



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu



Marktinformatie- bijeenkomst Best Value en Prestatiecontracten

13 november 2015



Welkom





Rijkswaterstaat Marktdag 2015





Programma

- 08:00 – 08:30 Inloop en ontvangst in de lobby
- 08:30 – 08:45 Opening door Huub de Lange (afdelingshoofd Inkoop & Contractmanagement Werkwijze bij PPO)
- 08:45 – 09:15 Presentatie en Q&A door Guido Hagemann (directeur Productie en Projectmanagement bij PPO)
- 09:15 – 10:00 Waar moeten we op letten bij de implementatie van BVP, wat is er nodig? (deelnemers gaan uiteen in kleine discussiegroepen in de lobby en de "Y")
- 10:00 – 10:15 Koffie in de lobby
- 10:15 – 10:30 Samenvatting en afsluiting
- 10:30 – 11:00 Einde bijeenkomst, er is gelegenheid tot napraten.





Elementen Marktvisie

Voor het realiseren van de maatschappelijke opgaven heeft Rijkswaterstaat anderen nodig.

Prestaties van het netwerk worden steeds belangrijker in de opdrachtverstrekking naar de markt.

We gaan door met het toepassen en verbeteren van prestatiecontracten en Best Value





Elementen Marktvisie

- Samenwerken in de keten op basis van gelijkwaardigheid en complementariteit, met ieder een eigen rol en verantwoordelijkheid en waarbij de opgave voorop staat.
- Handelen op basis van kracht en expertise en sturen op houding en gedrag.
- In gesprek zijn en in gesprek blijven.
- Vroegtijdig samen in gesprek over risico's, informatiebehoefte en dilemma's.
- Best passende partij bij de opgave (o.a. medeopdrachtgevers en markt)



Prestatiecontracten

- Sturen op prestaties
- Duurzaam concurrerend
- Ketensamenwerking
- Eigenaarschap





Waarom doen we eigenlijk Best Value bij RWS?

- Benutten expertise in de markt en van RWS
- Vroegtijdig in gesprek over risico's en prestaties transparant maken. (Meetgegevens!)
- Prestaties van het netwerk centraal
- Goede start van samenwerking





Voordelen Best Value en onderhoud

- Leer- en verbetercyclus kort (PC's en middel/groot variabel onderhoud) voor markt en RWS (productielijnen)
- Inzet expertise bij o.m. asset-management, maatregelen bepalen en schadebeelden analyseren, beheersing externe raakvlakken/derden en “denken als een beheerder” (vast en variabel)
- Beheersing externe raakvlakken/derden





Aanpak

- Prestatiecontracten voor wegen en vaarwegen die ingaan vanaf 1-1-2018 worden aanbesteed en uitgevoerd met Best Value.
- Stapsgewijze implementatie: de regio's ZN, WNZ en ON starten aanbesteding Wegen in 2016 met Best Value
- Contract: het model wordt toegepast, enkele aanpassingen. Uitgebreide toelichting bij start aanbestedingen op procedure en contract.





Vragen?





Uiteen in discussiegroepjes

Waar we op moeten letten bij implementatie van Best Value, is...





Waar we op moeten letten bij implementatie van Best Value, is:

- Maak Best Value specifiek voor prestatiecontracten en hou het **simpel**. Richt je Best Value in op de **specifieke eigenschappen van de regio**
- Helderheid geven over standvastigheid van **sleutelfunctionarissen** (wanneer wel en wanneer niet gewijzigd worden)
- De mogelijkheid om verwachtingen omtrent **projectdoelen** af te stemmen in individuele inlichtingen
- Dat **kwaliteit** wint voor de hele keten obv **heldere spelregels**
- Ervoor **gesteld staan** (zowel RWS als ON)
- Toegevoegde waarde (**meetbaar en aantoonbaar** maken)
- Verwachtingenmanagement en ook **aandacht tijdens de uitvoering**
- Vanaf vroegste start voortdurend met elkaar in **afstemming** over Best Value toepassing en te vervullen randvoorwaarden



(2) Waar we op moeten letten bij implementatie van Best Value, is:

- Dat een aanbieder ook **TE ambitieus** kan zijn (kwaliteitsvechters)
- Juiste verwachtingen wederzijds tijdens de aanbesteding en uitvoering en koppeling daartussen (**duidelijk informatie en risicoallocatie**)
- Dat markt en RWS **gecommitteerd** zijn aan hetzelfde doel en dezelfde taal spreken
- Zorgen voor **openheid** (Scope), **betrokkenheid** (samenwerking keten), **nuchterheid** (contractvorm)
- “kappen met eisen”, **samen** gaan voor de opgave
- **Belangen**. Negatieve prikkels tav samenwerking neutraliseren
- Dat het om de **overdracht en samenwerking** moet gaan tussen tender en uitvoeringsteams (fasering aanbestedingen en beschikbaarheid **sleutelfunctionarissen**)



(3) Waar we op moeten letten bij implementatie van Best Value, is:

- **Eenduidige overeenstemming** tussen RWS en ON over wat Best Value precies is. Wat is toegevoegde waarde voor de **prestatie van het areaal**? En halen we die ook SAMEN of niet?!
- Een **goede dialoog** en handhaaf de **transparantie** in de kaders/spelregels
- Bewustwording van Best Value ontwikkeling van OG en ON en dit **transparant maken**
- Aandacht voor de setting. Nadruk op beoogde **samenwerking** in de uitvoering al meenemen in de tenderfase
- Teams die perfect **matchen** zijn essentieel
- Niet nog méér ontzorgen, maar **samen presteren**



Dank voor uw komst!

