

Heerlen

Informatiebijeenkomst FIS

Agenda:

1. Welke partij zoeken we?
2. Het aanbestedingsproces
3. De (verdere) planning

Het gebruik van expertise



Probleemstelling: we moeten een serieuze berg beklimmen!

Poging 1:

- Vertel hem hoe hij de berg moet beklimmen en welke gereedschappen hij moet gebruiken
- Vertel hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen
- Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
- Vertel hem dat het best sneller kan
- Vertel hem dat het goedkoper kan
- Huur anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij moet bergbeklimmen

Het gebruik van expertise



Probleemstelling: we moeten een serieuze berg beklimmen!

Poging 2:

- We huren de beste bergbeklimmer in en laten ons naar de top leiden.

Expertise

Twee cruciale termen:

Een expert:

1. OVERTUIGT door dominante informatie EN door een grondige kennis van risico's (+maatregelen) en kansen
2. Geeft VERTROUWEN door een gezamenlijke concretisering van de opdracht

Expertise

Gemeente Heerlen zoekt een partij die overtuigt, die vertrouwen geeft door haar grondige kennis van de te leveren prestatie, de risico's en kansen en de door haar in te zetten functionarissen.

Niet alleen de oplossing is relevant, het gaat om het totaalpakket aan meerwaarde.

U dient *dominant* te zijn!



U dient *dominant* te zijn!



Informatiebijeenkomst FIS

Agenda:

1. Welke partij zoeken we?
2. Het aanbestedingsproces
3. De (verdere) planning

Het aanbestedingsproces



Fase 1: voorbereiding

Fase 2: beoordelingsfase

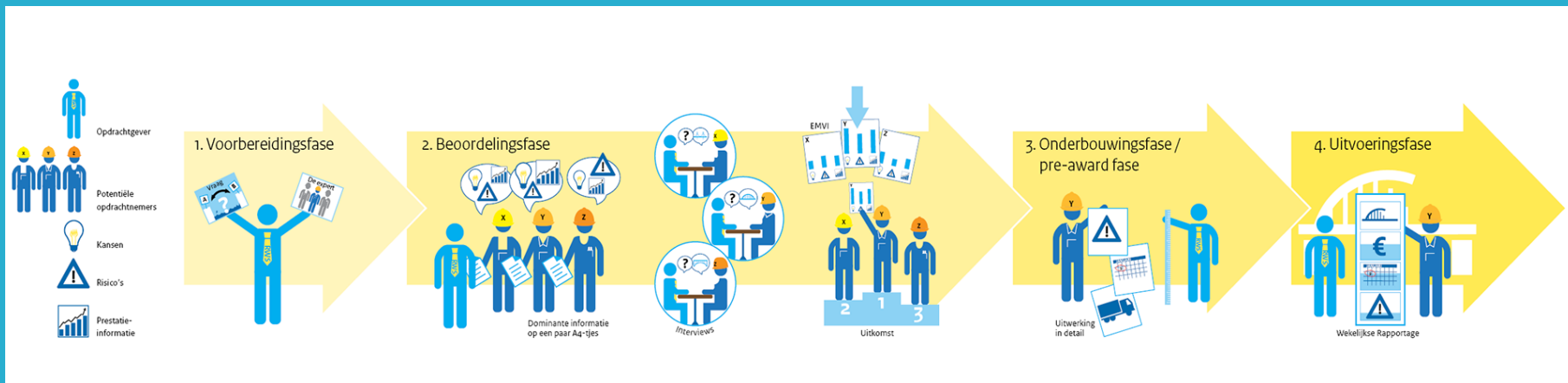
Fase 3: concretiseringsfase

Fase 4: uitvoeringsfase

Het aanbestedingsproces



Het aanbestedingsproces



Het aanbestedingsproces



Fase 2: beoordeling

Criteria voor gunning:
Prestatieonderbouwing
Risico dossier
Kansen dossier
Interview
Prijs

Fase 2: beoordeling

Twee componenten van belang	
Hoge prestatieclaim	Dominante Informatie (DI) ter onderbouwing van prestatieclaim
Scoringsmethodiek	
Hoge prestatieclaim met DI	-100%
Hoge prestatieclaim zonder DI	-50%
Geen prestatieclaim met/zonder DI	0

Fase 2: beoordeling

Prestatieonderbouwing:

- Korte beschrijving van de werkzaamheden en de wijze waarop u de gevraagde dienstverlening gaat uitvoeren
- Welke oplossingsrichting heeft u voor de geschetste problematiek?
- Op welke wijze gaat u de opdracht op hoofdlijnen uitvoeren?
- Wat gaat u doen om de opdracht doelstellingen te realiseren?

Fase 2: beoordeling

PO, de planning:

- Op 1 A3 de planning van uw werkzaamheden op hoofdlijnen
- Fasering, belangrijkste activiteiten en het kritieke pad
- Tijdspad: vanaf datum opdrachtverstrekking t/m datum acceptatie

Fase 2: beoordeling

Risicodossier:

- Beschrijving van de belangrijkste risico's
- Onderscheid maken naar risico's voor OG en ON
- Welke beheersmaatregelen gaat u treffen?
- Prioriteren van risico's (van hoog naar laag)

NB: de maatregelen voor het beheersen van de risico's zit in de prijs!

Fase 2: beoordeling

Risicodossier:

Casus: er moet een oud kantoorpand gesloopt worden. Er kan geluidsoverlast ontstaan. Hoe gaat men met dit risico om?

- Aanbieder 1

“We werken samen met de klant om de impact van het geluid bij de sloop te minimaliseren”

- Aanbieder 2

“We zijn van plan om de sloop tijdens de daluren en in het weekend uit te voeren. Dit heeft een kleine impact op onze kosten (< 1%), maar wij denken dat de verhoogde klanttevredenheid dit rechtvaardigt. Ook zorgen wij voor rubber sheets op de vloer zodat het geluid en de vibraties worden verminderd. Beide opties passen binnen het budget”

Fase 2: beoordeling

Grote risico's			
Risico 1	Verstoring van bibliotheekpersoneel		
Oplossing	We zullen een planning maken en bekendmaken met welke hoek we eerst beginnen		
Risico 2	Een 2950 lumen lamp is niet zo helder als een 3150 lumen lamp		
Oplossing	We zullen een 3150 lumen lamp gebruiken		
Risico 3	De huidige lampen zijn van gevaarlijk materiaal		
Oplossing	We kunnen ze lozen		
Risico 4		Grote risico's	
Oplossing			
Risico 5		Risico 1	Er zijn sprinklers geïnstalleerd in het hele gebouw, slechts 10 cm boven de lampen waar we aan zullen werken. Als we per ongeluk met een ladder tegen een sprinkler aanstoten bestaat het risico dat deze afgaat waarna de boeken kunnen worden beschadigd
Oplossing		Oplossing	We nemen contact op met de installateur van de sprinklerinstallatie. Wij vragen hem om plastic beschermers voor de sprinklers. We installeren deze beschermers telkens in de plekken waar we gaan werken
		Risico 2	Verstoring van studenten en personeel
		Oplossing	We geven met borden aan waar we bezig zijn. We vragen het personeel om die gebieden aan te geven waar het het meest druk is. Die gebieden doen we op tijden dat het minder druk is in de bibliotheek
		Risico 3	Risico van stroomuitval
		Oplossing	Er bestaat een kleine kans op volledige stroomuitval. We zorgen voor een noodaggregaat dat direct in werking treedt.

←
Risicodossier
leverancier 1

→
Risicodossier
leverancier 2

Fase 2: beoordeling

- In het kansendossier dienen de kansen geïdentificeerd te worden (toegevoegde waarde opties)
- Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de uitvoering van de opdracht. Op welke wijze wordt de OG er beter van? Welke extra bijdrage geeft de kans aan het realiseren van de opdrachtdoelstellingen?

NB: de kansen zijn “extra’s” bovenop de eigen aanbodscoope!

Fase 2: beoordeling

Samenvattend prestatie en risico's vs. kansen:

- Alles in het Risicodossier en de Prestatieonderbouwing moet onderdeel zijn van de kosten (uw ingediende inschrijfprijs)
- Alles in het Kansendossier vormt geen onderdeel van de kosten (komt bovenop uw aanbodscape en bovenop uw inschrijfprijs)
- U geeft per Kans een financiële onderbouwing aan: wat kost elke kans?

Fase 2: beoordeling

Tips:

- Geen marketingpraat (“ons bedrijf is al jarenlang marktleider”)
- Geen technische detailinformatie
- Identificeren waarom een risico een risico is
- Aangeven waarom een oplossing een goede oplossing is (SMART)
- Alleen grote risico's aangeven
- Geen generieke risico's / generieke oplossingen
- Denk aan de maximale omvang

Fase 2: beoordeling

Interviews:

- Kan de geïnterviewde het project van A to Z doorzien?
- Kan de geïnterviewde in de toekomst kijken?
- Weet de geïnterviewde waar OG naar op zoek is?
- Denkt de geïnterviewde in termen van “iedereen”?
- Wil de geïnterviewde het in dit project beter doen dan het vorige project?
- Staat de geïnterviewde open voor verbeteringen?
- Begrijpt de geïnterviewde anderen?
- Is de geïnterviewde in staat om andere mensen te accepteren voor wat ze zijn?
- Ziet de geïnterviewde het project als complex of simpel?
- Is de geïnterviewde snel, beknopt in zijn/haar beantwoording, opmerkzaam?

Fase 3: concretisering

Concretisering:

- Spoor A: Management- en overlegspoor
- Spoor B: Inhoudelijk concretiseringsspoor
- Spoor C: Administratief en juridisch spoor

Fase 3: concretisering

	Kleur	Betekenis
	Groen	Akkoord
	Oranje	Restpunt c.q. niet cruciale afkeur
	Rood	Een no-go, hetgeen leidt tot het stopzetten van de concretiseringsfase met de betreffende beoogd opdrachtnemer. Dit kan zich op ieder moment in de concretiseringsfase voordoen.

Gemeente Heerlen accepteert de oplossing indien maximaal 15% van de punten met ORANJE is beoordeeld en de overige punten met GROEN. Hierna zal worden overgegaan tot gunning.

Informatiebijeenkomst FIS

Agenda:

1. Welke partij zoeken we?
2. Het aanbestedingsproces
3. De (verdere) planning

Planning

- Nvl2 startdatum 1 sep. 2025
- Nvl2 einddatum 5 sep. 2025, 10:00
- Nvl2 publicatie 12 sep. 2025
- Inschrijfdatum 24 sep. 2025, 10:00
- Interviews 29 – 30 september 2025

Planning

- Bekendmaking ranking 8 okt. 2025
- Concretisering 13 okt. 2025 – 14 nov. 2025
- Gunning 19 nov. 2025
- Aanvang opdracht 1 jan. 2026

Heerlen