



Vernieuwen subsidieplatform SNN

Marktinformatiebijeenkomst – uitleg over de
aanbestedingsprocedure, inschrijvingsfase





VRAGEN

- Graag tussendoor stellen (m.b.v. het 'handje').
- De in uw ogen belangrijke vragen ook schriftelijk stellen!

Belangrijk:

Alleen de schriftelijke antwoorden verstrekt via Nota ('s) van Inlichtingen zijn rechtsgeldig.

Geluid tijdens de presentatie graag uitzetten.



AANBESTEDING

INDIVIDUELE INLICHTINGEN

- Woensdag **28 januari** t/m 30 januari a.s.
- Max. **60 minuten** per gegadigde
- Graag **uiterlijk 23 januari** aanmelden via de berichtenmodule van TenderNed.
- Gaat om context van de opdracht, vragen over eisenpakket, inhoud bijlagen, onduidelijkheden in Inschrijvingsleidraad.
- Niet: hoe OG denkt over samenwerking, welke fasering OG optimaal vindt etc.
- Wat wel mag: aftasten of een bepaalde denkrichting passend is gelet op de eisen etc.
NB) dat is geen waardeoordeel van onze kant!



PLAFONDBEDRAG

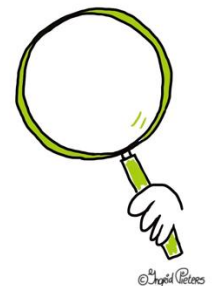
Plafondbedrag

- € 2.000.000 (berekend over de eerste vijf (5) jaar)
- Inschrijver mag niet boven plafondbedrag inschrijven op straffe van ongeldigheid.



S+O+M

- Opdrachtnemer neemt voortouw neemt in de samenwerking; o.a. bewaken van de gestelde kaders.
 - Duidelijke afspraken over ieders rol in de uitvoering met bijbehorende verantwoordelijkheden.
 - Delen van alle aanwezige kennis (ON stuurt hierin).
 - Opdrachtnemer verantwoordelijk voor het risicomanagement (eigen risico's en opdrachtgeversrisico's).
- Verwachting: Opdrachtnemer is proactief, kan snel en efficiënt inspelen op onvoorziene situaties = minimaliseren van de gevolgen.



Op zoek naar optimale samenwerking = partnerschap = transparant zijn



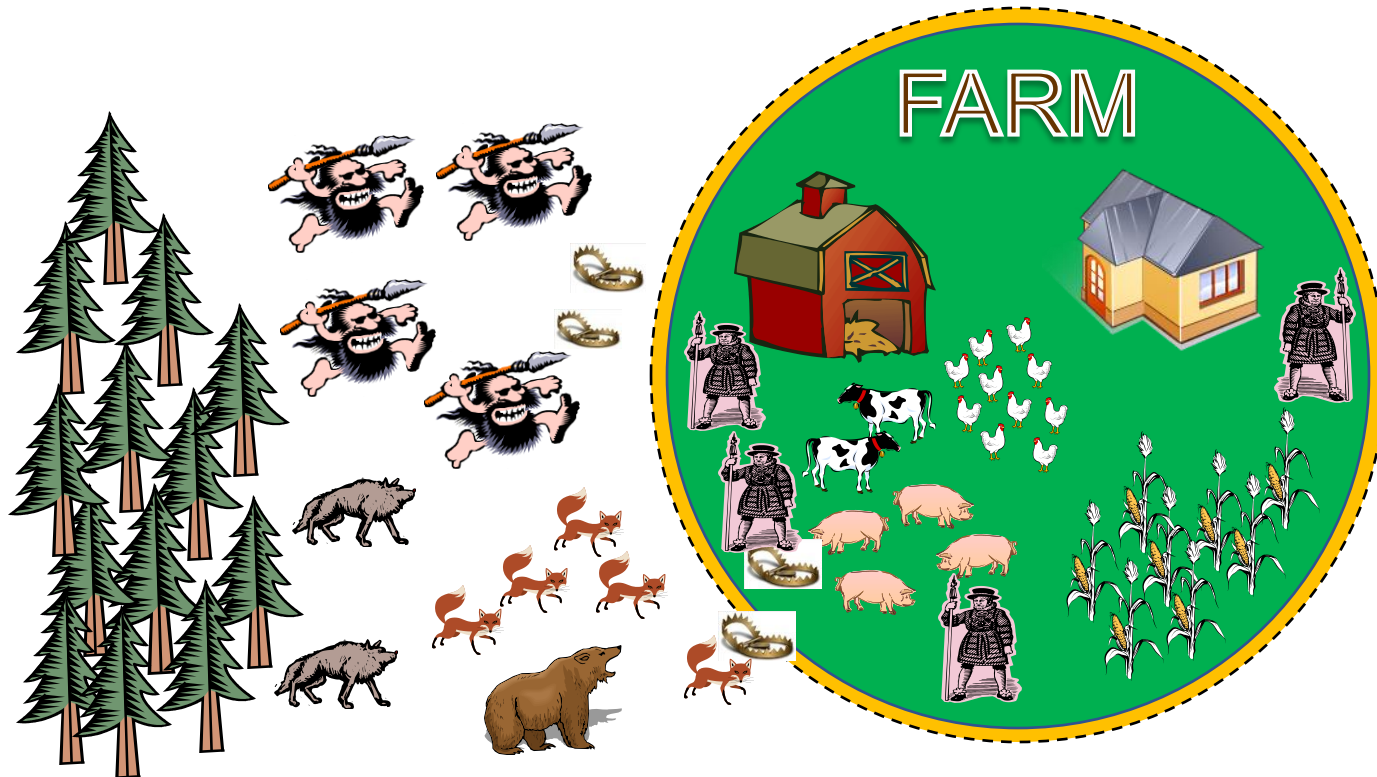
3 BELANGRIJKE PIJLERS

- Gebruik van **deskundigheid van de expert** in alle fasen van de opdracht.
- **Risicomanagement** gedurende het hele traject.
- Gebruik van **dominante informatie**, zowel in de inschrijvingsfase als tijdens uitvoeren van de Opdracht.



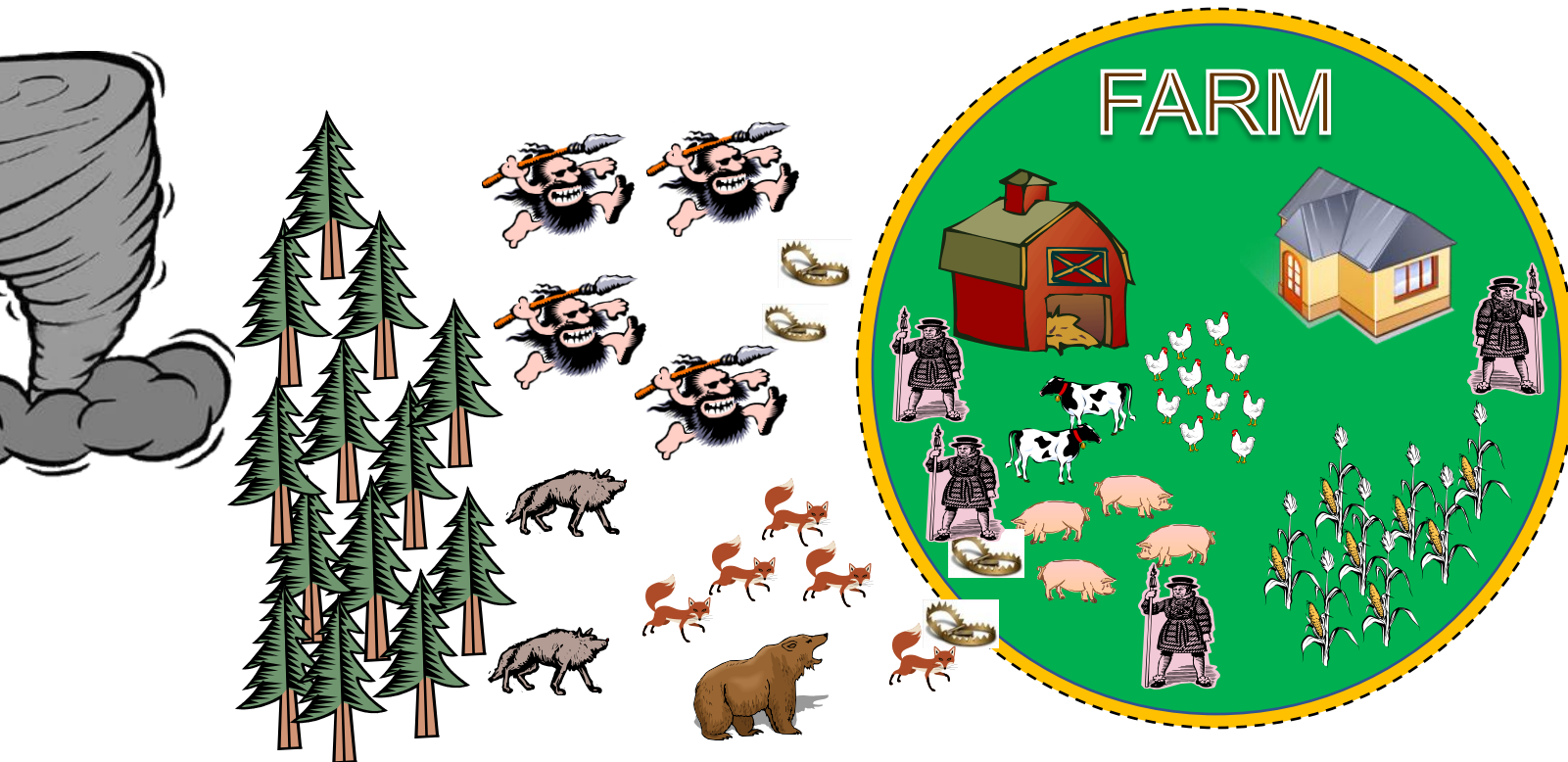
GEBRUIK DESKUNDIGHEID EXPERT RISICOMANAGEMENT

Het inhuren van een expert

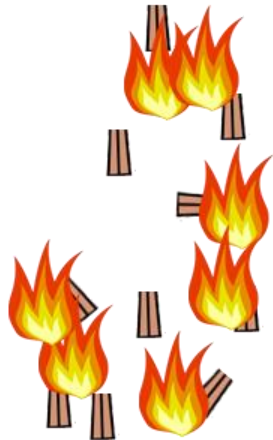


(c) 2012 PBSRG / Arizona State University

Het inhuren van een expert



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





GEBRUIK VAN DE EXPERTISE IN UITVOERING

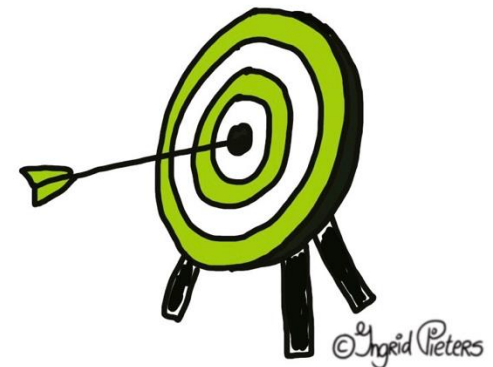
Scenario A

- 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.

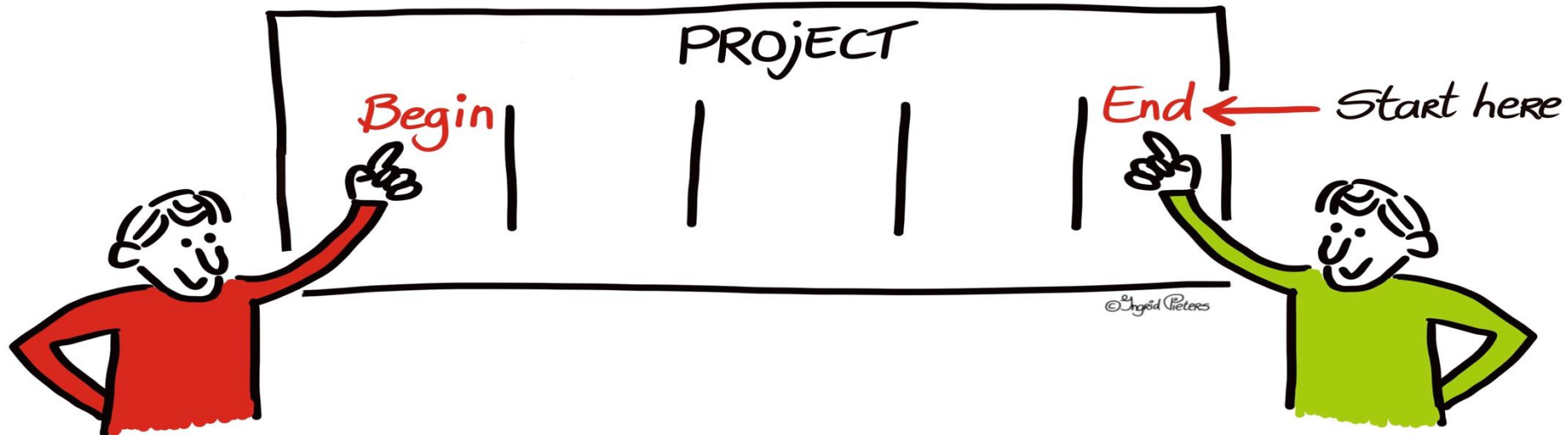
Scenario B

- Huur een bedrijfsleider in en laat je naar je doel toe leiden.
- **DUS**: laat met je inschrijving zien dat je het project overziet. We herkennen de expert doordat hij pro-actief is, vooruit kijkt en belangrijke projectspecifieke risico's onderkent en minimaliseert (risicobeheer is onderdeel van de Opdracht).





MINIMALISEREN RISICO'S



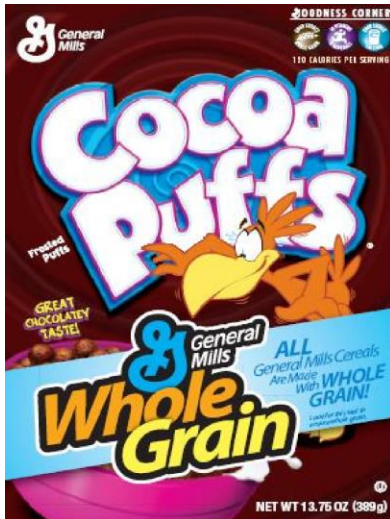
Minimaliseren vanaf het begin,
door risico's te monitoren
NB) RISICOBEBEER EN NIET
RISICO'S OVERNEMEN. OG BLIJFT
FINANCIEEL VERANTWOORDELIJK



GEBRUIK DOMINANTE INFORMATIE

DOMINANT BETEKENT

PINDAKAAS KOPEN



10 gram
€ 1,50



12 gram
€ 1,25



14 gram
€ 2,99

DOMINANT BETEKENT

PINDAKAAS KOPEN



10 gram
€ 1,50



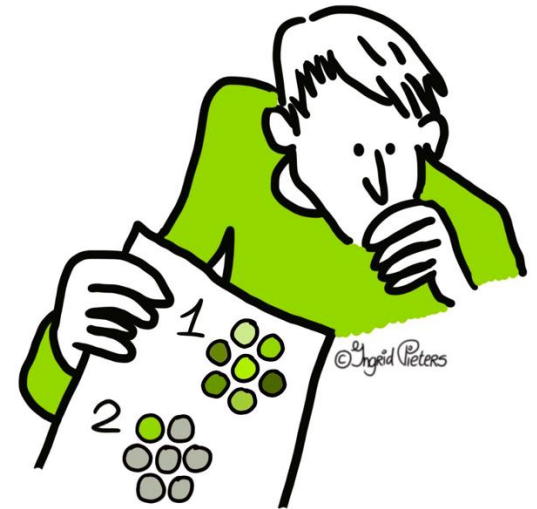
10 gram
€ 1,25



10 gram
€ 1,75

HET IS DUIDELIJK WAT ER STAAT, GEEN EIGEN INVULLING

- Onderscheidend
- Iedereen kan het begrijpen (ook een leek)
- Er hoeft geen beslissing te worden genomen
- Makkelijk om de aankoop te verantwoorden





AANBESTEDINGPROCEDURE

GUNNEN OP WAARDE



GUNNINGSCRITERIA

- Werken met kwaliteitswaarden afgeleid van het plafondbedrag € 2.000.000
- Maximale kwaliteitswaarde: 80% van plafondbedrag

Subgunningscriteria	%-age van plafondprijs	Maximaal te behalen waarde in fictieve Euro's
1. Best Practice	20%	€ 400.000
2. Plan van Aanpak	15%	€ 300.000
3. Risicodossier	10%	€ 200.000
4. Wensen	5%	€ 100.000
5. Demonstratie	30%	€ 600.000
Het maximale bedrag dat afgetrokken kan worden van de inschrijfprijs		€ 1.600.000



GUNNEN OP WAARDE

Gunningscriteria 1, 2 3 en 5:
Per kwaliteitscriterium leveren de scores de
volgende fictieve korting/bijtelling op:

Voor onderstaande gunningscriteria:

Criterium	10	8	6	4	2
	Aftrek		Neutraal	Bijtelling	
1. Best Practice	€ 400.000	€ 200.000	€ 0	€ 200.000	€ 400.000
2. Plan van Aanpak	€ 300.000	€ 150.000	€ 0	€ 150.000	€ 300.000
3. Risicodossier	€ 200.000	€ 100.000	€ 0	€ 100.000	€ 200.000
5. Demonstratie	€ 600.000	€ 300.000	€ 0	€ 300.000	€ 600.000



GUNNEN OP WAARDE

Voor gunningscriterium 4 geldt een staffel

Gunningscriterium 4: Wensen (Nice to have's)

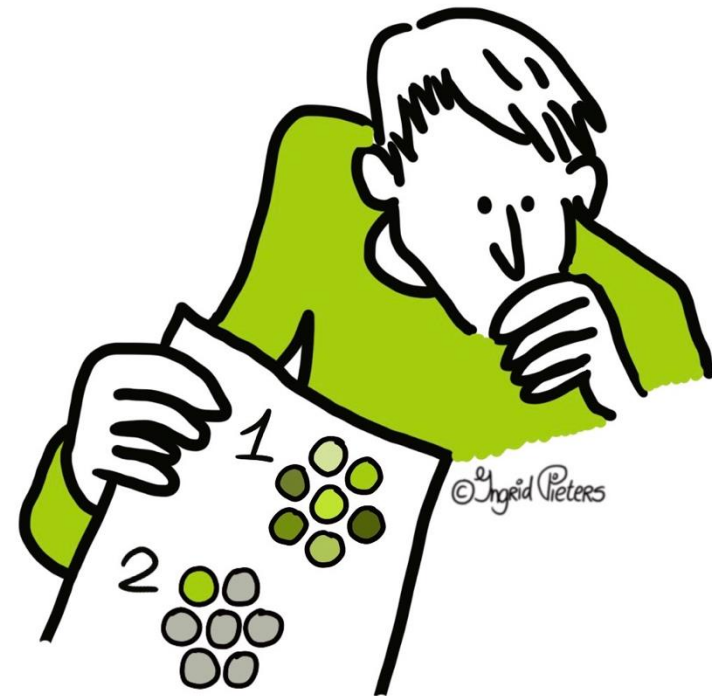
Aantal Nice to have eisen in Best Practice oplossing	Maximale kwaliteitswaarde (aftrek)
Geen Nice to have's	€ 0
1 tot 15	€ 25.000
15 tot 25	€ 50.000
25 tot 35	€ 75.000
35 of meer	€ 100.000



BEOORDELING

Paragraaf 6.4.5 e.v.: Beoordelingscriteria
kwaliteitscriterium 1 t/m 5:

GC 2	
Criterium	Plan van Aanpak
Doel	Opdrachtgever is op zoek naar een Opdrachtnemer die in staat is de lead te nemen in het project, zijn verantwoordelijkheid daarin te nemen en optimaal invulling te geven aan de samenwerking, gebaseerd op Samenwerking Op Maat en uitgaande van de 'win-win gedachte'.
Toelichting	Inschrijver dient een Plan van Aanpak in te dienen waarin de volgende elementen zijn opgenomen: a. Visie op aanpak implementatie <u>Toelichting:</u> SNN wenst zo min mogelijk overlast bij implementatie van het nieuwe subsidieplatform, rekening houdende met de verschillende onderdelen die in scope zitten en de impact daarvan op de organisatie. Dat betekent in ieder geval dat medewerkers in staat moeten blijven gedurende de implementatieperiode hun werkzaamheden zo goed mogelijk uit te oefenen. SNN moet zijn primaire (bedrijfsvoerings)taken kunnen blijven uitvoeren en ook de buitenwereld mag geen hinder ondervinden van de implementatie van het nieuwe subsidieplatform. LET OP: indien Inschrijver in gunningscriterium 1 heeft aangegeven dat sprak is van additionele functionaliteiten, dient hij dit mee te nemen in zijn visie op de implementatie. AANDACHSTPUNT: Datamigratie is een aandachtspunt. Hiervoor wordt verwezen naar paragraaf 2.3 onder b. Van Inschrijvers wordt gevraagd in hun visie op de aanpak van de implementatie ook het onderdeel datamigratie mee te nemen. b. De aanpak en het borgen van de samenwerking <u>Toelichting:</u> Inschrijver dient in dit onderdeel een procesvoorstel in te dienen voor de samenwerking die hij voor zich ziet tijdens de implementatiefase waarbij hij ingaat op: • De aanpak. • De inrichting en borging van de samenwerking. • Taken, rollen en verantwoordelijkheden voor Opdrachtgever en Opdrachtnemer binnen de samenwerking gebaseerd S+O+M inclusief ureninschatting. <u>Aandachtspunt:</u> Inschrijver moet hierbij aangeven waarom deze inzet van Opdrachtgever realistisch en noodzakelijk is en dat hij dit heeft beperkt tot een zo minimaal mogelijke inzet en realistische reactietermijnen. • Een beschrijving van het aangeboden team, voorzien van een onderbouwing waarom dit team het beste aansluit bij de opgave in deze fase en de daarin benodigde expertises inclusief een beschrijving van de borging van de continuïteit.

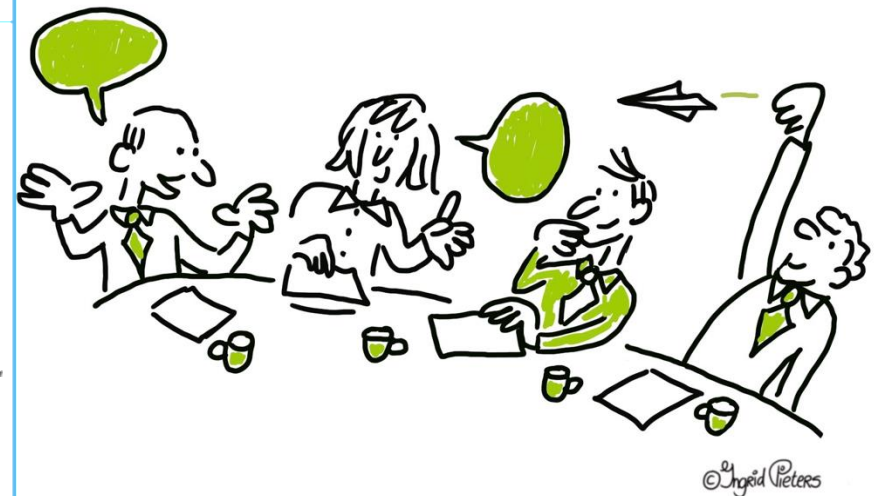




BEOORDELING

Paragraaf 6.4.5 e.v.: Beoordelingscriteria
kwaliteitscriterium 1 t/m 5: in onderdeel 'Maatstaf'
staan de beoordelingspunten!

Vereisten	- Beschrijving: Maximaal 3 pagina's A4-formaat enkelzijdig, lettertype Arial met puntgrootte 10 (conform MS WORD). - Het maximumaantal pagina's geldt voor de hoofdttekst inclusief tabellen, figuren en afbeeldingen, maar exclusief het voorblad en de inhoudsopgave. - De planning dient separaat te worden ingediend op maximaal 1 pagina A3 met een toelichting op die planning van maximaal 1 pagina A3, lettertype Arial met puntgrootte 10 (conform MS WORD).
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: a. De mate waarin de implementatie leidt tot zo weinig mogelijk overlast voor de medewerkers van SNN b. De mate waarin het voorstel tot samenwerking leidt tot een gecontroleerd, efficiënt en doelmatig proces passend binnen Samenwerking Op Maat. c. De mate waarin het opleidingsvoorstel leidt tot optimaal opgeleide gebruikers en beheerders. d. De mate waarin het risicomanagement bijdraagt aan een goede beheersing van het project in tijd, geld en kwaliteit. e. Mate waarin de planning op hoofdlijnen aansluit op de op de voorstellen die Inschrijver heeft gedaan in gunningscriterium 1 (indien van toepassing: inclusief additionele functionaliteiten) en laat zien dat Inschrijver het project overziet. De belangrijkste mijlpalen en het kritieke pad zijn hierin concreet opgenomen. f. De mate waarin de voorstellen volledig en concreet (SMART, Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden) inzicht geeft in de beschreven onderdelen. g. Onderbouwing van de onderdelen met dominante informatie waaruit blijkt waarom de maatregelen/voorstellen specifiek passend zijn voor de Opdracht voorzien van verifieerbare uitvoeringsinformatie waarom dat aantoonbaar zo is. h. Mate waarin de Inschrijver in staat is invulling te geven aan de voor het gunningscriterium relevante projectdoelstelling(en).
Het maximale bedrag dat afgetrokken kan worden van de inschrijfprijs	
€ 300.000	





GC 1 BEST PRACTICE - AANDACHTSPUNT

Maatstaf onder b:

Mate waarin de oplossing van leverancier tevens voldoet aan de Should have eisen.

Toelichting:

Indien de oplossing van leverancier aantoonbaar voldoet aan 25 of meer van de gestelde Should have eisen en dit goed onderbouwt met verifieerbare uitvoeringsinformatie, komt Inschrijver voor dit onderdeel in aanmerking voor de hoogste score (cijfer 10) omdat Inschrijver hiermee ruim in de buurt komt of volledig voldoet aan de voorkeur van SNN voor een oplossing gebaseerd op de Best Practice van leverancier. Hoe groter het aandeel additionele functionaliteiten, hoe lager de score op dit onderdeel.

Hiervoor wordt de volgende staffel gehanteerd:

Aantal Should have eisen in Best Practice oplossing	Uitgangspunt score
0 tot 15	Maximaal score 6
15 tot 25	Maximaal score 8
25 of meer	Maximaal score 10



GC 1 BEST PRACTICE - AANDACHTSPUNT

Maatstaf onder c:

Mate waarin de integratiefilosofie van Inschrijver er aantoonbaar toe leidt dat het totale pakket als integraal geheel functioneert en bijdraagt aan de te realiseren projectdoelstellingen, te onderbouwen met verifieerbare uitvoeringsinformatie.

LET OP:

Dit onderdeel kan ertoe leiden dat Inschrijver lager scoort dan de score die op basis van maatstaf b als uitgangspunt is genomen (indien zijn integratiefilosofie niet overtuigend is ten aanzien van het als integraal als geheel functioneren van het totale pakket van Inschrijver).

De staffel geeft dus een 'uitgangswaarde' voor de score. Echter: de andere beoordelingspunten kunnen leiden tot een lagere score (niet hoger).

TOEKENNEN SCORES

Zie paragraaf 6.4.4 Inschrijvingsleidraad: hoe scoren we dat

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 in de Aanbestedingsleidraad en biedt daarop een significante meerwaarde (bijv. door inbreng van creatieve elementen). - Inschrijver toont met zijn beantwoording met dominante informatie zeer goed aan dat hetgeen hij aanbiedt realistisch en haalbaar is voorzien van verifieerbare uitvoeringsinformatie waarom dat aantoonbaar zo 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 in de Aanbestedingsleidraad en biedt daarop meerwaarde. - Inschrijver toont met zijn beantwoording met dominante informatie goed aan dat hetgeen hij aanbiedt realistisch en haalbaar is voorzien van verifieerbare uitvoeringsinformatie waarom dat aantoonbaar zo is.	50% aftrek



LET OP: In paragraaf 6.4.10 staat een toelichting op:

- SMART
- Dominante informatie
- Verifieerbare uitvoeringsinformatie



Ranking op basis van Fictieve Inschrijfprijs

- Inschrijfprijs is de basis
- Totale kwalitatieve waarde wordt daarvan afgetrokken (of bijgeteld)
- Laagste fictieve Inschrijfprijs is winnende Inschrijver

Rekenblad BPKV, BPKV-criteria	Maximale kwaliteits- waarde (€)	Behaalde score	Behaalde kwaliteitswaarde (€)
Kwaliteitswaarde			
1. Best Practice	€ 400.000	8	- € 200.000
2. Plan van Aanpak	€ 300.000	8	- € 150.000
3. Risicodossier	€ 200.000	6	€ 0
4. Wensen	€ 100.000	6	€ 0
5. Demonstratie	€ 600.000	4	+ 300.000
Totaal behaalde kwaliteitswaarde			- € 50.000
Inschrijfprijs			€ 1.800.000
Evaluatieprijs / Fictieve Inschrijfprijs (Inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)			€ 1.750.000



AANDACHTSPUNTEN

- Onderbouw met dominante informatie = verifieerbare uitvoeringsinformatie .
- Formuleer SMART (=projectspecifiek)
- Laat zien dat je de vraag goed doorgrondt (= doordacht en sluit aan bij behoeften en uitgangspunten)





UITGELICHT:

VERIFIEERBARE UITVOERINGSINFORMATIE



WAT IS VERIFIEERBARE UITVOERINGSINFORMATIE ?

- Met verifieerbare uitvoeringsinformatie (ook wel metrics genoemd) onderbouwt Inschrijver WAAROM hij in staat is de de aangeboden 'prestaties' te realiseren, waarom zijn beheersmaatregel effectief is, waarom hetgeen hij aanbiedt realistisch is etc.
- Stelling: een expert biedt niet iets aan waarvan hij niet zeker weet dat hij het waar kan maken → die onderbouwing is gebaseerd op **feiten** = metrics → wel kunnen documenteren!
- Inschrijver kan niet overal super SMART geformuleerde metrics op hebben; maar wat hij aanbiedt, is altijd ergens op gebaseerd → vermeld dat dan.



DENK AAN:

Onderbouwing met

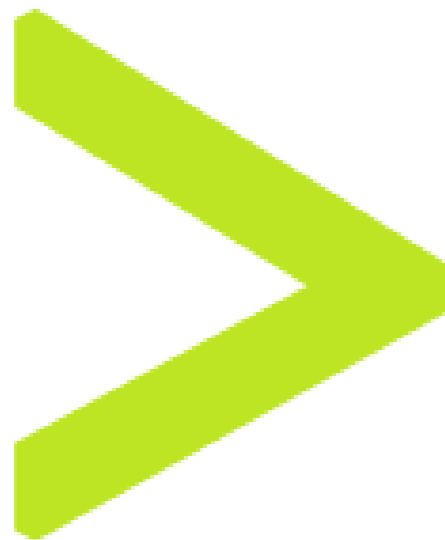
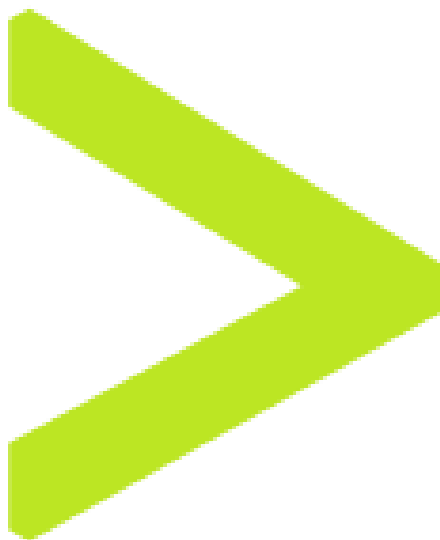
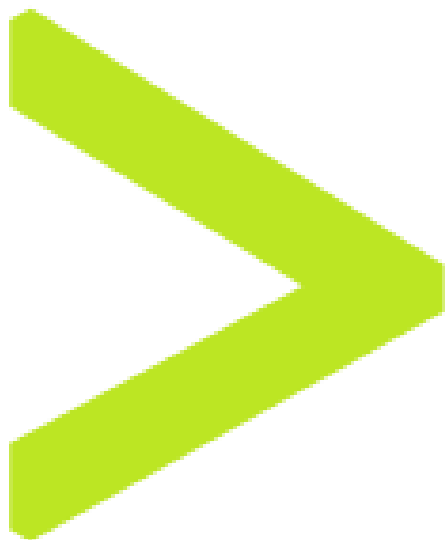
- Meetbare prestatiecijfers en –metingen
- Onderzoek
- Benchmark
- Marktgemiddelde of - standaard

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



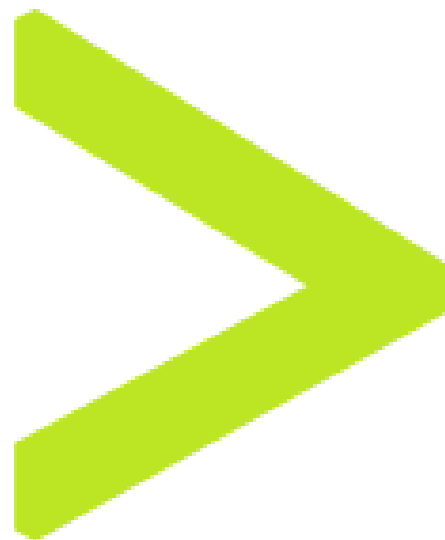
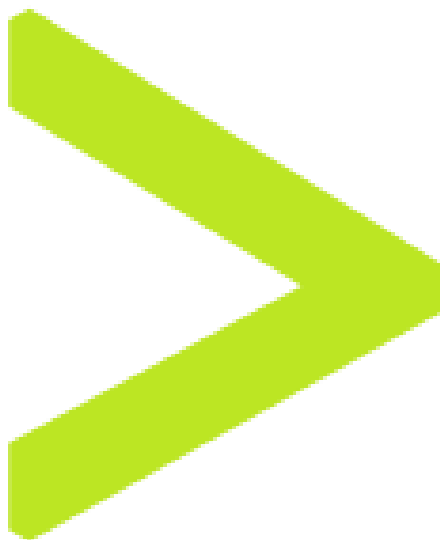
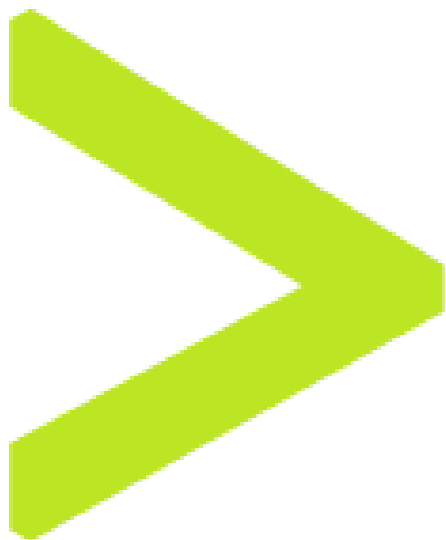
Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of

Laatste 2 projecten afgelopen 12 maanden zijn 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	



WE ZOEKEN EEN BERGGIDS

- **Grootste risico:**
Conditie deelnemers; risico blessures.
 - **Beheersmaatregel:**
Trainingsschema voor deelnemers, thuis trainen, test op locatie. Niet geslaagd, betekent niet mee.
 - **Verifieerbare uitvoeringsinformatie:**
Sinds ik dit doe
 - 45% minder blessures
 - slagingspercentage van 51% naar 59% (gemiddelde van deze berg = 49%).
- Zwaarte test: 98% van deelnemers slaagt voor test.





IN PERSPECTIEF ZETTEN

Waarom: we beoordelen wat er staat en doen geen aannames.

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 IS GEEN TRUCJE ...

METRICS WORDT SOMS TE PAS EN TE ONPAS OPGEVOERD ..

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

Verifieerbare uitvoeringsinformatie:

Opdrachtgeverstevredenheid van gemiddeld een 8,5

Let op: de verifieerbare uitvoeringsinformatie moet gerelateerd zijn aan 'de prestatie'.



VERIFIEERBARE UITVOERINGSINFORMATIE

WAAROM KAN INSCHRIJVER ZIJN BELOFTE WAARMAKEN

- Dit is dominante informatie (duidelijk wat er staat), gerelateerd aan prestatie!
- Dit komt overal terug: bij de kwalitatieve documenten, Verificatie- (en Concretiseringsfase) en uitvoering.
- Inschrijver maakt duidelijk waarom hij in staat is hetgeen hij belooft waar te maken, waarom zijn beheersmaatregel effectief is, waarom hetgeen hij aanbiedt reëel is etc.
- 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 mag ook refereren aan een minder goede ervaring en zijn leerpunt voor het onderhavige project benadrukken.

NB: Gaat om concrete en gedocumenteerde informatie die bewijst dat Inschrijver in de uitvoering van het project in staat is zijn belofte waar te maken → **METRICS**

BEOORDELINGSPROCES



- Leden van de beoordelingscommissie MOETEN de documenten 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.
- Aansluitend: vaststellen rangorde van Inschrijvers op basis van gescoorde kwaliteitswaarden en ingediende prijzen.





VERIFICATIEFASE

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 leggen als:
- overduidelijk is dat:
 - de prijs onjuist is
 - de inschrijving is gebaseerd op onjuiste aannames
 - de onderbouwing is gebaseerd op onjuistheden



CONCRETISERINGSFASE

- Na positief doorlopen verificatiefase wordt de beoogd opdrachtnemer bekend gemaakt, dit betekent tevens de start van de eerste bezwaartermijn
- Vervolgens start de concretiseringsfase
- Doel concretiseringsfase is een vliegende start voor de uitvoeringsfase
- De concretiseringsfase is onderdeel van de aanbestedingsfase → betreft feitelijk zaken die normaal bij start uitvoering plaatsvinden.
- LET OP: Concretiseringsfase is onderdeel Inschrijfprijs.
- Na positief afronden concretiseringsfase wordt het voornemen tot gunnen bekend gemaakt aan alle Inschrijvers → start 2e bezwaartermijn.



GROOTSTE RISICO IN DE UITVOERING

TERUGVALLEN IN OUD GEDRAG



GEEN AANBESTEDINGSTRUCJE

- We zijn echt op zoek naar een optimale samenwerking in die we starten in de concretiseringsfase en die we willen doorzetten naar de uitvoeringsfase.
- Dat betekent wat voor houding en gedrag van zowel ON als OG.
- Scherp blijven op houding en gedrag gedurende de uitvoering = elkaar daarin helpen.





OPTIMALE BALANS SAMENWERKING

Steeds op zoek naar 'win-win' voor alle partijen, ook als het een keer tegen zit

Groeiproces en blijvend aandachtspunt





Scanned with
CamScanner