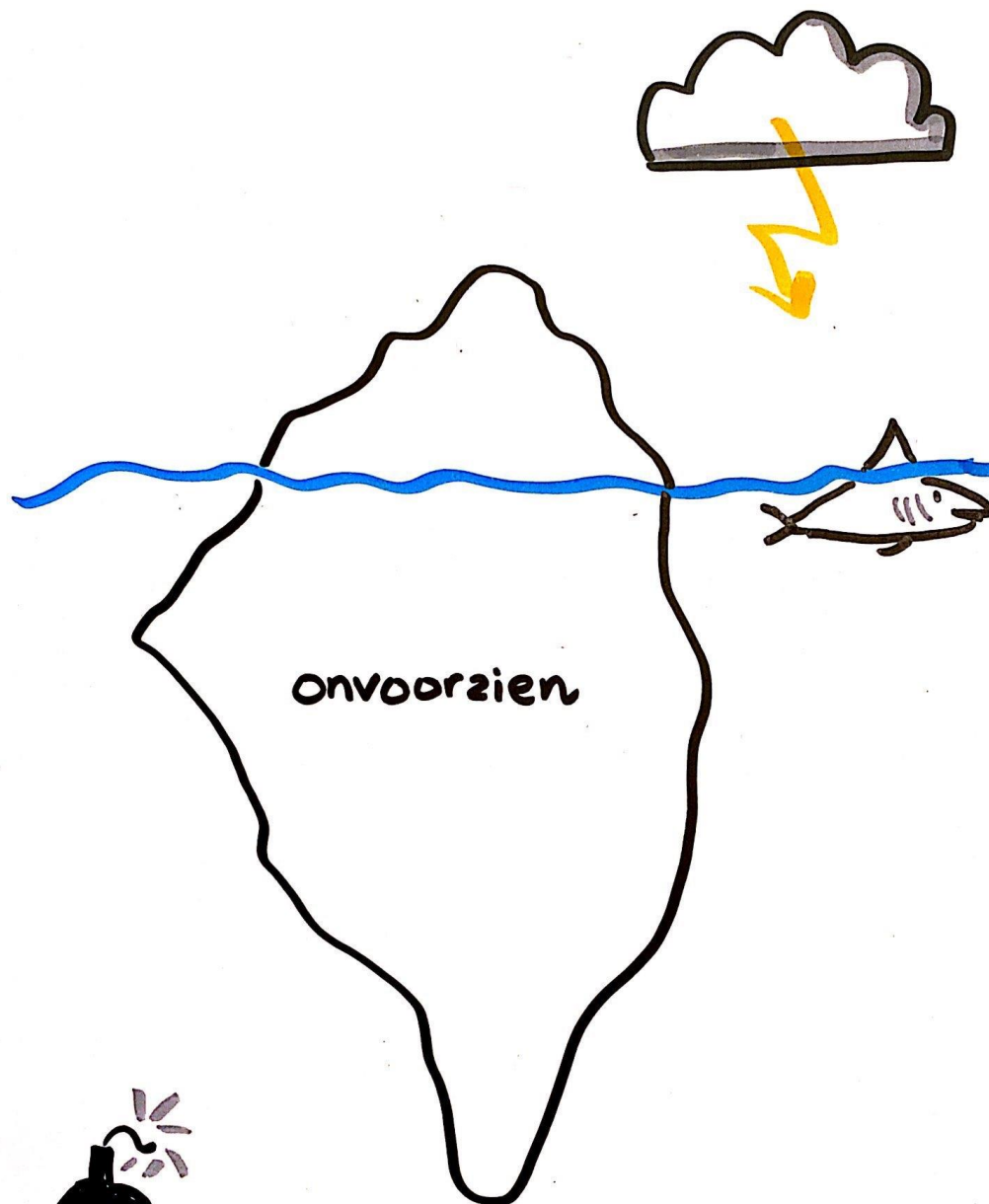
7684



Scanned with
CamScanner

The background of the slide features a light blue map with white lines delineating various land parcels. Several parcel numbers are visible in a small, light blue font: '7884' at the top, '7882' and '7883' in the middle-left, and '49-117E' on the right side. The overall design is clean and professional, typical of a presentation slide.

KOPEN WE EEN PERFECT PLAN?



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 → 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!



Scanned with
CamScanner

kadaster



5 september 2024

Agenda nr. 4

Enkele gestelde vragen

Enkele vragen

Uitgangspunten data-migratie:

- er gaat zo min mogelijk ballast uit het verleden mee naar het nieuwe systeem, we starten met een zo schoon mogelijk lei in het nieuwe systeem
- we moeten kunnen blijven voldoen aan compliance verplichtingen (bijv. fiscale vereisten, Archiefwet)
- interne rapportagevereisten blijven gewaarborgd
- data gaat schoon over

kadaster



5 september 2024

Agenda nr. 5

Rondvraag & sluiting



Rondvraag & sluiting

Bedankt voor uw aandacht !

Vragen?

