

Sanering van Wijk en Boerma terrein

RUD Drenthe

Vragen

- “ Graag tussendoor stellen
- “ De in uw ogen belangrijke vragen ook schriftelijk stellen!

Belangrijk:

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

Best Value Procurement

Í Vind de aanbieder die boven het maaiveld uitsteektÎ



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 bezochten 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 zwaar nieuw, als wel een belangrijk onderwerp van discussie omdat hierover nog steeds een hardnekkig 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 nadenken 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 basiscope. 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 opdrachtnemer overneemt. Best value is niet het over de schutting gooien van risico's naar de opdrachtnemer.

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 scherpheid 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.

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

Creëer twee passeermomenten

Passeermomenten zijn momenten waarop zaken simpel en transparant worden uiteengezet en waar de best value-adviseur (deze kan extern zijn, maar evengoed intern; zie bijvoorbeeld het succesvolle

Auteur



Jeroen van de Rijt
functie: consultant
Organisatie: Soort en
Ook: coacher van
het Nederlandse
boek over BVP –
Presentation
met Best Value naar
succesvolle projecten – en lid van de
Nederlandse Best
Value Certification
Board

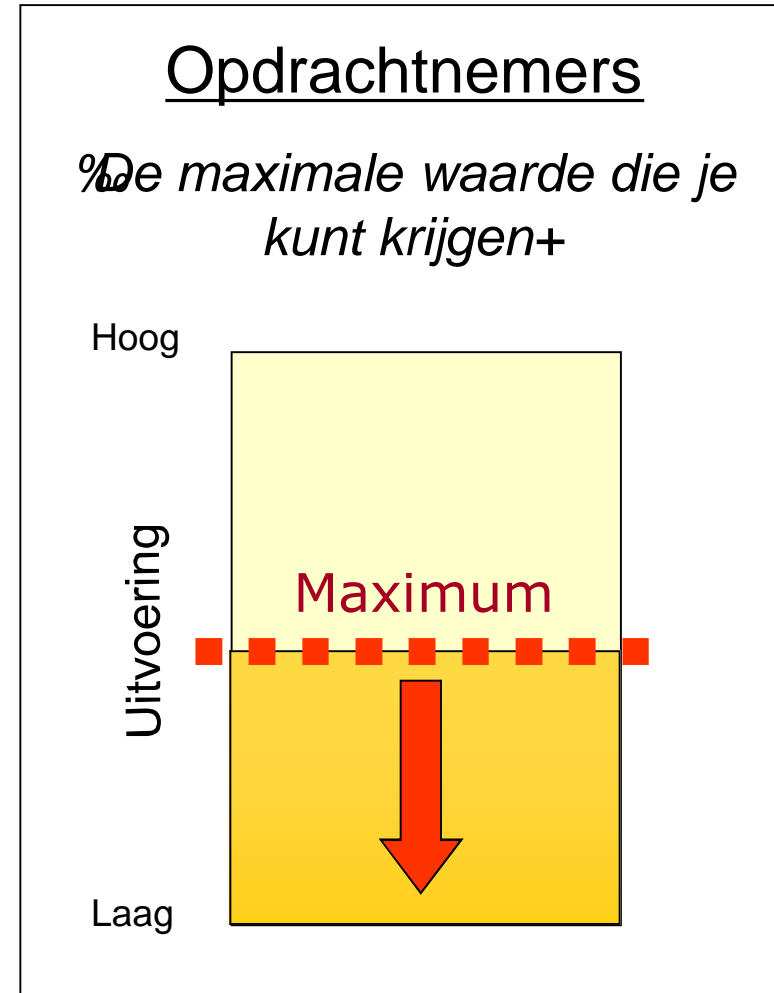
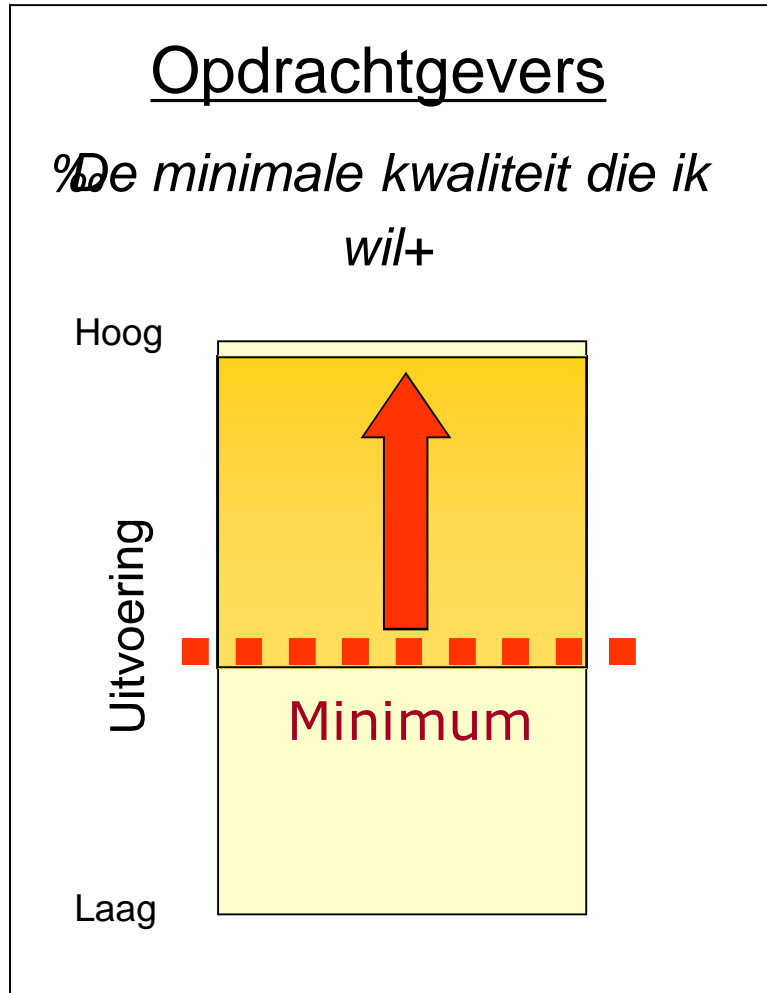
Waarom BVP?

- ” %Klassieke aanbestedingen+
 - in uitvoeringsfase: overschrijding van planning en budget eerder regel dan uitzondering.
 - Prijserosie: prijsniveau zo laag dat %normale+uitvoering niet mogelijk is

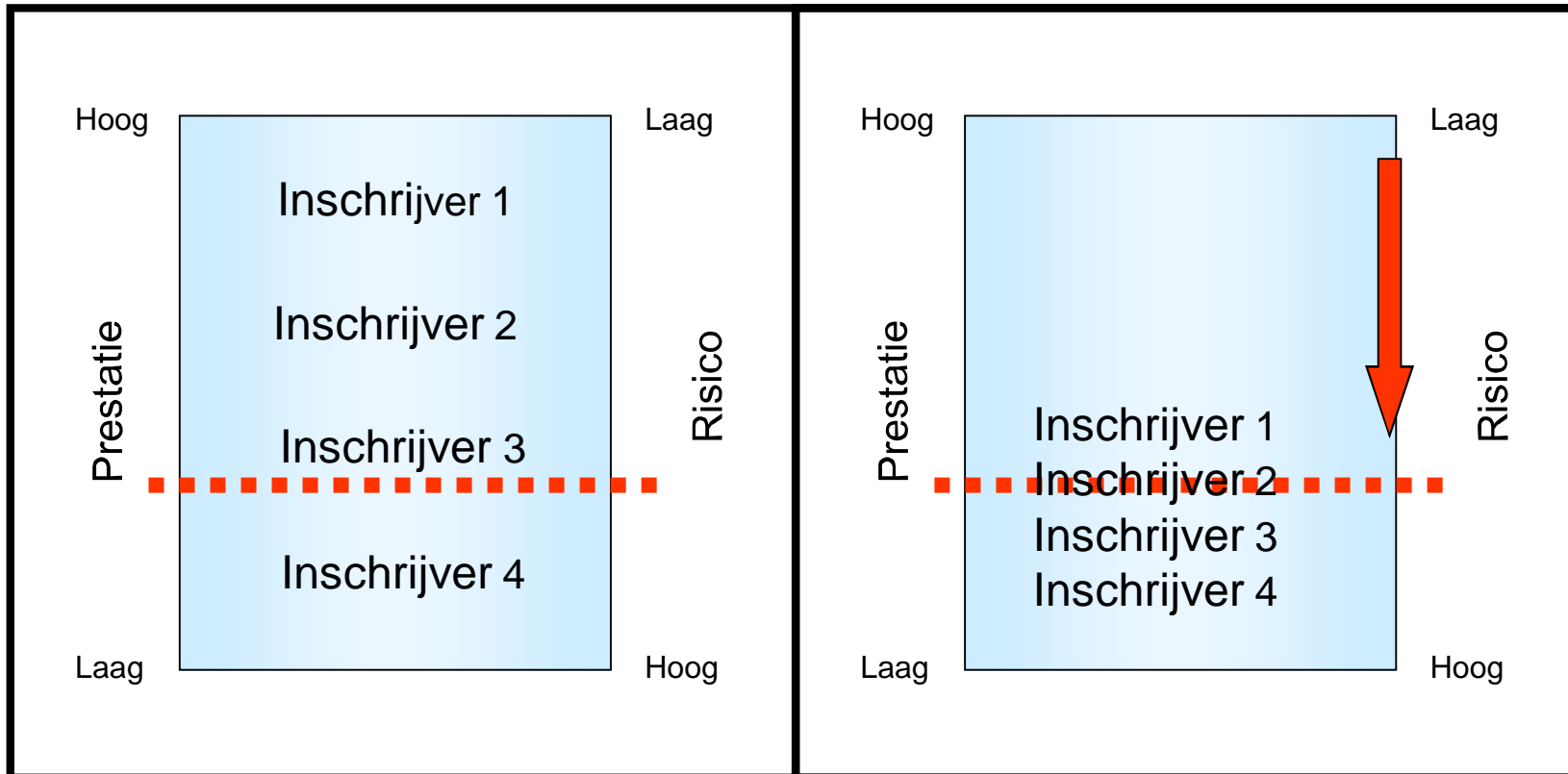
Oorzaak

- ” Onjuiste wijze van aanbesteden
 - Namelijk: precies voorschrijven hoe het moet → kennis en innovatieve vermogen van de markt onvoldoende of zelfs niet benut
 - Prijs weegt veel te zwaar mee bij gunning

Laagste prijs



Standards



Besluitvorming: wat is de minimumnorm en voldoen alle inschrijvers aan die norm?

Gevolg

Discussie of zelfs conflicten in de uitvoeringsfase



Het kan anders

- “ 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!

Transitie

” Managen

” Sturen

” Controleren

” Observeren

” Luisteren

” Align (in lijn brengen)



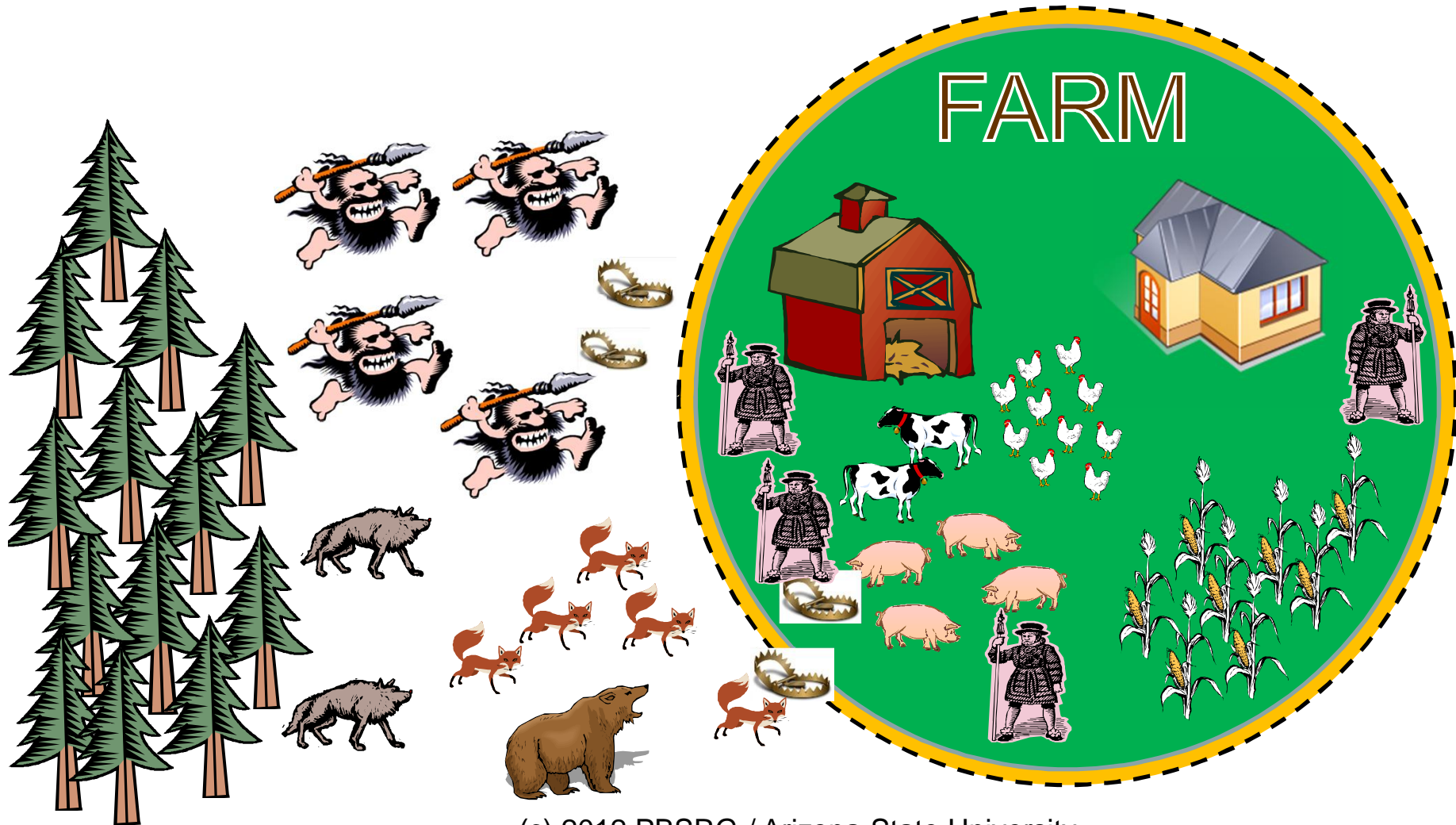
BVP kent 3 pijlers

- “ Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risicomanagement.
- “ Gebruiken van onderscheidende (dominante) informatie.
- “ 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

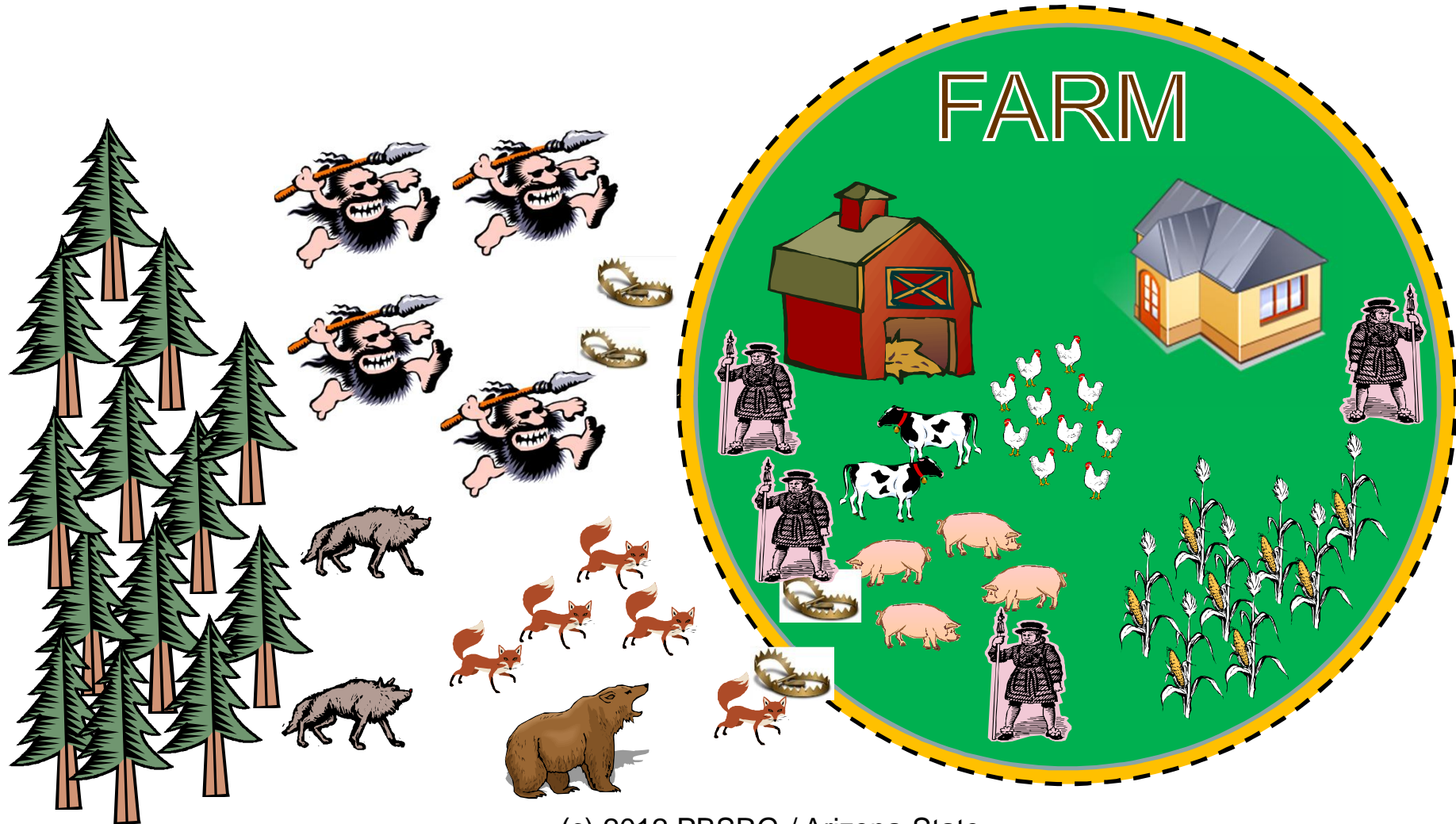
**Gebruik van deskundigheid van de expert
in de uitvoering en het risico-
management.**

Hiring an Expert Vendor



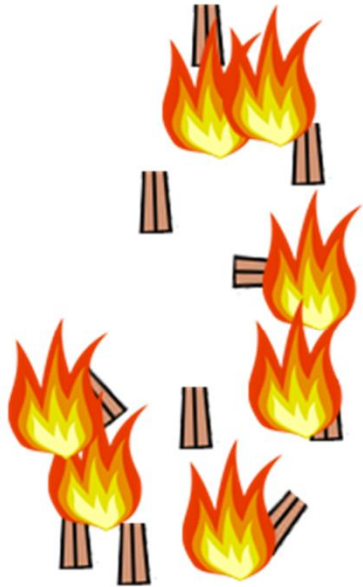
(c) 2012 PBSRG / Arizona State University

Hiring an Expert Vendor



(c) 2012 PBSRG / Arizona State University

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



Gebruik de expertise!

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 zeer ervaren bedrijfsleider in en laat je naar je doel toeleiden.



Kortom

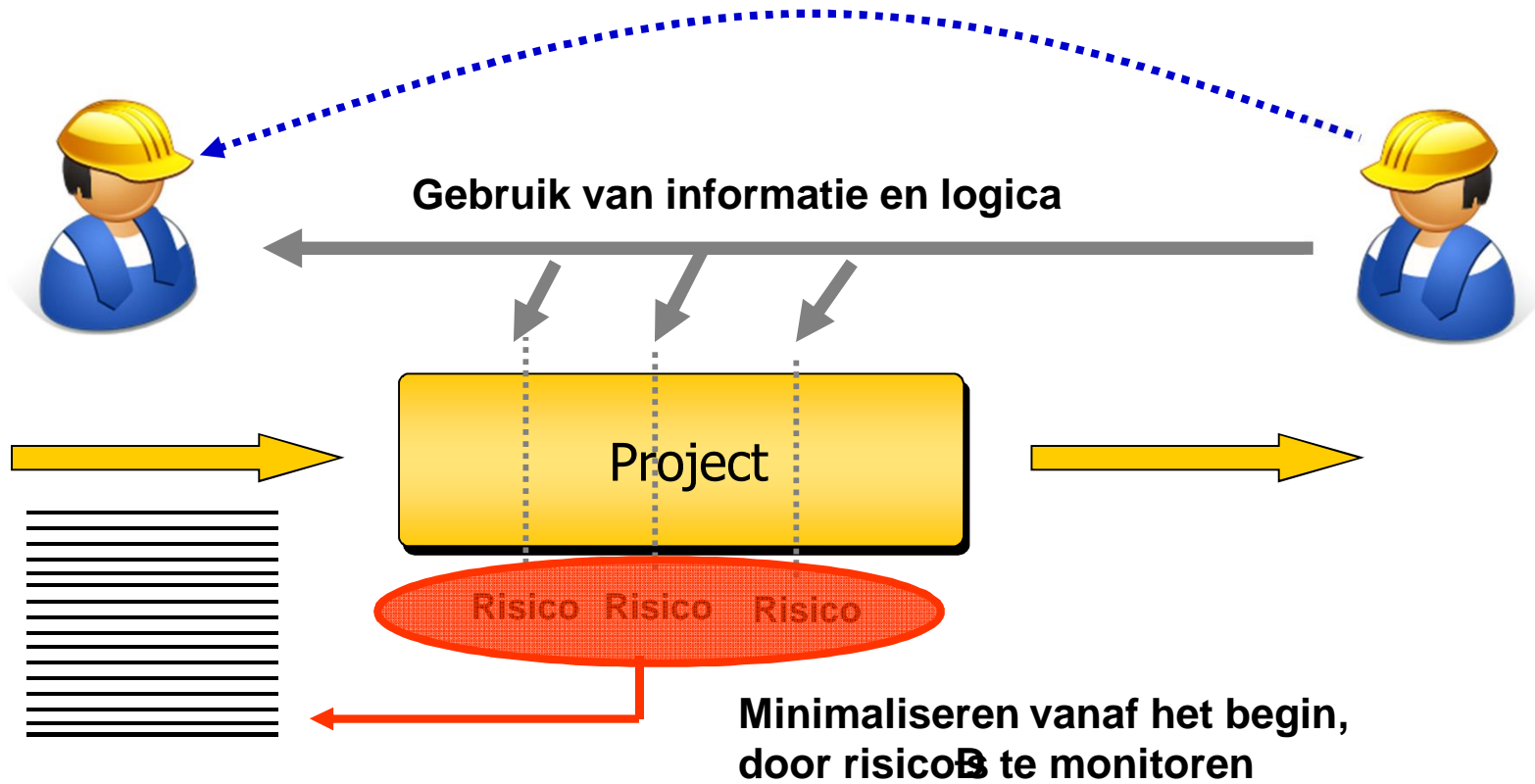


- “ Opdrachtgever realiseert zich dat hij niet alles weet en niet op de hoogte is van de beste manier, de details en de risico's → daar heb je immers de expert voor
- “ Vraagt hen die zeggen expert te zijn hoe zij het zien
- “ Vraagt hen om het project van het begin tot het eind te plannen en de gevolgen van risico's (met name de risico's die buiten hun invloedssfeer liggen) te beheersen / beperken

NB: Het gaat om het voorkomen of beheersen van de gevolgen van de risico's: niet om het verplaatsen ervan!

OG blijft financieel verantwoordelijk voor risico's

Minimaliseren van risico's vanaf het begin!

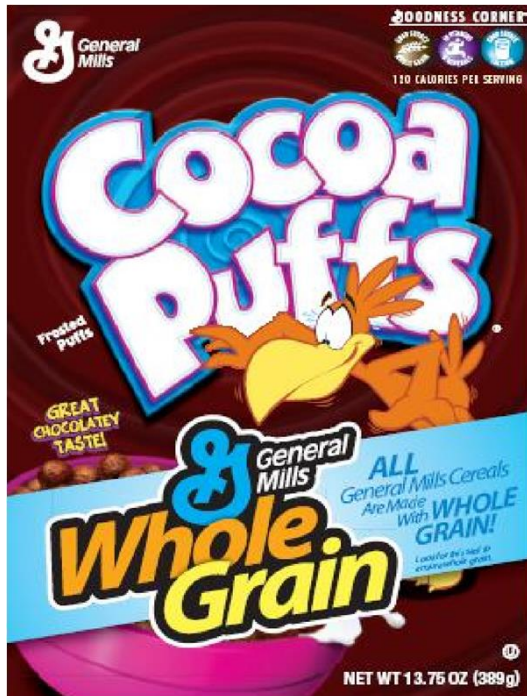


Pijler 2

**Gebruiken van onderscheidende
(dominante) informatie**

Pindakaas kopen, welke?

A



10 gram
” 1,50

B



12 gram
” 1,25

C



14 gram
” 2,99

Í Dominantî betekent

- “ Onderscheidend
- “ Iedereen kan het begrijpen
- “ Er hoeft geen beslissing te worden genomen
- “ Makkelijk om de aankoop te verantwoorden



Welke koop je nu?

A



10 gram
” 1,50

B



10 gram
” 1,25

C



10 gram
” 1,75

Í Niet dominantÎ betekent

- “ Niet onderscheidend
- “ Niet iedereen kan het begrijpen
- “ Er moet een beslissing worden genomen
- “ Beslissers moet zakendeskundig zijn
- “ Moeilijk om de beslissing te verantwoorden

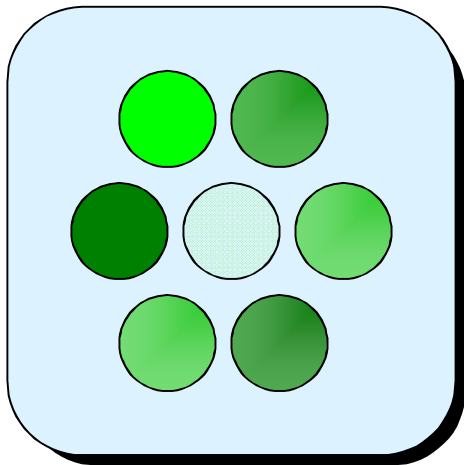
Niet iedereen zal het met de beslissing eens zijn



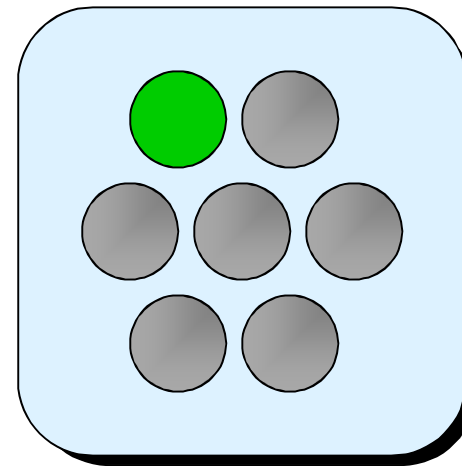
Vraag

In welk scenario is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene aanbieder te onderscheiden?

Scenario 1



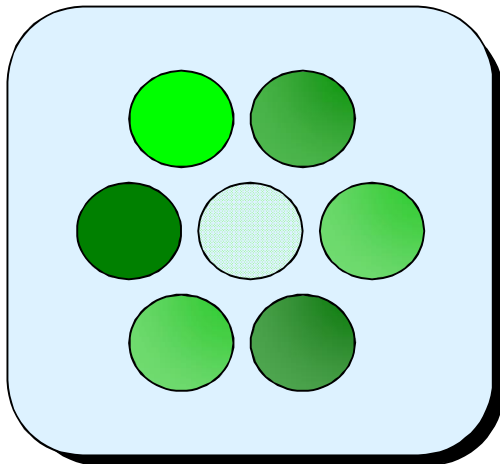
Scenario 2



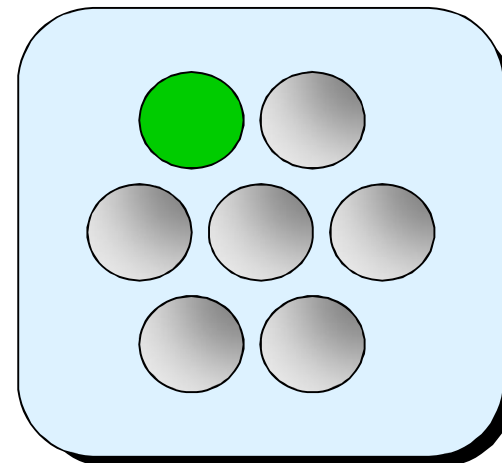
Dominante informatie

- ” Minimaliseert de tijd voor besluitvorming / beslissingstijd
- ” Zorgt ervoor dat zelfs 50% de blinde+het kan zien
- ” Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

Scenario 1



Scenario 2



Onderscheidend



- “ We vragen onderscheidende informatie (%dominant information+) → dat betekent niet dat u vragen iets nieuws te verzinnen voor wat u gaat doen
- “ De %non-expert+snapt ook wat er staat
- “ Onderscheidend betekent: projectspecifiek (SMART): volsta dus niet met algemeenheden in de Inschrijving.

Pijler 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

Wat zijn we gewend



- “ De expert precies voorschrijven hoe de opdracht moet worden uitgevoerd.
- “ M.a.w.: we stellen veel (minimum)eisen en schrijven %standaards+voor.













Niet alleen de Bouw!!



Recent voorbeeld



Micro-management



Waarom BVP?



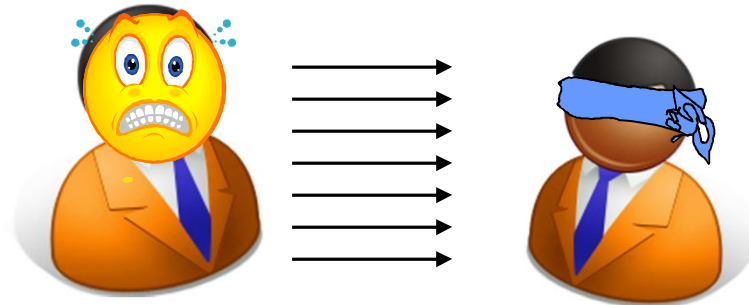
• Zodra manage, direct en control belangrijker worden ò

ò 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.**

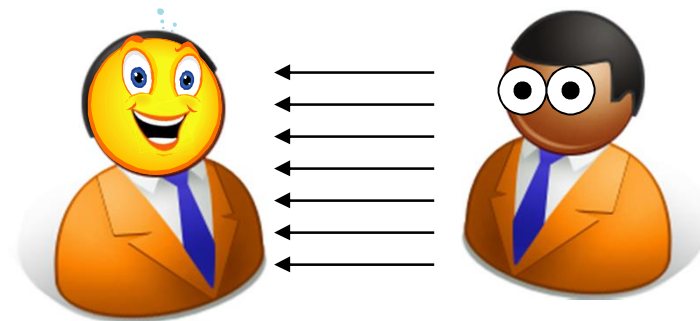
Dean
Kashiwagi

Verskil

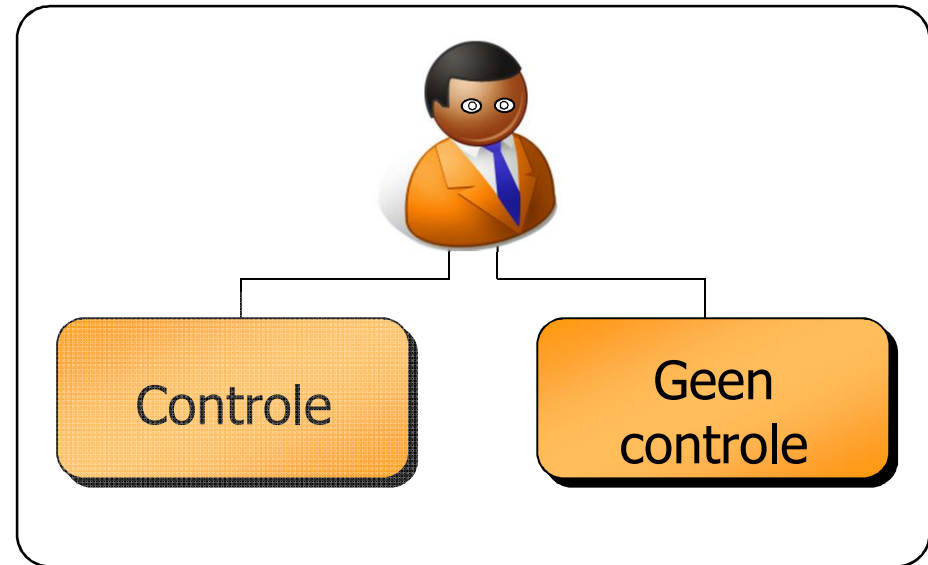
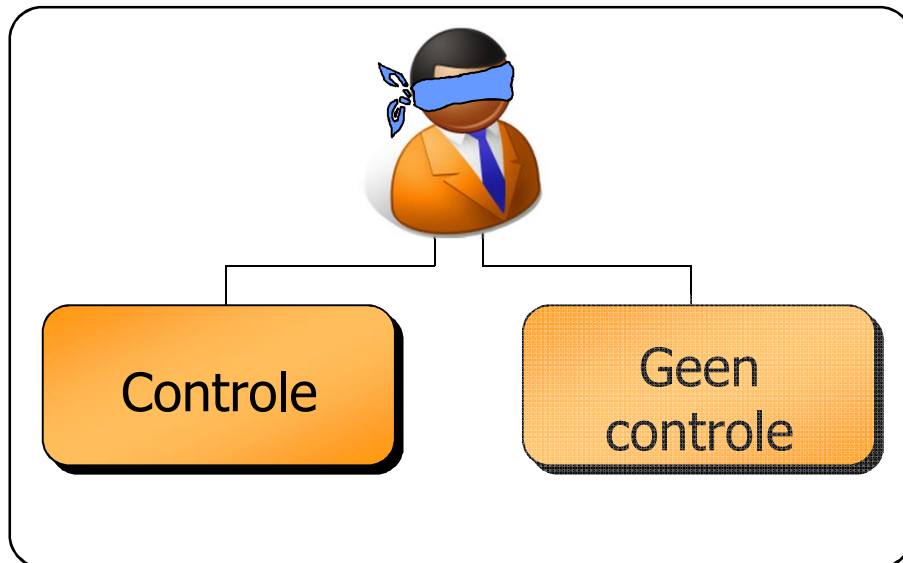
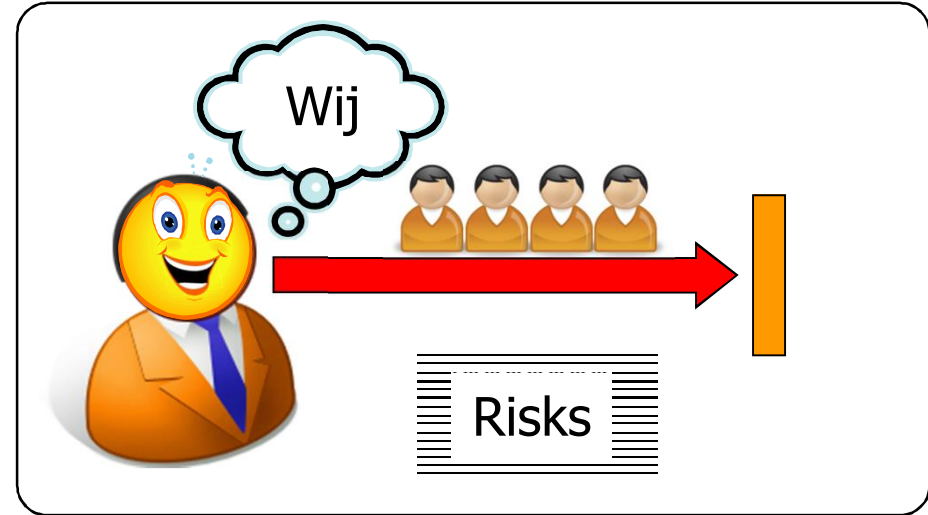
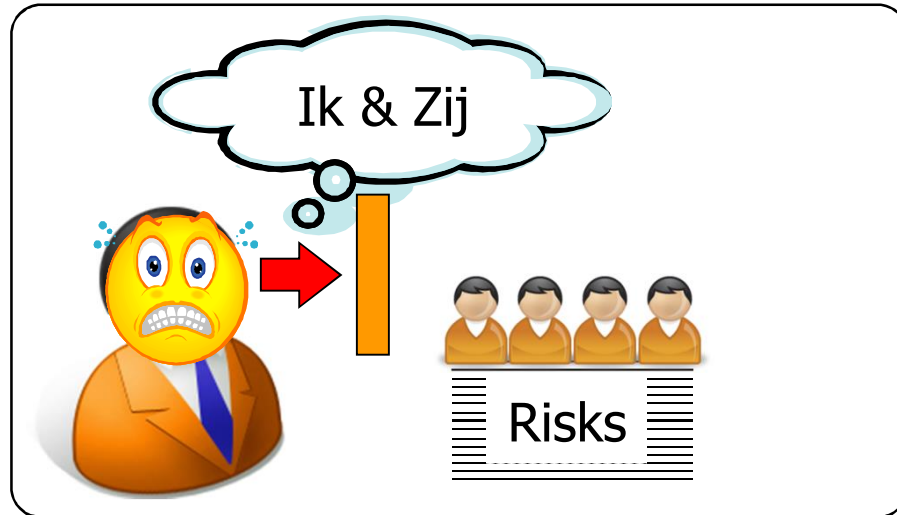
- “ Prijs gebaseerd / traditioneel
 - . Verkeerde persoon praat
 - . Besluitvorming door beide partijen
 - . Perfect voorspellen van toekomst
 - . Experts wordt gevraagd niet na te denken
 - . OG vertelt ON wat hij moet doen en hoe hij het moet doen.



- “ BVP
 - . OG zegt wat hij wil
 - . ON vertelt OG wat hij kan krijgen



Win/Lose to Win/Win



BVP



- “ Een aanbieder vinden die boven het maaiveld uitsteekt en die weet waar hij het over heeft → identificeren van de beste aanbieder

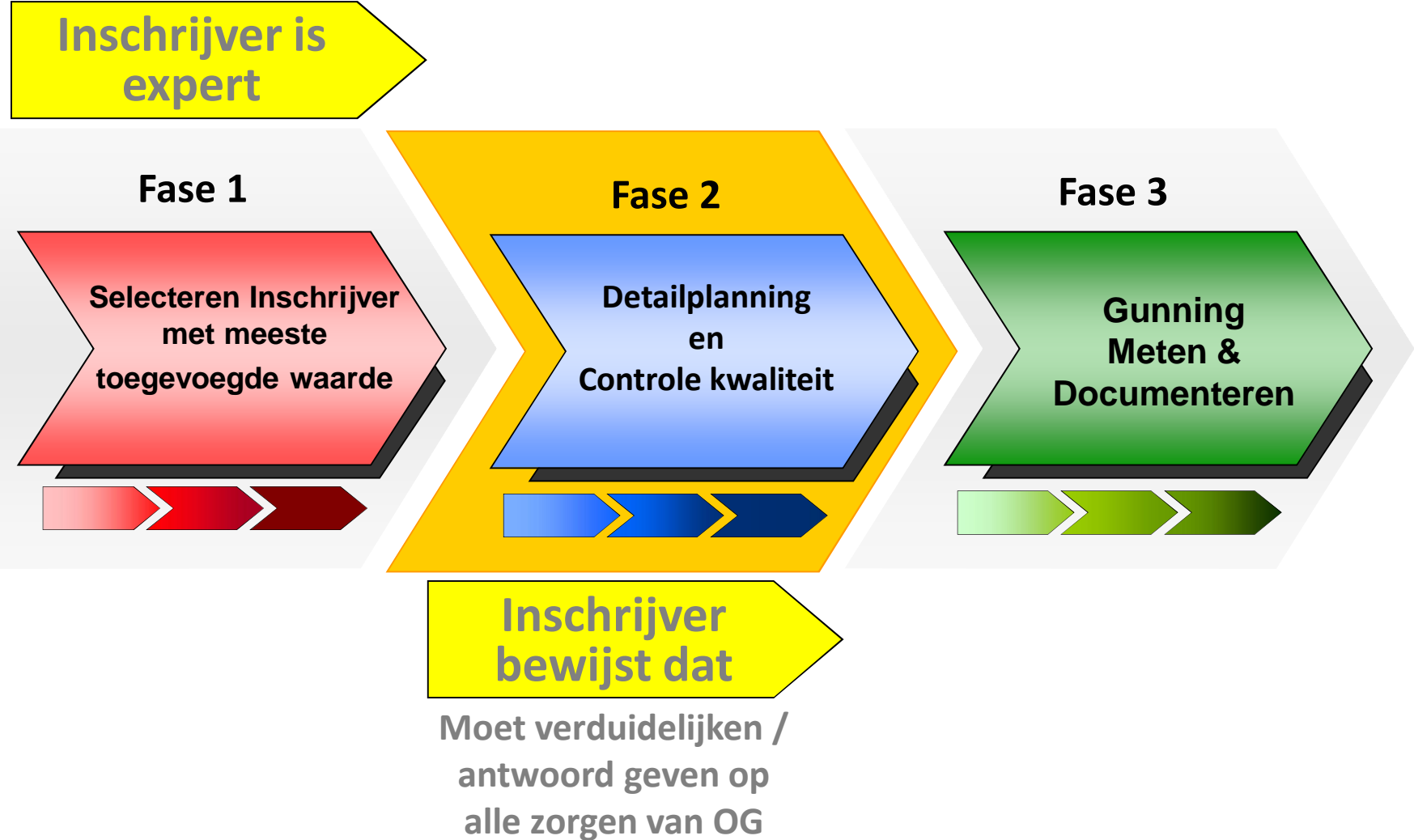
- “ Waardevermeerdering door maximale kennis uit de markt te halen

- “ Een aanbieder die aantoonbaar prestatie kan leveren

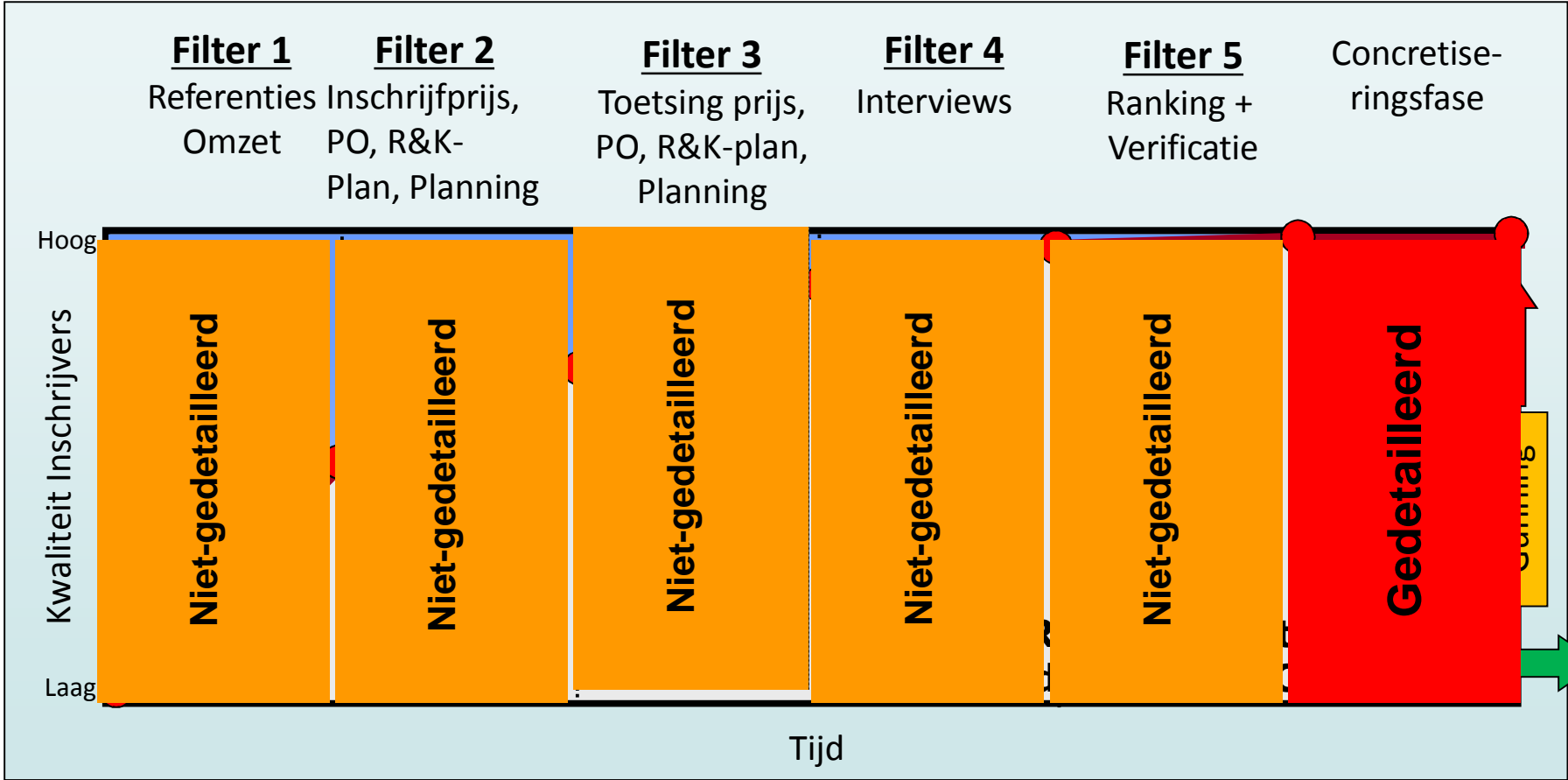
- “ De beste aanbieder faciliteren in het uitvoeren van zijn werk als expert → = rol OG

Het inkoopproces

BVP proces



BVP-inkoopproces



EMVI criteria



1. Prestatie-onderbouwing (welke kwaliteit + onderbouwing met prestatiemetingen) → was voorheen (aanbod)scope
2. Risicodossier
3. Kansendossier
4. Interviews

(Planning) → geen afzonderlijk criterium

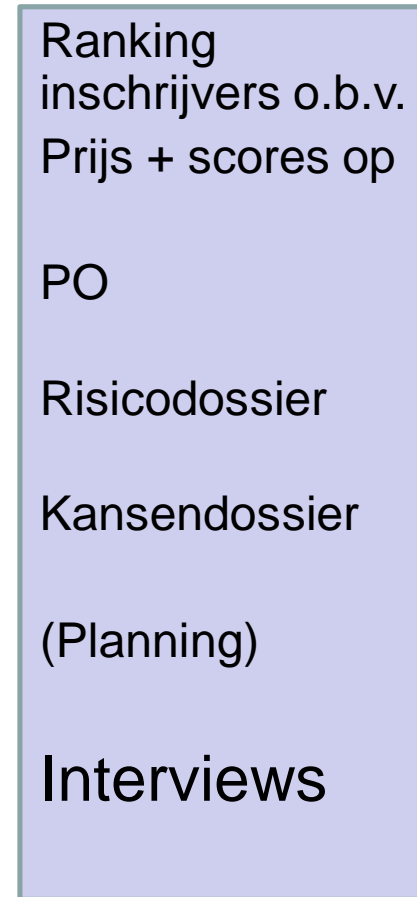
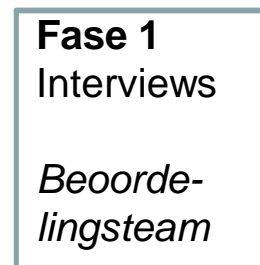
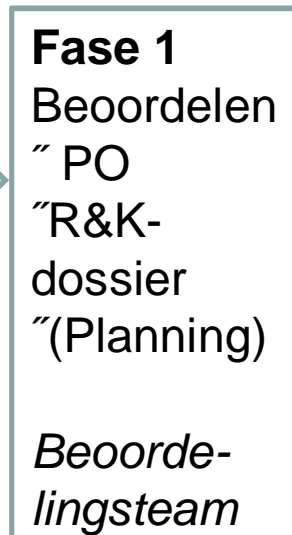
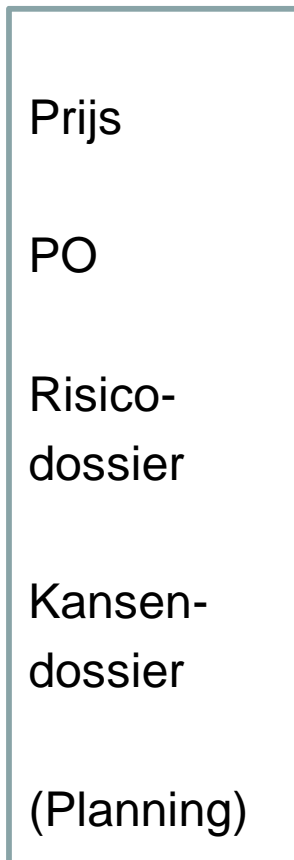
Bedoeling fase 1

- “ 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 aanbodscope de projectdoelstellingen kunnen realiseren
- “ Alle extra’ s: in Kansendossier

Fase 1

Inschrijvingen →

Het gunningsproces



EMVI-waarden



- “ Waarde Prestatie-onderbouwing:
20% van de plafondprijs
- “ Waarde Risicodossier:
15% van de plafondprijs
- “ Waarde Kansendossier:
5% van de plafondprijs
- “ Waarde Interviews:
35% van de Plafondprijs

Waarde scores

Voorbeeld: Plafondprijs €395.000 (excl. BTW)



		Aftrek EMVI		Neutraal	Bijtelling EMVI	
		10	8	6	4	2
Waarde Prestatie-onderbouwing	20%	€ 79.000	€ 39.500	€ 0	€ 39.500	€ 79.000
Waarde Risicodossier	15%	€ 59.250	€ 29.625	€ 0	€ 29.625	€ 59.250
Waarde Kansendossier	5%	€ 19.750	€ 9.875	€ 0	€ 9.875	€ 19.750
Waarde Interviews	35%	€ 138.250	€ 69.125	€ 0	€ 69.125	€ 138.250
	Sleutelfunctionaris 1	€ 59.250	€ 29.625	€ 0	€ 29.625	€ 59.250
	Sleutelfunctionaris 2	€ 59.250	€ 29.625	€ 0	€ 29.625	€ 59.250

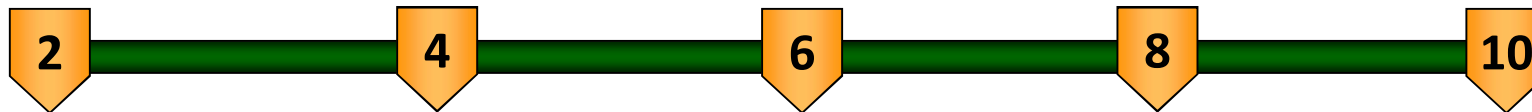
Dominant
slechter
dan 4

Dominant
slechter
dan 6

Neutraal

Dominant
beter dan
6

Dominant
beter dan
8



Dominant beter of slechter moet je kunnen beargumenteren!

Rekenblad EMVI



Voorbeeld: Plafondprijs Ö395.000 (excl. BTW)

Kwaliteitsonderdeel	Maximale kwaliteitswaarde	Beoordelingscijfer	Behaalde kwaliteitswaarde (€)	Totalen (€)
2a. Prestatie-onderbouwing	€ 79.000			€
2b. Risicodossier	€ 59.250			€
2c. Kansendossier	€ 39.500			€
2d. Interviews Sleutelfunctionarissen	€ 118.500			€
Totale kwaliteitswaarde criterium 2a t/ m 2d				€
Inschrijfprijs				€
Fictieve inschrijfprijs (inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)				Ö ÁÁÁÁÁ.

KOFFIE



De inschrijving

Onderdelen inschrijving

- “ **Kwalitatieve documenten:**
 - Prestatie-onderbouwing (+ planning)
 - Risicodossier
 - Kansendossier

- “ **Interviews** (totaalscore ” 0 of aftrek; indien bijtelling: niet door naar de interviews)

Aandachtspunten



- Schriftelijke documenten: Anoniem
- Plafondprijs
- Projectdoelstellingen

Anoniem



- “ PO en R&K-dossier moeten anoniem worden aangeleverd

- “ Dat betekent:
geen bedrijfsnamen, logo's, productnamen, technische termen, materiaalbeschrijvingen, namen van personen, namen van referenties etc.

- “ Als inschrijving niet helemaal anoniem is → aanbestedingscommissie heeft het recht om % door te halen+

Plafondprijs



- “ Inschrijfprijs mag niet hoger zijn dan de plafondprijs
- “ Inschrijfprijs wel hoger → ongeldig
- “ Inschrijfprijs indienen op basis van format (zie beschrijvend document (Tendernd))

Projectdoelstellingen



- “ Staan in het Beschrijvend document
- “ Kijk daar goed naar bij opstellen van de documenten.
- “ Inschrijver moet aantonen waarom hij in staat is deze te realiseren → gebruik hiervoor dominante informatie.
- “ Zijn de basis voor de KPI's

Prestatie-onderbouwing

- Beschrijving a.d.h.v stellingen **waarom** inschrijver in staat is op adequate wijze invulling aan het project en de doelstellingen te geven → **niet hoe!**
- Relatie leggen met projectdoelstellingen
- Betreft onderbouwing te leveren kwaliteit → prestatieniveau
- Gaat om sterke punten van de inschrijver specifiek voor het project onderbouwd met meetgegevens → **gaat niet om referenties**
- Verifieerbare uitvoeringsinformatie

Dossier indienen op basis van format

Op 2 A4-tjes

Uitvoeringsinformatie

Waarom in staat om projectdoelstellingen te realiseren.

-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

NB:

Kan bijvoorbeeld ook een minder goede ervaring zijn!

Onderbouwen met informatie die kan worden nagehouden

Prestatie-onderbouwing model

Indienen op 2 A4

Model III E1: Prestatie onderbouwing Graag hier een overzicht van de onderbouwing waarom u in staat bent de doelstellingen voor dit project te realiseren. De belangrijkste items voor het realiseren van de projectdoelstellingen bovenaan. Geef bij elke bewering aan op welke projectdoelstelling de bewering betrekking heeft. Elke bewering graag onderbouwen met meetbare prestatie- informatie (al dan niet voorzien van een anoniem voorbeeld)	
Bewering 1	
Onderbouwing van de bewering met meetbare prestatie-informatie	
Bewering 2	
Onderbouwing van de bewering met meetbare prestatie-informatie	
Bewering 3	
Onderbouwing van de bewering met meetbare prestatie-informatie	

Praktijkvoorbeeld

PD: Minimalisering klachten

Bewering: Wij minimaliseren het aantal klachten door al vanaf de voorbereiding een omgevingsmanager in te zetten die gedurende het hele project actief betrokken blijft en die extra aandacht schenkt aan de Woonschepenhaven en de Bloemenbuurt omdat daar veel belanghebbenden wonen die bezwaren hebben.

Meetbare PI:

De omgevingsmanager heeft 5 jaar ervaring en is in 5 vergelijkbare projecten (waaronder een project revitalisering van een woonschepenhaven en een project met woonwagendwoneers) succesvol gebleken, waardoor het aantal klachten is afgenomen van gemiddeld 10 klachten naar gemiddeld 1 klacht op een doorlooptijd van 1 jaar. Deze klachten zijn binnen 1 week naar tevredenheid afgehandeld.

Dus niet

IT-contract: %luiste keuzes kunnen maken en pro-actief adviseren+

De implementatieconsultant heeft 12 jaar ervaring bij 16 soortgelijke trajecten waarvan bij 6 klanten deze applicatie is geïmplementeerd, waarbij het advies leidt tot tevreden klanten. Bij 5 klanten is de adviseur al gemiddeld 8 jaar preferred partner. De consultant kan gebruik maken van AM experts binnen zijn organisatie die op dit moment betrokken zijn bij 7 AM (AS55/ISO55000) implementaties bij 7 vergelijkbare infra-owners → **deze onderbouwing levert Í niets extraâ op**

Waarom levert dit Í niets extraâ op?

Waarom niet?

- Niet projectspecifiek (%1,6 soortgelijke trajecten+)
- Niet SMART (%6 tevreden klanten+)
- We mogen niet scoren op ervaring
- Niet duidelijk op welke projectdoelstelling dit slaat

Beter om dan niets hierover te zeggen (als je het niet projectspecifiek kunt maken en niet kunt relateren aan een projectdoelstelling).

Risico- en kansendossier

Risicodossier:

- Risico's buiten invloedssfeer

Kansendossier:

- Identificeren van de kansen voor het Project (%waarde toevoegende opties+). Korte beschrijving op welke wijze de kans waarde toevoegt aan het Project

Dossiers indienen op basis van format

Beiden op 2 A4-tjes

Risico's buiten invloedssfeer

Risico's buiten invloedssfeer . Projectrisico's die inschrijver onderkent als risico's die buiten zijn invloedssfeer liggen en die een afwijking kunnen veroorzaken in kosten en tijd.



Risicobeheer (mitigatie)!

- “ Gaat om risico's van OG die ON gaat beheersen
- “ OG blijft financieel verantwoordelijk voor die risico's
- “ Vraag aan marktpartijen: bedenk beheersmaatregelen die geen/weining geld kosten → incl. verifieerbare uitvoeringsinformatie.
- “ Risicobeheer is onderdeel van opdracht!
- “ Indien behoorlijk prijskaartje aan beheersmaatregel → In Kansendossier → = **UITZONDERING**

NB) Aanbodscope aanbieden gebaseerd op realistische aannames waar projectdoelstellingen mee worden gerealiseerd → = incl. risicobeheer

Voorbeeld

Casus: inhuren van een berggids

Risico: iemand van de groep breekt onderweg een been

Beheersmaatregel:

Waakvlamovereenkomst met helikopterbedrijf in de buurt.

Kans:

In geval van beenbreuk regel ik dat de helikopter binnen een uur ter plaatse is tegen een scherpe prijs van " XXX.

Vraag

Casus: Onderhoud lift voor 10 jaar

Inschrijver: Ik weet, gelet op de aangeboden informatie en mijn ervaring zeker dat 2 liften gedurende de contractduur kapot gaan.

Aanbodscope: onderhoud inclusief vervanging liften.

Is dat correct?

Best Value is



Risico:

Twee liften gaan gedurende de contractperiode kapot omdat $\tilde{\sigma}$... (realistische aanname)

Beheersmaatregel:

Beide liften extra monitoren en wat meer onderhoud + cruciale zaken vervangen + overeenkomst met liftenleverancier voor snelle levering zodat binnen 48 uur nieuwe lift is geplaatst.

Onderbouwd met verifieerbare uitvoeringsinformatie.

Daadwerkelijk vervangen:

Zie Kansendossier met indicatie van de kosten.

Waarom zo?

Achterliggende gedachte:

- Minimale aanbodsrange
- Geen risico op afprijzen in Inschrijfprijs die zich wellicht helemaal niet voor gaan doen:
 - Inschrijver prijst zich zo onnodig de markt uit.
 - OG betaalt voor iets wat zich mogelijk niet voordoet
- Aanbestedende dienst koopt geen perfect plan

Maar aanbodsrange wel baseren op realistische aannames!

Risico ~~B~~ buiten invloedssfeer

Doel:

- Vermogen van opdrachtnemer zo goed mogelijk de belangen van de opdrachtgever te behartigen
- Opdrachtnemer begrijpt dat dit het meest belangrijke risico is
- Opdrachtnemer neemt de leiding over het project
- Opdrachtnemer wordt pro-actief in plaats van re-actief
- Opdrachtnemer bereidt zich voor op zaken die hij niet onder controle heeft

Risicodossier model

Indienen op 2 A4

Model III E2: RISICODOSSIER	
Risico 1	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met meetbare prestatie informatie	
Risico 2	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met meetbare prestatie informatie	

Voorbeeld



Risico: Niet tijdig verkrijgen van vergunning

Plan Inschrijver 1:

Uit onze analyse van de vergunningen en de referentiefasering blijkt dat de kapvergunning in de gemeente Wageningen kritiek is. We zullen in onze fasering aan de zuidzijde van het werk starten, waardoor er 3 maanden extra tijd is om de kapvergunning te verkrijgen.

Plan Inschrijver 2:

We gaan direct na gunning met de opdrachtgever en de stakeholders om de tafel zitten. We schrijven op basis van dat overleg een nota die we vervolgens gaan bespreken. Doelstelling is om samen een beeld te hebben van de taak die voorligt.

Praktijkvoorbeelden



- “ **Risico:** lucht in pomp na het lichten daarvan
Beheersmaatregel: pomp ontluchten

- “ **Risico:** Inzet verkeerd materieel
Beheersmaatregel: goede inventarisatie en
werkvoorbereiding

- “ **Risico:** weerinvloeden
Beheersmaatregel: zorgen voor gepaste kleding of
omgeving

Praktijk

- “ Ervaring tot nu toe: veel marktpartijen hebben hier (nog) moeite mee.
- “ Daarom: marktpartijen van te voren goed informeren over de BVP-systematiek → extra training over opstellen van kwalitatieve documenten (met praktijkvoorbeelden en docs en donds) → workshop!

Kansen



Kans = een optie die toegevoegde waarde geeft aan het project

NB) %^{bovenop}+de aanbodscoope (te presenteren in Concretiseringsfase) als extra

- Inschrijver realiseert met zijn scope de projectdoelstellingen!!
- Kans: 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

Kansen

Let op:

“Kans mag niet nodig zijn om de projectdoelstellingen te realiseren

“Kans mag geen extra risico (\pm) introduceren

“Moet gaan om realistische kansen (mede gelet op de prijs)

Kansendossier model

Indienen op 2 A4

Model III E3: KANSENDOSSIER	
Kans 1	
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de projectdoelstellingen	
Onderbouwing	
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	
Kans 2	
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de projectdoelstellingen	
Onderbouwing	
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	

Voorbeeld



Het aanbrengen van nieuwe dakbedekking op dit gebouw, zal de waterlekage niet voorkomen. Het merendeel van de lekkage wordt veroorzaakt door scheuren in de borstweringen, gebroken / ontbrekende glas, en slechte afdichten. Voor een extra " 20K en 3 weken in het tijdschema kunnen we al deze items vervangen en repareren.

Kosten

- “ Alles in het **Risicodossier** (beheersmaatregelen) 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

- Interviewen van 2 of 3 Sleutelfunctionarissen → niet tegelijk
- 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.
- Per Inschrijver: 3 gesprekken van max. 45 minuten. Tijdsduur staat vermeld in Beschrijvend document.

Interviews



- “ De provincie schrijft voor wie inschrijver moet afvaardigen.
- “ Staat in het Beschrijvend document: beschrijving van verantwoordelijkheden+
- “ De provincie schrijft dit voor om gelijkheidheid voor partijen te waarborgen.

Wat beoordelen we?



- “ Aan de hand van de interviews wordt beoordeeld of de Sleutelfunctionarissen het project (de uitvoering van de opdracht) en de inschrijving goed doorgronden en goed kunnen managen.
- “ We beoordelen niet opnieuw de PO en het R&K-dossier
→ we kunnen er wel vragen over stellen
- “ Ook hier: **projectdoelstellingen** zijn belangrijk!
- “ Beoordelingsteam nog steeds niet op de hoogte van inschrijfprijs

Interviews:

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:

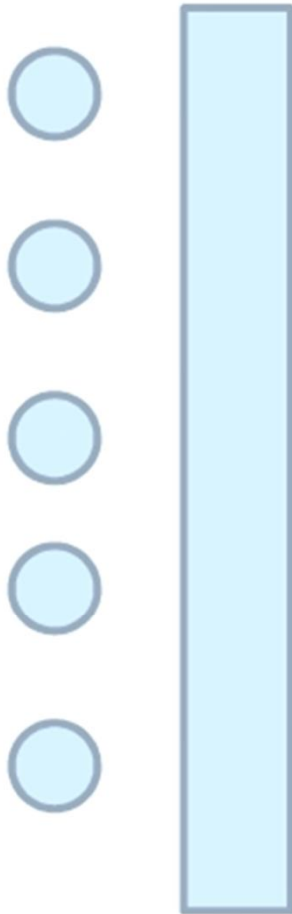
- Ik heb meerdere projecten langs het spoor gedaan. Ik heb soortgelijke projecten als dit gedaan in Vught en in Heerlen. Beide projecten zijn binnen de planning opgeleverd.

Belangrijk aandachtspunt

- “ Al hetgeen tijdens de interviews wordt gezegd, wordt ook onderdeel van de Inschrijving en daarmee het (eventuele) contract → interviews worden daarom vast gelegd (op tape en/of woordelijke notulen).

Daarom: aandacht voor bevoegdheid Sleutel-functionarissen om eventueel toezeggingen te doen.

Interviews



Het beoordelingsproces

Toetsing

- a. Toets op geldigheid → Aanbestedingscommissie**
- volledigheid inschrijving
 - toets aan plafondprijs + op anonimiteit
 - toets aan minimumeisen
- b. Beoordeling kwaliteit → Beoordelingscommissie**
- geldige inschrijvingen anoniem voorgelegd aan cie.
 - beoordeling PO, R&K-dossier
 - toetsing aan projectdoelstellingen + EMVI-bijlage!!
 - definitieve scores en motiveringen in consensus
- NB:** Leden beoordelingscommissie ontvangen niet de ingediende prijzen

Beoordelingsproces

- “ 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 (dominante) 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 ò dat moet direct duidelijk zijn. Beoordelaars moeten kijken naar onderscheidende informatie. Beoordelingspunten: zie EMVI-bijlage
- “ Beoordelaars moeten vast leggen waarom sprake is van onderscheidende informatie → waarom onderscheidend beter of slechter

Ranking en verificatie



- “ Op basis van prijs + scores → Ranking → beoogd ON
- “ Volgende stap is: verifiëren van de inschrijfprijs van beoogd ON. De OG heeft het recht vragen te stellen over die Inschrijfprijs (ter verduidelijking)
- “ Volgende stap: verifiëren van de door beoogd ON in PO en interviews opgegeven prestatiegegevens (metingen)

Wanneer terzijde?

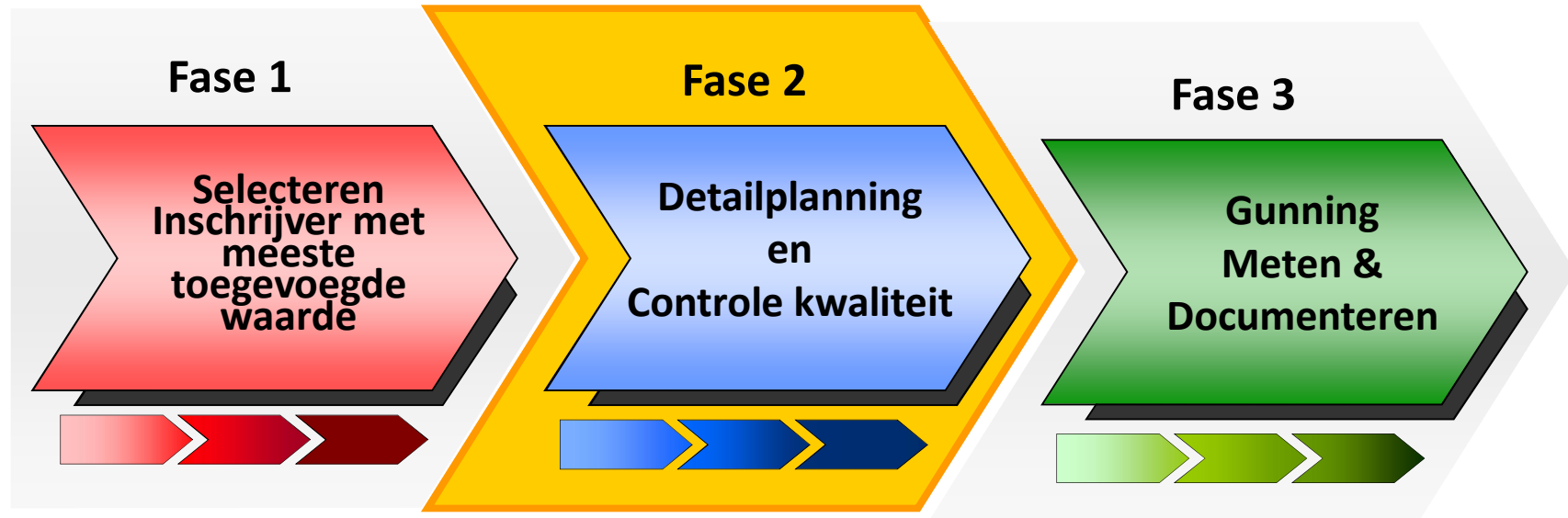
→ Opdrachtgever kan de inschrijving als ongeldig terzijde als:

- overduidelijk is dat:
 - de prijs onjuist is of
 - de prijs is gebaseerd op onjuiste aannames
 - de onderbouwing PO is gebaseerd op onjuistheden
 - in de interviews onjuiste informatie is verstrekt
 - de dekking niet toereikend is

De concretiseringsfase

Concretiseringsfase: wat houdt het in?





Belangrijkste fase!

- “ Concretiseringsfase is de belangrijkste fase bij BVP
- “ Deze fase nooit overslaan of %even snel doen+
- “ Aan het eind van deze fase heeft de opdrachtnemer het project van A tot Z gepland, inclusief de details



Hoofdoel van deze fase

“Beoogde opdrachtnemer maakt duidelijk welk “plan” de provincie koopt (wat zit er wel en wat zit er niet in) waarmee projectdoelstellingen worden gehaald

“Is onderdeel van het aanbestedingsproces! Houd er rekening mee dat dit tijd kost → maar is wel al voorbereiding van de opdracht → neem kosten mee in inschrijfprijs

Realistische aannames

- “ Beoogde ON moet in deze fase aantonen dat zijn Inschrijving is gebaseerd op realistische aannames!!

- “ Voorbeeld bij schoonmaakdienstverlening op scholen:

ON gaat toiletten schoon maken in schoolgebouwen en niet in een advocatenkantoor → beoogd ON moet aantonen dat hij een realistische aanname heeft gedaan om de doelstelling dat de toiletgroepen overdag representatief zijn, te realiseren.

Koopt de provincie een perfect plan?

Onvoorziene gebeurtenissen

Risico dat niet is geïdentificeerd door opdrachtgever,
opdrachtnemer en andere inschrijvers



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 → Best Value 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!

Volgende bijeenkomst



” Workshop

” Wat gaan we doen?

- Docs en donds bij de inschrijvingen
- Aan de hand van praktijkvoorbeelden
- Concreet oefenen met een casus

” Workshop: zelf aan de slag (R&K-dossier maken en vervolgens beoordelen)

Aanvullende vragen?

