

Marktconsultatie en Best Value Procurement



Aanbesteding Nieuwbouw “MBO-Westland

Aanbesteding procedure

Opdrachtgever wenst de opdracht voor een nieuw schoolgebouw in de markt te zetten o.b.v. VO waarbij er een uitvraag weggezet wordt als Engineer & Build.

Keuze heeft te maken met complexiteit, het aantal potentiële inschrijvers en de inkoopmethodiek Best Value Procurement (BVP)

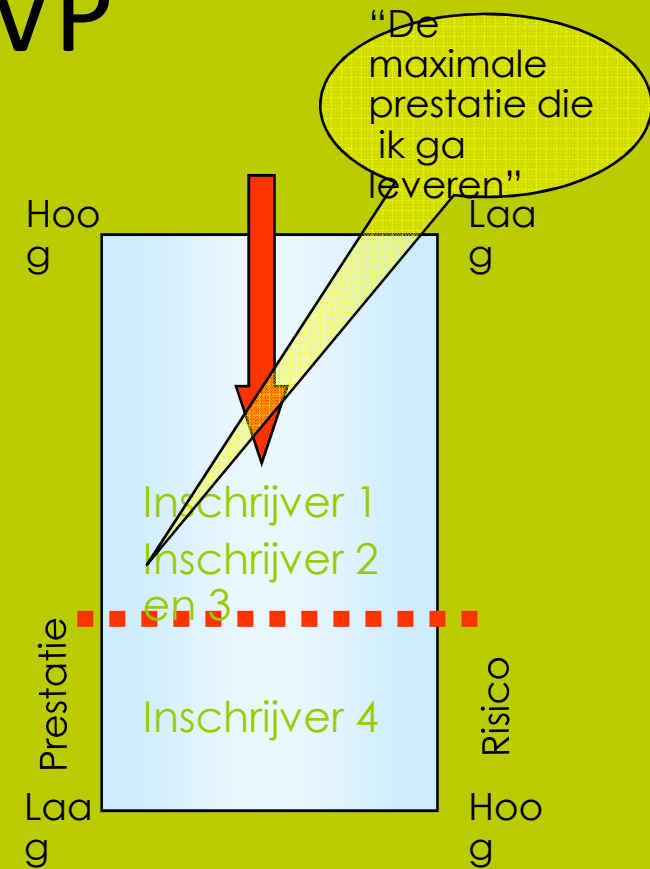
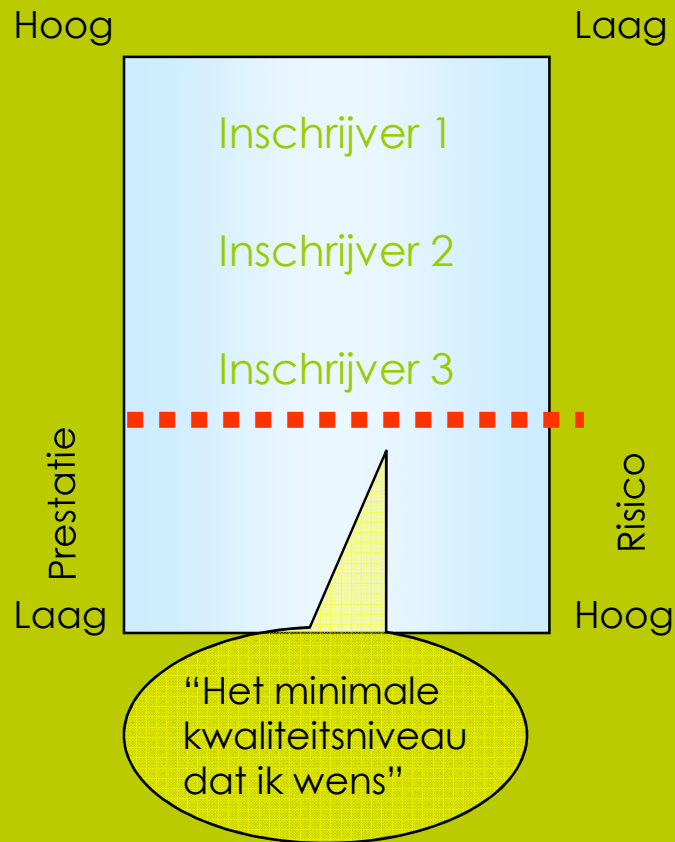
Doel Marktconsultatie

- “Voordat met de procedure voor het plaatsen van een opdracht wordt begonnen, mag aanbestedende dienst gebruik maken van een “technisch dialoog” bij het opstellen van het bestek. Of te wel advies vragen op voorwaarde dat een dergelijk advies niet tot uitschakeling van de mededinging leidt”

Werkwijze

- Opstellen document
- Uitnodiging marktpartijen voor de marktconsultatie
- Verslag marktconsultatie
- Uitnodiging individuele partijen voor nadere toelichting
- Openbaar en verwerken resultaten marktconsultatie in de offerteaanvraag

Waarom BVP



BVP in het kort

- Meeste waarde voor een vooraf vastgesteld plafondprijs
- Minimaliseren en managen van risico's
- Minimaliseren van besluitvorming en transacties
- Vergroten van winst voor de aanbieders
- Geen beloftes maar verifieerbare prestatiemeting
- De best beschikbare aanbieder faciliteren in het uitvoeren van zijn werk als expert

Voorkeur naar uit?

Scenario A

- Ik ga naar een chirurg:
- Vertel hem hoe hij mij moet opereren
- Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
- Vertel hem welke instrumenten hij moet gebruiken en hoeveel narcose
- Huur anderen in om de chirurg te vertellen hoe hij moet operen

Scenario B

- Ik ga naar een ervaren chirurg die veel operaties met goed gevolg heeft uitgevoerd en laat mij door hem opereren?



“Expert”

Wij zoeken ‘de expert’, een expert is iemand die:

Het gehele project kan overzien;

De projectdoelstellingen en de belangen van de opdrachtgever helder voor ogen heeft;

Risico’s voor het project kan herkennen en minimaliseren;

Die in staat is om de meeste waarde voor de laagste prijs te realiseren.

Traditioneel versus BVP

Traditioneel

Reactieve leverancier, opdrachtgever stuurt aan en neemt beslissingen.

Focus op alleen het minimaliseren van de technische risico's.

Wij en jij contact.

Win-lose situatie.

Prestatie-inkoop

Proactieve leverancier, die aanstuurt en het nemen van beslissingen wordt minimaal.

Leverancier focus zich op risico's die hij niet in de hand heeft.

Aligned “ons” contract.

Win-win (partnership).

Waarom niet traditioneel



BVP

- 1. Voorbereidingsfase
- 2. Beoordelingsfase
- 3. Concretiseringfase
- 4. Uitvoeringsfase

1. Voorbereidingsfase

- Opstellen Projectdoelstellingen
- Functioneel Specificeren programma van Eisen
- Gebruik van minimum aantal voorwaarden
- Wegingsfactoren (prijs vs. kwaliteit)

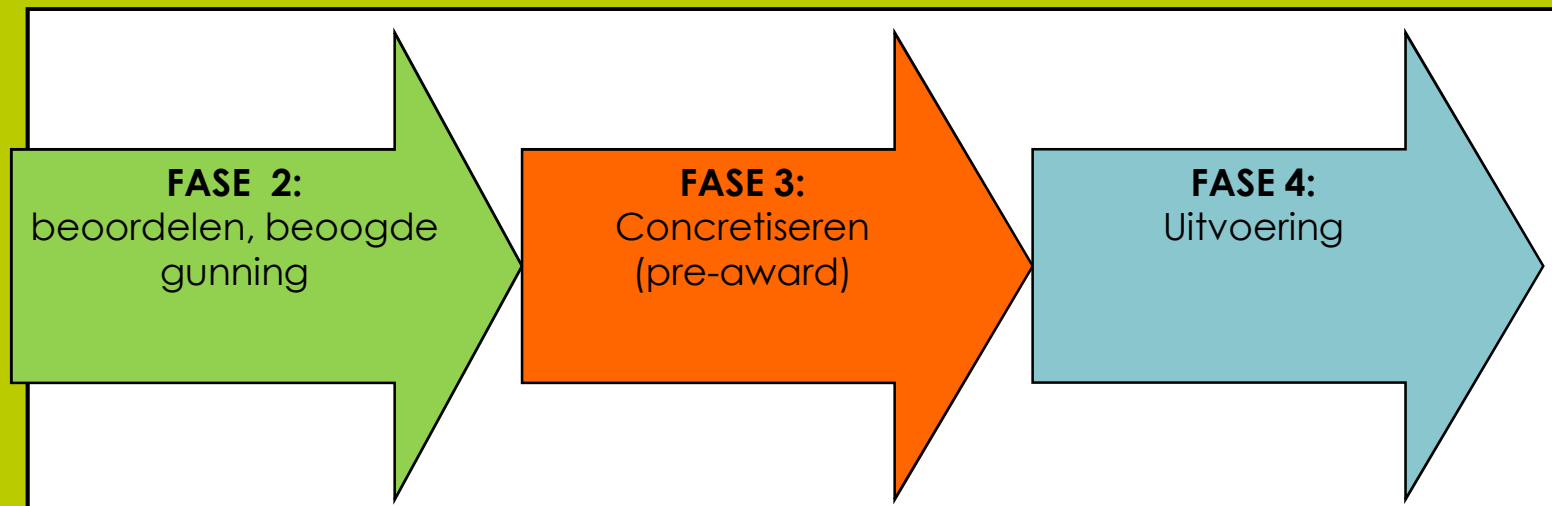
Vaststellen wegingsfactoren

Plafondprijs

Kwaliteit

- Prestatie-
onderbouwing
- Risicodossier
- Kansendossier
- Interviews

Proces prestatie-inkoop



Dominant
Onderscheidend
(niet technische
prestatiemeting,
geen
marketingpraat)

Best value voorstel
moet acceptabel
zijn voor OG
Verduidelijking,
review,
Detailinformatie /
planning

Risicomanagement
Kwaliteitscontrole
Kwaliteitsborging

2. Beoordelingsfase

Inschrijver dient aan te leveren:

- Prestatie- onderbouwing
- Risicodossier
- Kansendossier
- Prijs
- Interviews



Prestatie- onderbouwing

- Inschrijver dient aan te tonen dat hij in staat is om project adequate wijze te realiseren.
- Inschrijver dient aan te geven op welke wijze inschrijver deze doelstellingen gaat realiseren en te onderbouwen met dominante informatie (niet weerlegbaar, accuraat omschreven en onderbouwd met meetgegevens).
- Geen referentielijst, maar informatie gericht op de opdracht en de realisatie van doelstellingen.

Risicodossier

Dominante informatie:

Meer focus op verschil

Directe herkenning

Tijdwinst

Externe risico's

Kansendossier

Wat kan inschrijver toevoegen aan de vraag

Creatief

Extra waarde bovenop de norm

Innovatief/ duurzaam



Prijs

- Inschrijfprijs dient onder de plafondprijs te liggen
- Prijs blijft geheim tot aan de ranking
- De prijs biedt een minimale scope aan waarmee alle opdracht doelstellingen kunnen worden gerealiseerd en waarmee rekening wordt gehouden met de gestelde uitgangspunten en randvoorwaarden
- De prijs omvat de beheersmaatregelen voor de risico's die nodig zijn om de opdracht doelstellingen te realiseren, zonder dat risico's van de opdrachtgever worden overgenomen

Interviews

**Twee korte gesprekken a 45
minuten
met sleutelfunctionarissen van
Inschrijver:**

1^e Projectmanager
(Projectverantwoordelijke na
gunning)

- 2^{de} Projectleider/ uitvoerder)

3. Concretiseringsfase

- Kick off meeting
- De concretiseringsperiode
- De pre-award meeting



4. Uitvoeringsfase

- Risicomanagement
- Projectmanagement door leverancier
- Wekelijkse rapportage en kwaliteitsrapportage



Uiteindelijk resultaat

- Een betere samenwerking en afstemming in de bouwketen;
- Meer mogelijkheden voor de opdrachtnemer om zich te onderscheiden van zijn concurrenten;
- Minder meerwerk en minder vertraging
- Een hogere klant tevredenheid.