

BEST VALUE PROCUREMENT

MAXIMALE RUIMTE VOOR LEVERANCIERS!



VALENTIJN DE JONG

NOOT

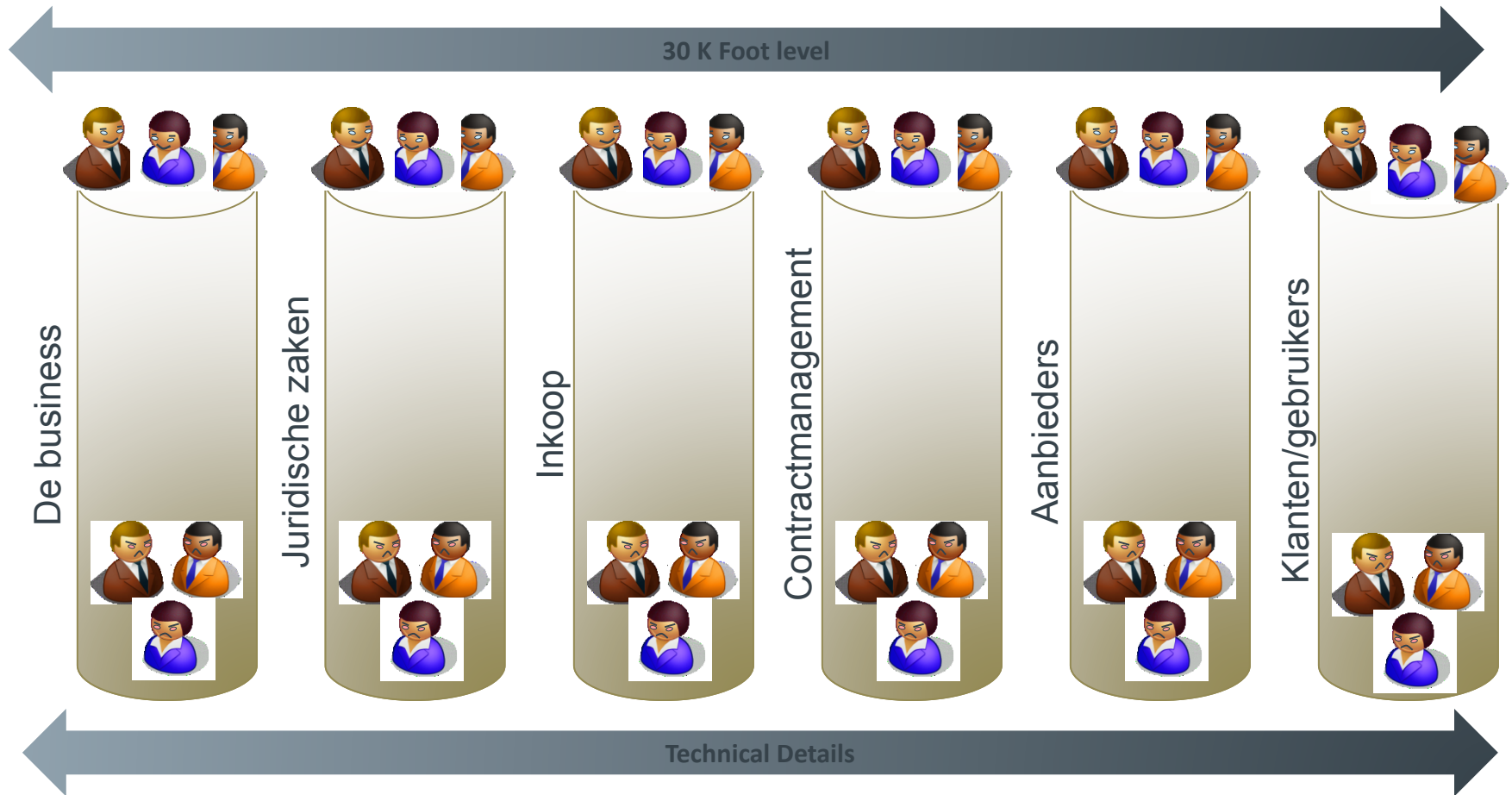
DEZE PRESENTATIE IS UITSLUITEND
INFORMATIEF EN ILLUSTRATIEF

ALLEEN HET BESCHRIJVEND DOCUMENT
IS BINDEND

WAT GAAT HIER MIS?

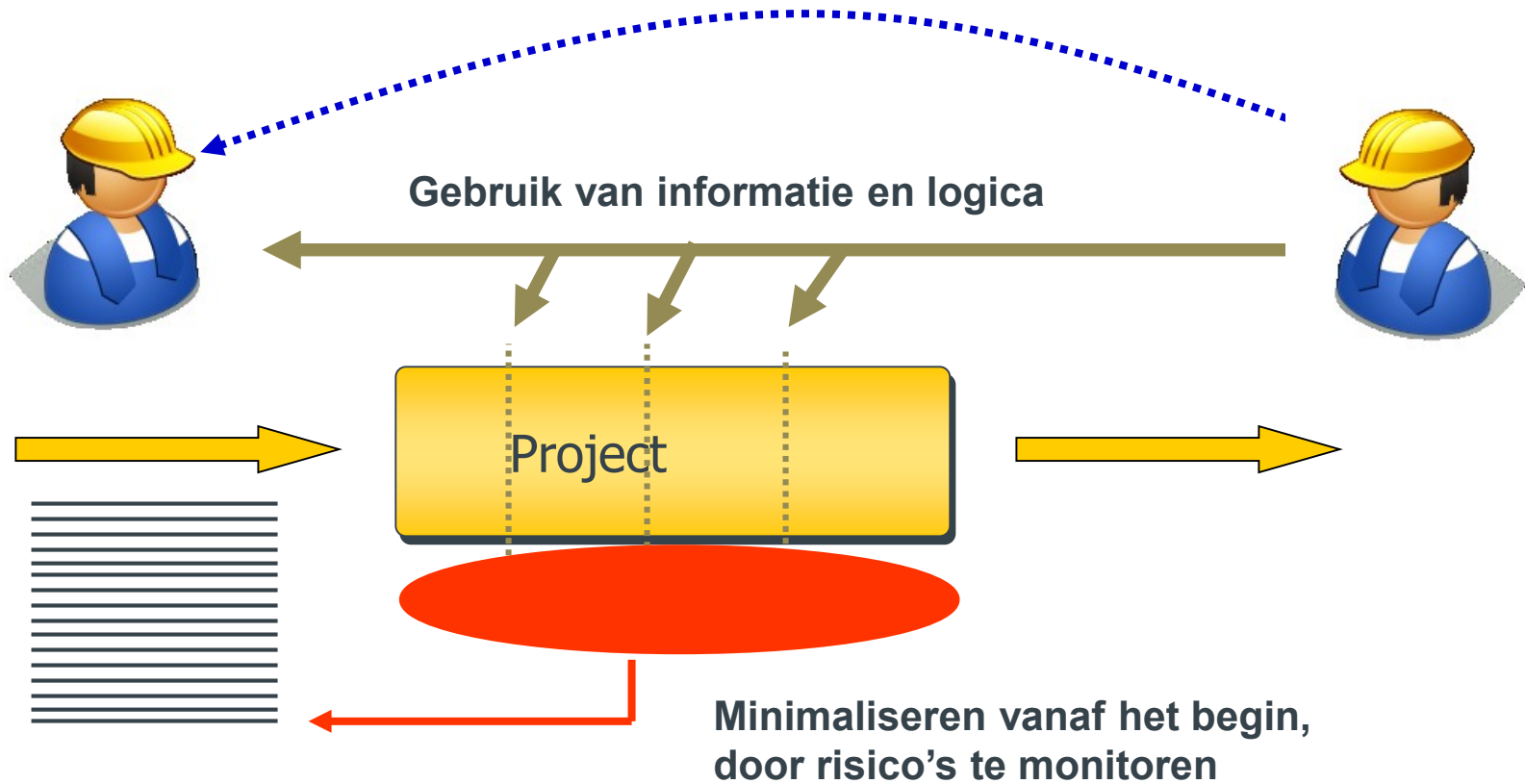


SUPPLY CHAIN: WE WERKEN IN SILO'S

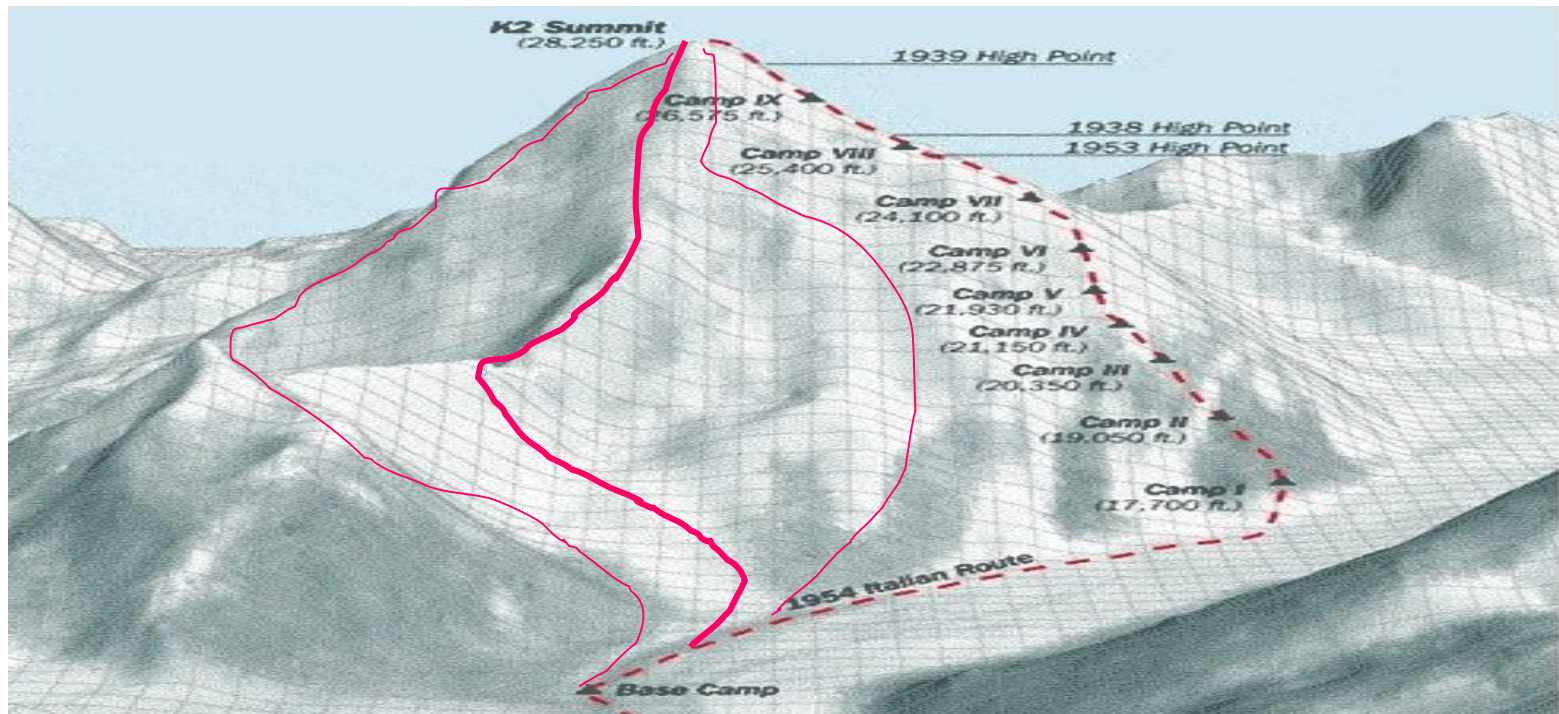


HOE HERKENNEN WE DE EXPERT?

MINIMALISEREN VAN RISICO'S VANAF HET BEGIN



BEKLIMMING VAN DE BERG



HOE HERKENNEN WE EEN EXPERT
GIDS?

HET GEBRUIK VAN EXPERTISE (HET BEKLIMMEN VAN EEN BERG...)

Scenario A

Huur een bergbeklimmer in en:

- 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

Scenario B

Huur een zeer kundige bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden



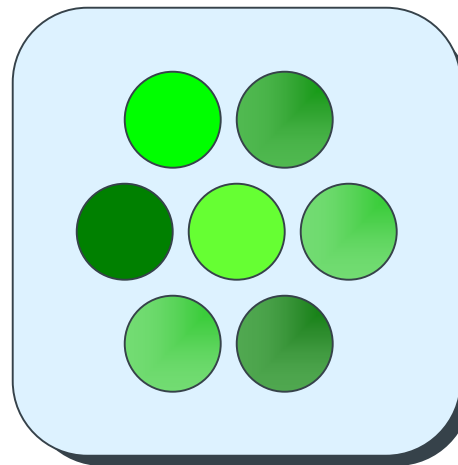
AANBESTEDEN & SAMENWERKEN
OP BASIS VAN EXPERTISE:
BEST VALUE (PROCUREMENT)

BEST VALUE MAAKT GEBRUIK VAN DOMINANTE INFORMATIE

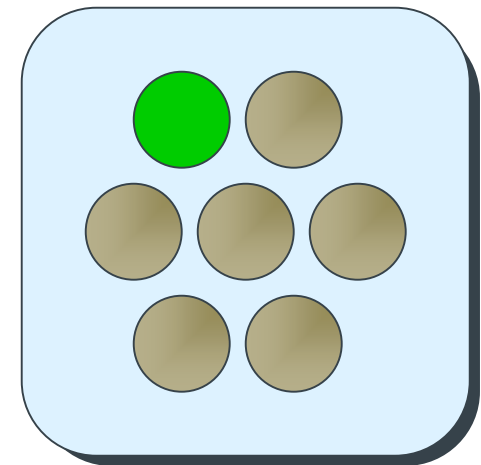
- Minimaliseert besluiten nemen
- Zorgt ervoor dat iedereen het kan zien
- Legt de focus op de goede aspecten

Vraag: Identificeer het meest groene bolletje!

Scenario 1



Scenario 2



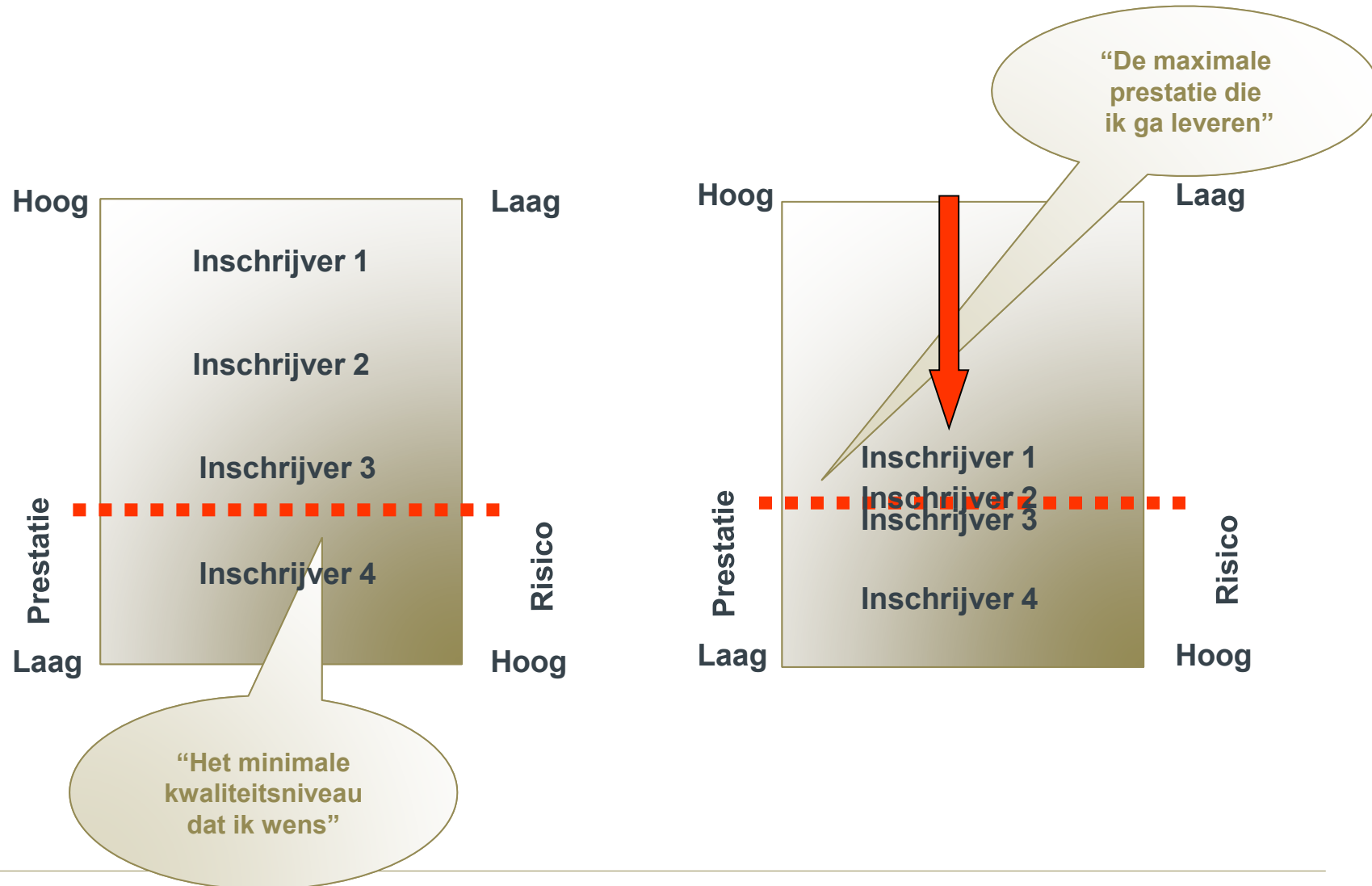
WIE WEET BETER HOE DE KLUS
GEDAAN MOET WORDEN,
DE LEVERANCIER OF DE KLANT?

WIE ZOU ER DAN EIGENLIJK MEER
MOETEN PRATEN EN WIE ZOU ER
MEER MOETEN LUISTEREN?

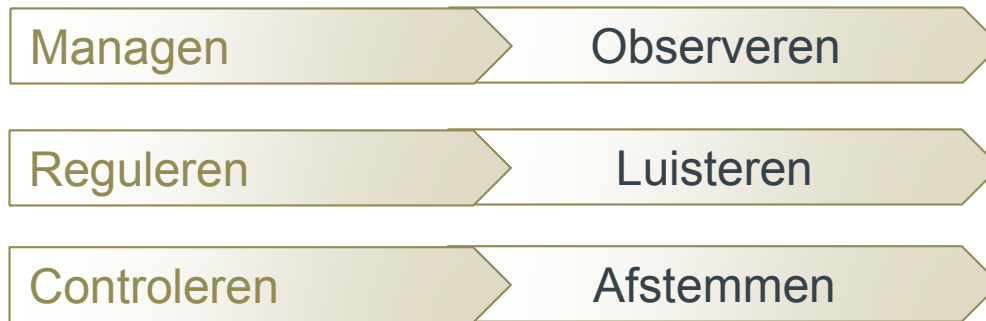
MICRO-MANAGEMENT



INVLOED VAN BEPALEN MINIMALE EISEN DOOR OPDRACHTGEVER



PARADIGMAVERANDERING IN KETENSAMENWERKING



- Vinden van een **expert** binnen plafondbedrag
- Verantwoordelijkheid neerleggen waar het hoort
- De expert zijn werk laten doen

OM DIT TE VOORKOMEN



HERKENBAAR?



ANDERLECHT
hoopt op punt tegen Zenit

SOLLIED
aan de deur gezet bij Gent

Beerschot ontslaat COULIBALY
na vechtpartij

Spordrukt

EERSTE SNEEUW
OP KOMST

Tijdig de winterperiode begint met de regen van 20 graden Celsius, wordt het wel heel anders. Het is nu zaterdag en zondag een minuscule temperatuur van 1 graden Celsius. Mogelijk al dan niet de eerste sneeuw, maar wel in de Hoge Venen. Met Van Daele wordt van het 100e jaar dat in deze periode van het jaar elke maand normaal – ook al wordt de winter vaak op zijn vroegst gemiddeld op rond 15 november gemiddeld. Het aantal dagen dat er in België sneeuwt, dat is over het algemeen de afgelopen jaren dalende. Dit is dus van de meteorologische kant. In de laatste jaren van de 20e eeuw is de gemiddelde sneeuwdag van de wereld sinds 1950 gedaald.

FOUTJE
Geen telefoon in nieuw politiegebouw

In Gent is een nieuw politiegebouw opgetrokken zonder telefoonleiding. «Een foutje», klinkt het bij de federale politie, die de Regie der Gebouwen met de vinger wijst. Daar wou gisteren niemand reageren. De fout herstellen zal niet makkelijk zijn. «Wellicht moet de tegelvloer, die vandaag nog gelegd wordt, volgende maand weer uitgebroken worden om de telefoonkabels te voorzien», zegt de Regie der Gebouwen.

Luxe Grill
Spaar mee

Geen telefoon in nieuw politiegebouw

Zoom Bookmark Share Print Listen Translate

Door een foutje is er in Gent een splinternieuw politiegebouw opgetrokken zonder ook maar één telefoonleiding of computeraansluiting te voorzien. «Misschien was het een misverstand. Of een vergetelheidje. Eigenlijk weten we het niet goed», klinkt het bij

DE LAATSTE TEGELS WORDEN OP DIT MOMENT GELEGD. ER IS LICHT EN WATER. MAAR TELEFONEREN KAN ENKEL IN DE LIFT
Politiemensen

In Gent is een nieuw politiegebouw opgetrokken zonder telefoonleidingen te voorzien. «Een foutje», klinkt het bij de federale politie, die de Regie der Gebouwen met de vinger wijst. Daar wou gisteren niemand reageren. De fout herstellen zal niet makkelijk zijn. «Wellicht moet de tegelvloer, die vandaag nog gelegd wordt, volgende maand weer uitgebroken worden om de telefoonkabels te voorzien», zegt

Vloer uitbreken
De aannemer die nu nog aan de slag is in het gebouw wou de klus klaren voor 150.000 euro, maar dat heeft de inspecteur van financiën alvast afgewimpeld omdat er — om alles wettelijk te laten verlopen — een nieuwe openbare aanbesteding nodig is. En dus wordt het gebouw gewoon verder afgewerkt, al weet iedereen dat elke tegel die nu gelegd wordt, volgende maand weer moet worden uitgebroken om telefoonkabels te voorzien. Wie heeft hier geflaterd? Bij de federale politie wijzen ze naar de Regie der Gebouwen en daar zegt de woordvoerder dat hij het te druk heeft omdat nu allemaal na te trekken. «Maar wij zijn hier helemaal niet mee opgezet», zegt Tine Hollevoet, woordvoester van de federale politie. «Toch hopen we dat de vertraging voor de verhuis minimaal blijft. We gaan nu overleggen met de Regie om te zien wat er moet gebeuren.» De vakbonden staat het huilen nader dan het lachen bij het aanhoren van deze nieuwe blunder. «We zijn dat echt stinkende beu aan het worden», zegt Vincent Houssin van het VSOA. «De burgers moesten eens weten hoe er gemorst wordt met belastingsgeld. We gaan een brief

WIE WEET BETER HOE DE KLUS
GEDAAN MOET WORDEN,
DE LEVERANCIER OF DE KLANT?

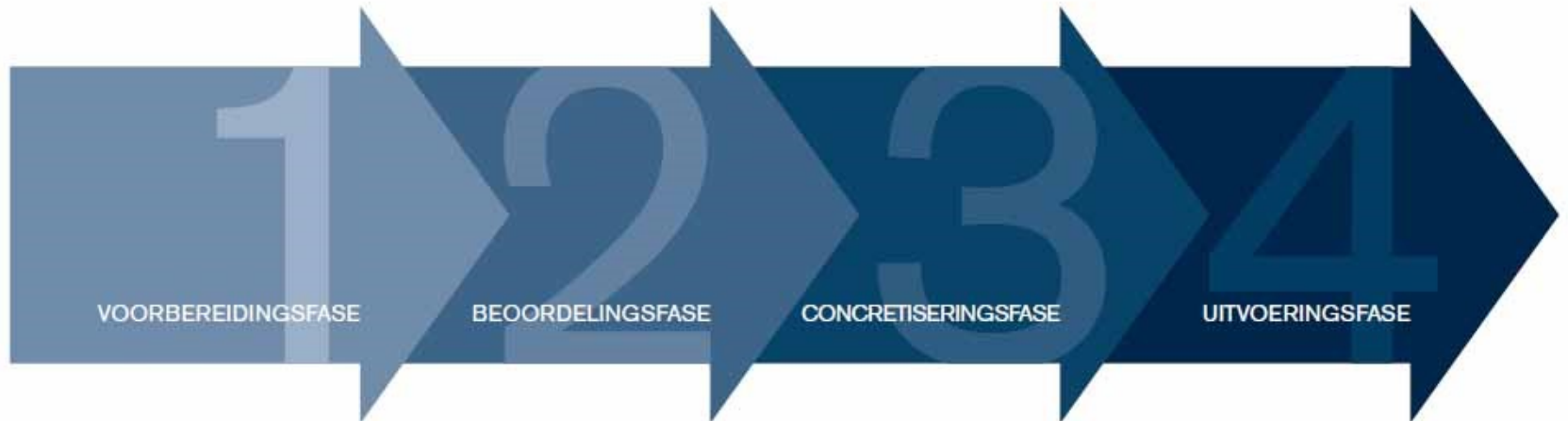
WIE ZOU ER DAN EIGENLIJK MEER
MOETEN PRATEN EN WIE ZOU ER
MEER MOETEN LUISTEREN?

MICRO-MANAGEMENT



DE METHODIEK VAN BEST VALUE PROCUREMENT

HET PROCES



HET GAAT OM DE UITVOERING!

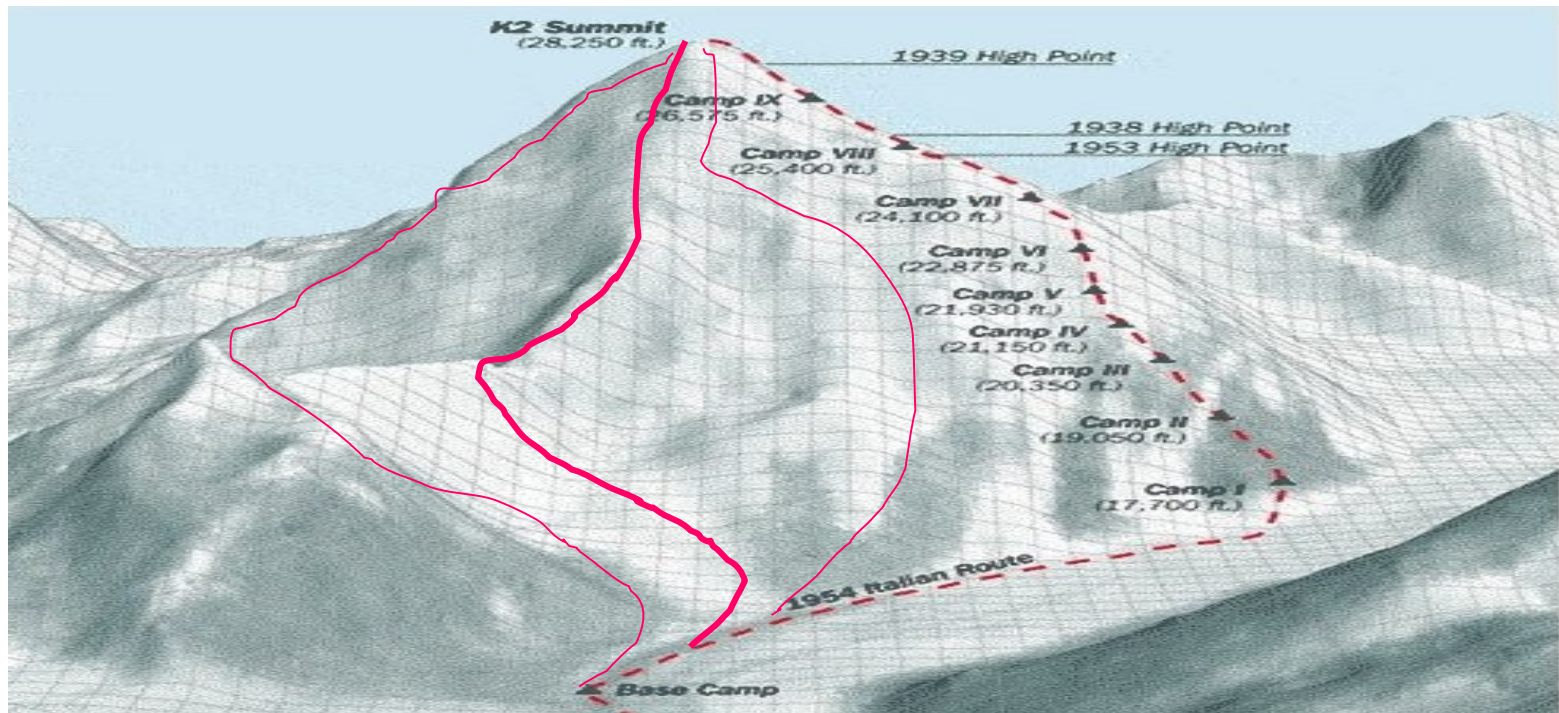


DE VOORBEREIDINGSFASE

DE VOORBEREIDINGSFASE



FASE 1: DE UITVRAAG WORDT FUNCTIONEEL GEFORMULEERD



DE UITVRAAG BIJ BVP: FUNCTIONELE DOELSTELLING

- Het CIZ beoogt te komen tot een Overeenkomst voor het leveren van ICT-dienstverlening door één strategische ICT-dienstverlener die het CIZ in staat stelt om zonder productiviteitsverlies haar strategische organisatiedoelen te realiseren
- NIET zoals in een uitgebreid bestek:
 - ~~Voorschrijven in detail~~
 - ~~Technische minimale eisen opleggen~~
 - ~~Inhoudelijke oplossingen uitvragen~~
- Dit is juist allemaal aan de expert!
 - Zelf de beste oplossing aandragen
 - Pro-actief handelen: accountability
 - Maximaal aanbieden/presteren binnen het plafondbedrag

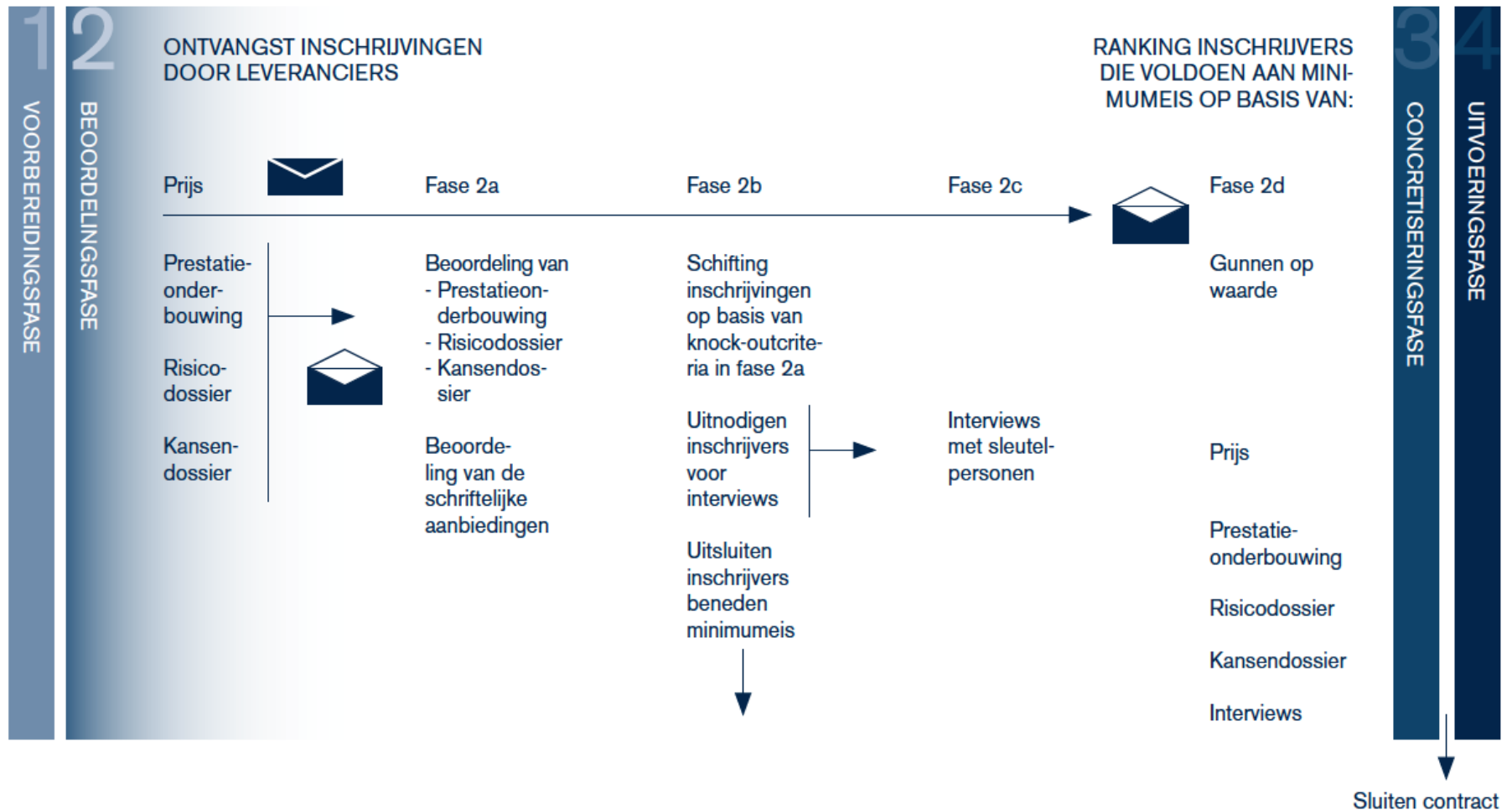


DE BEOORDELINGSFASE

DE BEOORDELINGSFASE



FASE 2: INSCHRIJVEN & BEOORDELEN



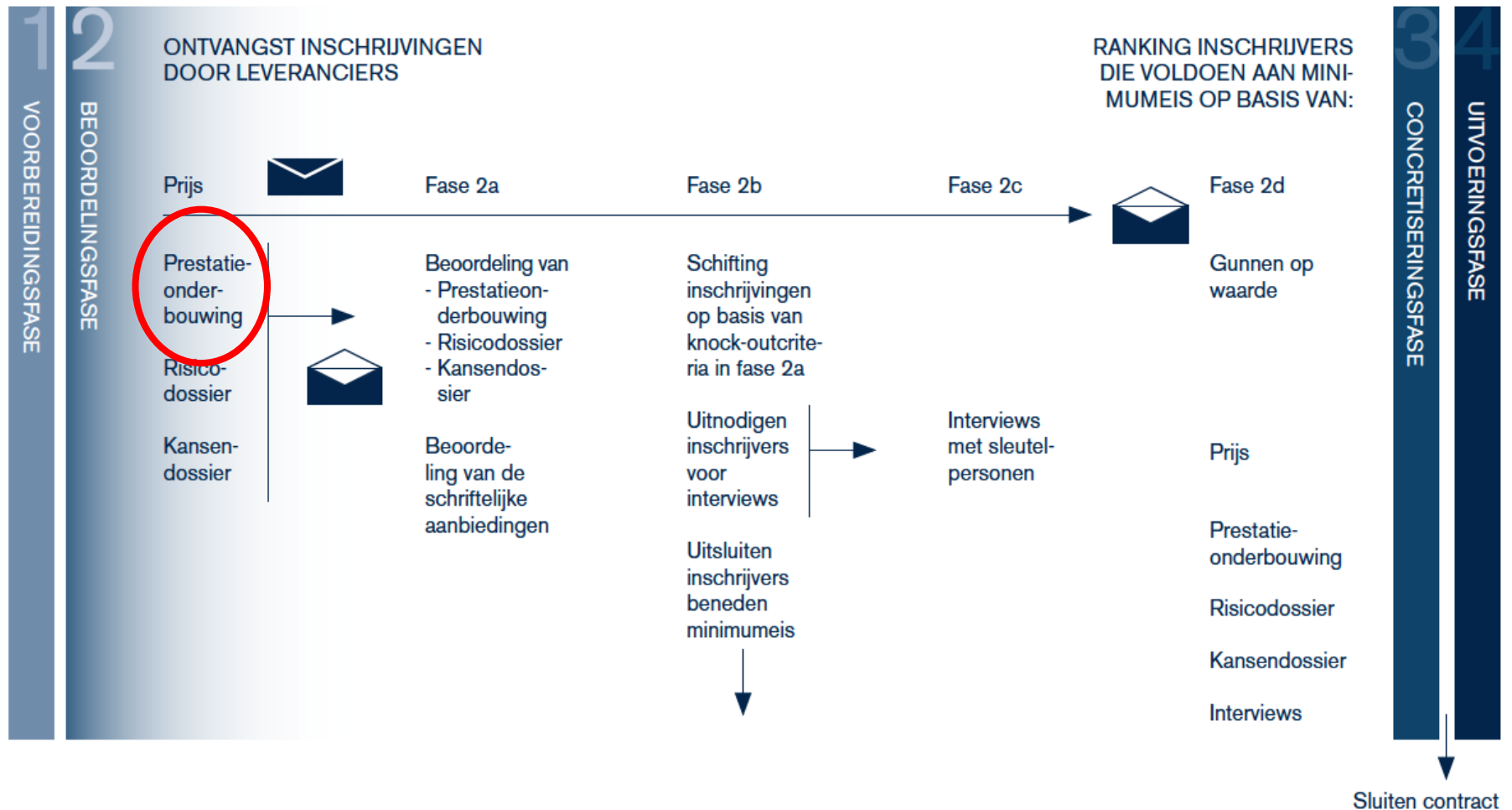
EMVI: ZWARE WEGING OP KWALITEIT

1. Prijs

2. Kwaliteit

- Prestatie-onderbouwing (15% van het plafondbedrag)
- Risicodossier (15% van het plafondbedrag)
- Kansendossier (15% van het plafondbedrag)
- Interviews met sleutelfunctionarissen (30% van het plafondbedrag)

FASE 2: PRESTATIE-ONDERBOUWING



PRESTATIE-ONDERBOUWING

2 A4

Inhoud:

- Welke prestatie gaat ON leveren?
- Wat maakt dat ON de opdracht adequaat uit kan voeren/ de opdracht doelstelling kan realiseren;
- Met welke verifieerbare prestatie-informatie onderbouwt ON dit, eventueel geïllustreerd met (anonieme) voorbeelden

! - hier ALLEEN de zaken die ON zelf goed beheerst. ON heeft op deze onderwerpen geen enkel risico!

PRESTATIE ONDERBOUWING

Graag hier een overzicht van de onderbouwing waarom u in staat bent de doelstelling van deze opdracht te realiseren.

De belangrijkste items voor het realiseren van de opdracht doelstelling boven aan.

Bewering 1	
Onderbouwing van de bewering met prestatie-informatie	

TIPS

Geen marketing taal

Geen technisch-inhoudelijke informatie

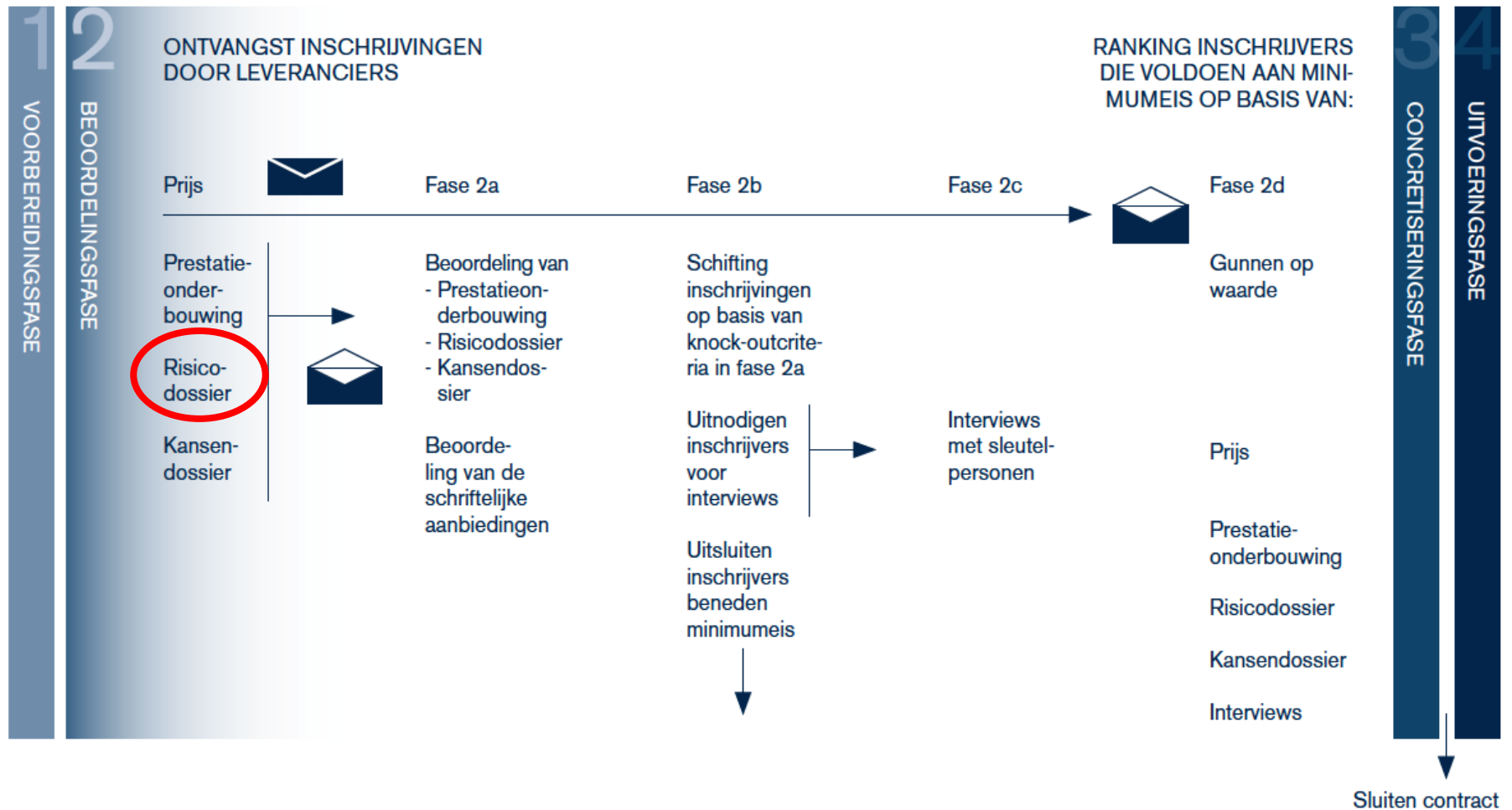
Aangeven waarom een oplossing een goede oplossing is (SMART)

Wat betekent het voor opdrachtgever?

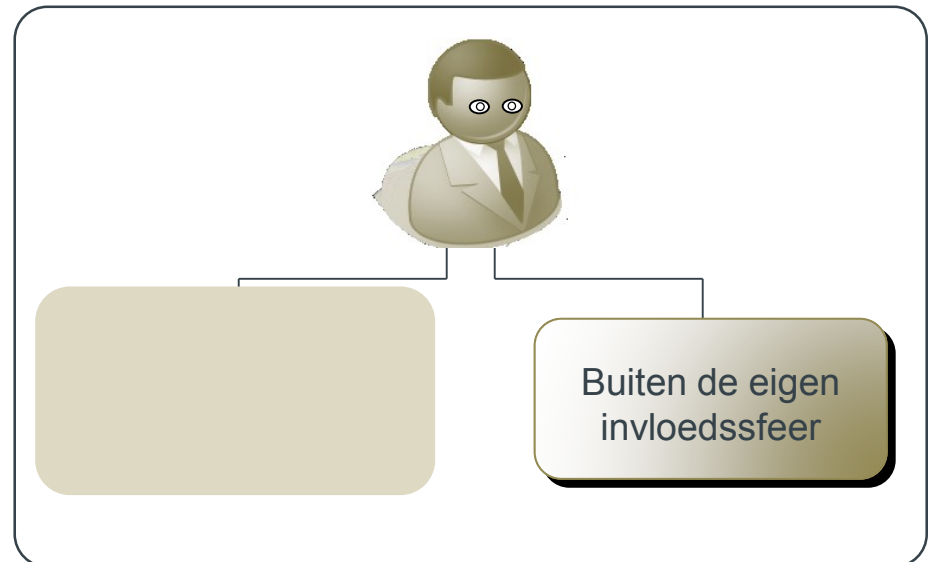
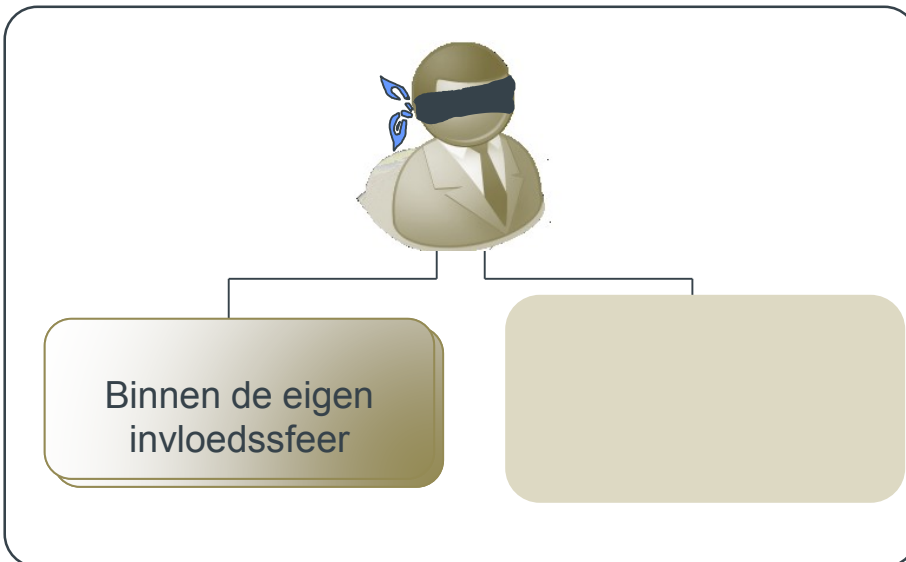
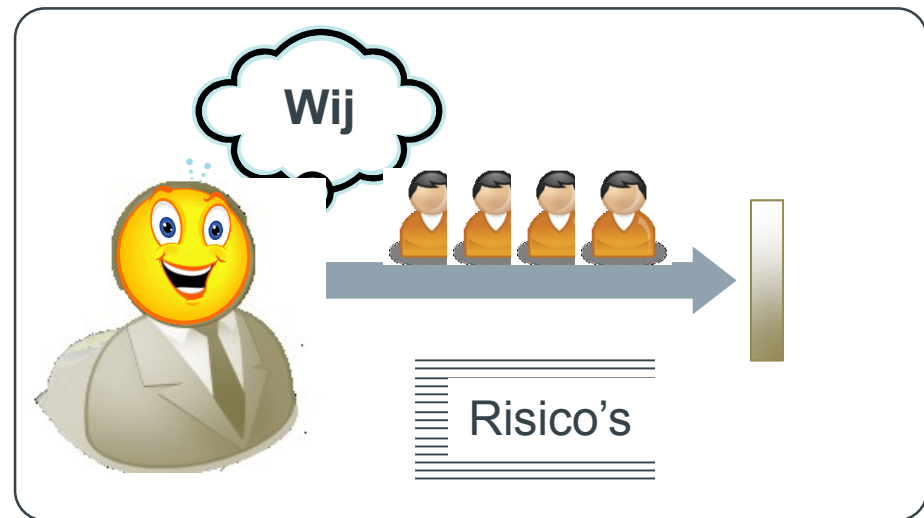
Wat maakt het dat u het kunt? (prestatie-informatie)

HOE DRAAGT HET BIJ AAN DE PROJECTDOELSTELLING?

FASE 2: RISICODOSSIER



GOEDE SAMENWERKING: DE EXPERT HERKENT OOK DE RISICO'S VAN DE OPDRACHTGEVER



RISICODOSSIER

2 A4

Inhoud:

- waarom een risico een belangrijk risico is (bedreiging projectdoelstellingen)
- hoe het risico wordt gemitigeerd
- hoe het mitigeren van het risico wordt gemeten
- waarom de mitigerende maatregel gaat werken, onderbouwd met dominante prestatie-informatie
- en wat ON gaat doen als de beoogde beheersmaatregel niet voldoende is

Zo SMART mogelijk

- !
- Het is niet de bedoeling dat ON hier risico's die eigenlijk bij de opdrachtgever liggen overneemt

RISICODOSSIER

Graag hier de geïdentificeerde risico's prioriteren (de grootste / belangrijkste risico's eerst); inclusief de beheersmaatregelen (zo SMART mogelijk) en met onderbouwing van de effectiviteit met performance informatie
Belangrijkste belemmeringen (van buitenaf) voor het realiseren van de doelstelling

Risico 1	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing effectiviteit maatregel	
Risico ...	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing effectiviteit maatregel	

VOORBEELDEN RISICO: VERGUNNING IS NIET TIJDIG VERKREGEN

Plan inschrijver 1

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

Plan inschrijver 2

- 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 3 maanden extra tijd is om de kapvergunning te verkrijgen.

TIPS

Let goed op invloedsfeer; introduceert u wellicht het risico?

VALKUILEN

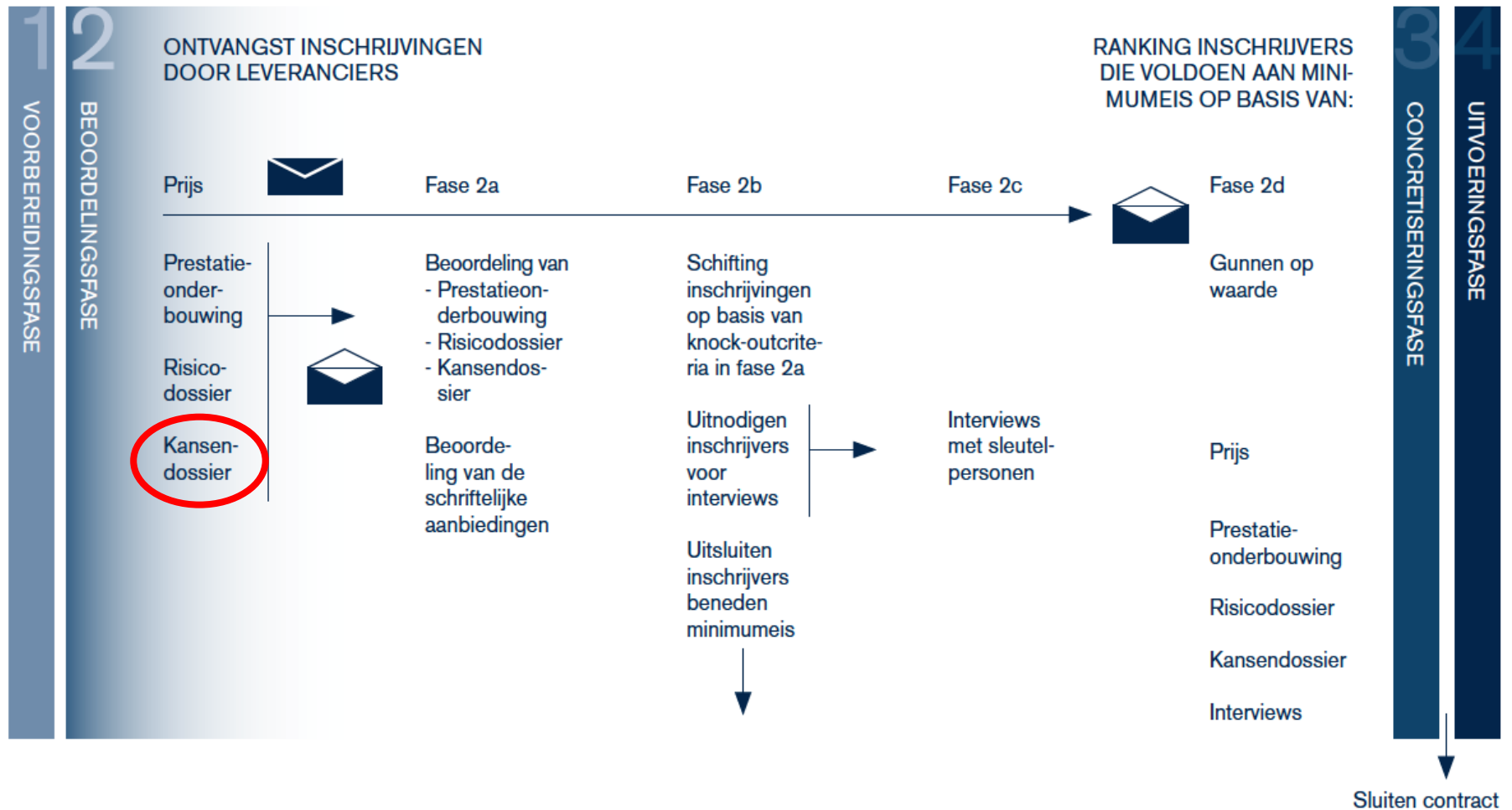
Onduidelijke verantwoordelijkheden:

- we gaan samen met de klant zitten om er uit te komen
- we zullen regelmatig overleggen

Algemene risico's / algemene oplossingen:

- veiligheidsrisico's zijn het grootste risico
- we zullen vooruit plannen
- we zullen op tijd ontheffingen vragen

FASE 2: KANSENDOSSIER



KANSENDOSSIER

In het kansendossier dienen de kansen te worden geïdentificeerd (toegevoegde waarde opties).

Bijvoorbeeld:

- Het overnemen van risico's die eigenlijk bij de opdrachtgever liggen (als dit juridisch kan)
- De extra's die voorbij de directe scope van de opdracht liggen

! - Opdrachtdoelstellingen dienen zonder de aangeboden kansen ook gerealiseerd te worden

KANSENDOSSIER

Graag hier extra opties beschrijven. Op welke wijze dragen deze extra bij aan het realiseren van de opdracht en de doelstellingen? Onderbouwd met performance informatie. De belangrijkste kansen boven aan.

Kans 1	
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstelling?	
Onderbouwing	
Eventueel impact op kosten	
Impact op proces	

VALKUILEN

Marketing data:

- ons bedrijf is marktleider
- onze lange geschiedenis stelt ons in staat om het project succesvol af te ronden
- we maken gebruik van state-of-the-art processen om het project te laten slagen

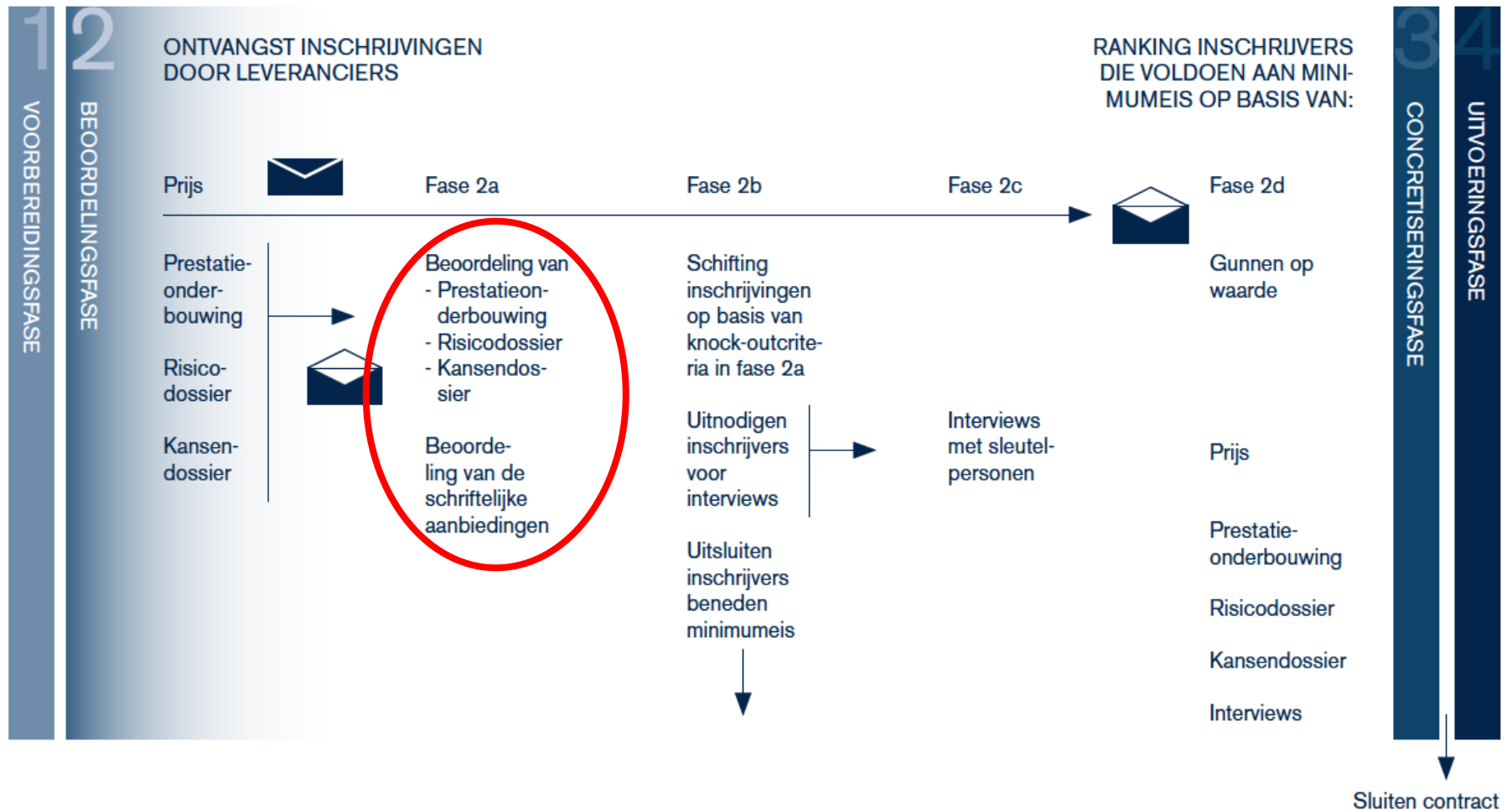
Technische data:

- de sterkte van het dak is 600 psi
- het product doorstaat de ASTM-568a test

PRESTATIE-INFORMATIE MOET DOMINANT ZIJN

- niet weerlegbaar / niet betwistbaar
- verifieerbaar
- accuraat
- metingen in termen van getallen, percentages, of tijd
- hoge prestatie
- vertaling naar het huidige project

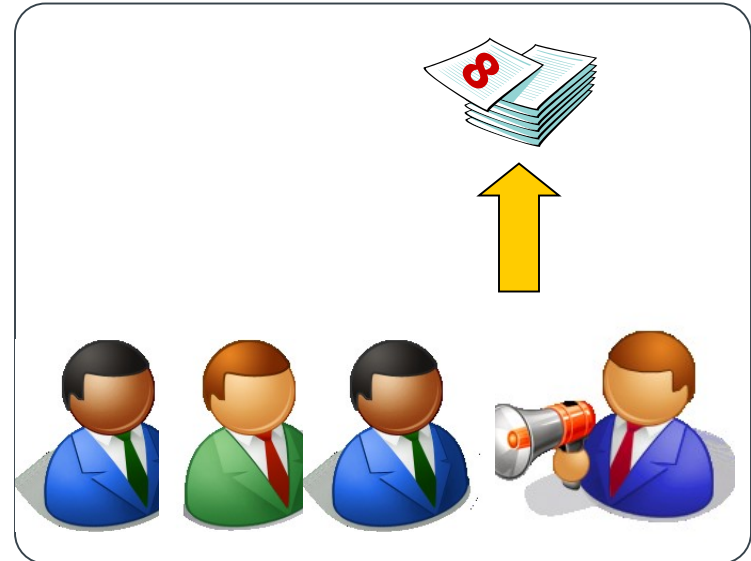
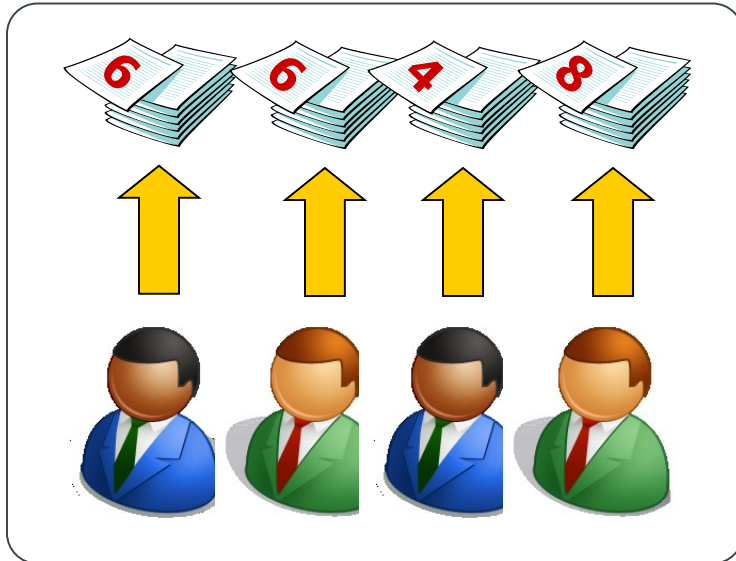
FASE 2: BEOORDELINGEN



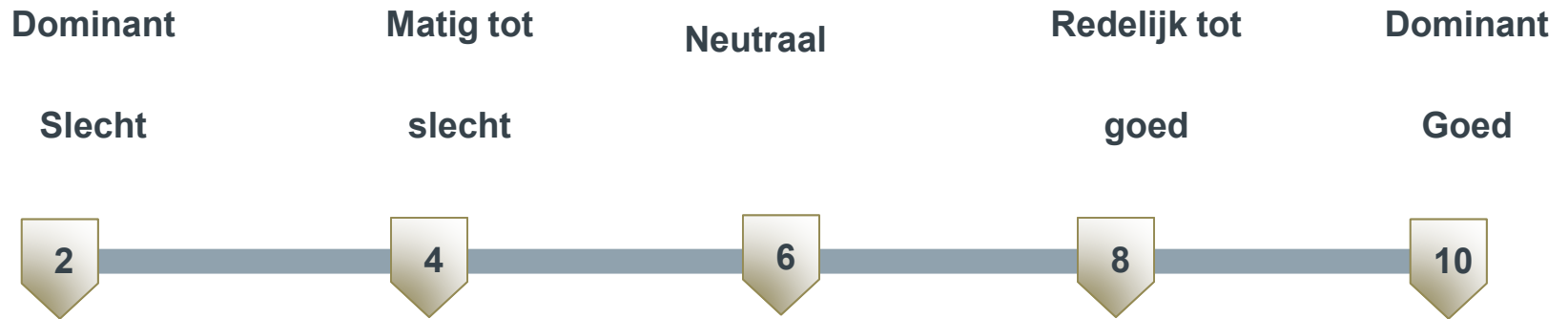
BEOORDELINGSPROCES

Beoordelaars ontvangen alleen (anonieme) Prestatie-onderbouwingen, Risico- en Kansendossiers (Niet: de ingediende prijzen)

- Leden beoordelen de ingediende eerst stukken individueel
- Dan volgt consensus score

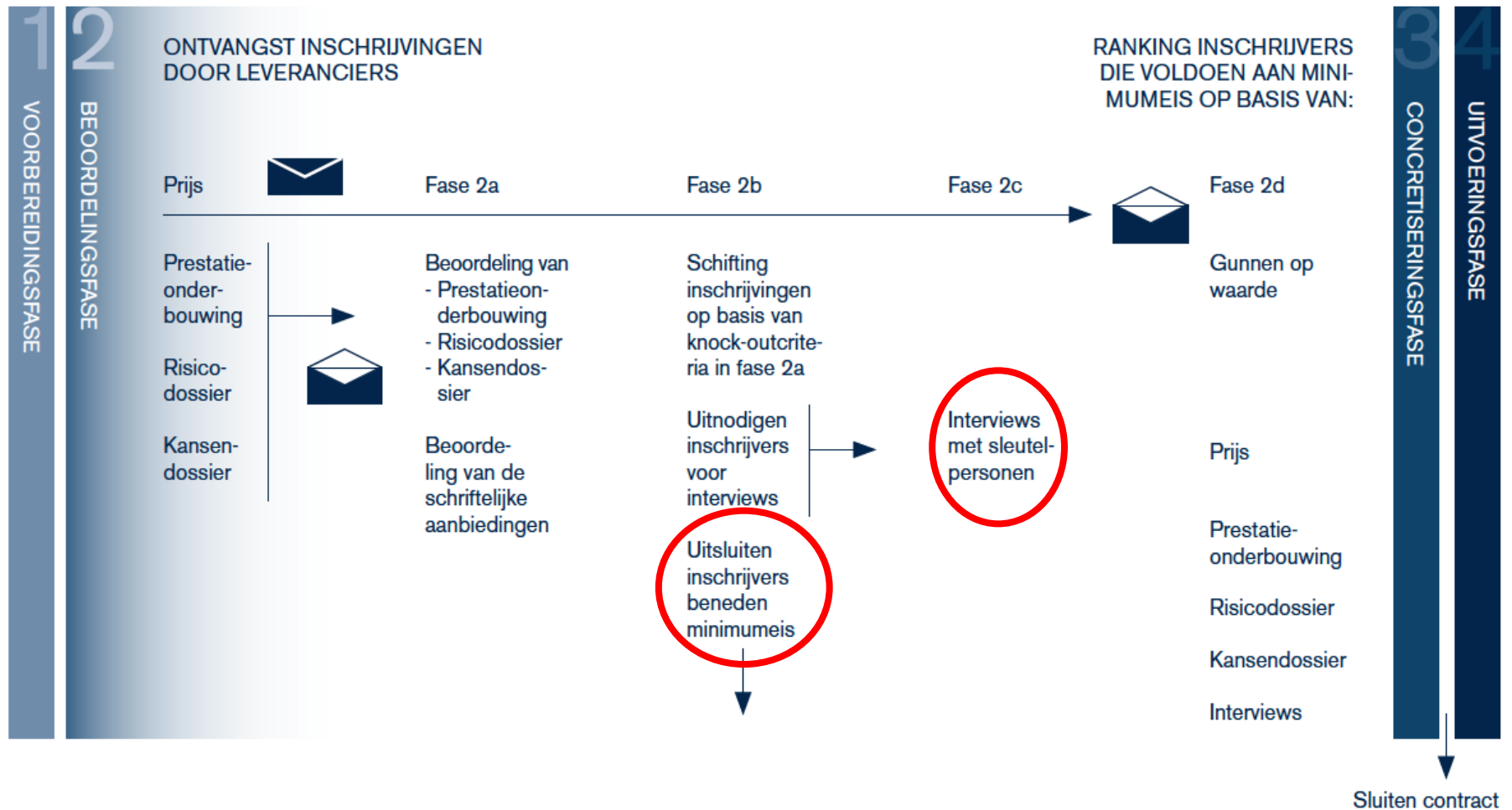


BEOORDELEN VOLGENS BVP

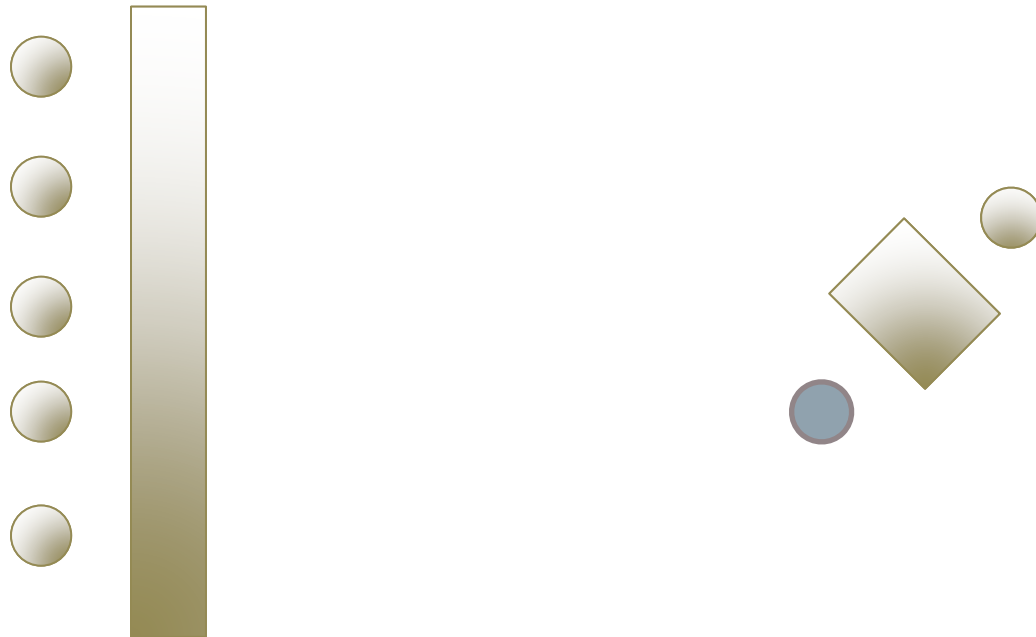


De opdrachtgever moet de scores kunnen beargumenteren

FASE 2: DE INTERVIEWS



INTERVIEWS



INTERVIEWS: DOMINANTE VERSCHILLEN?

Waarom bent juist ú als projectleider binnen uw organisatie aangesteld?

- De projectleider van leverancier A vertelde: “Ik persoonlijk heb niet veel 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. Ik heb wel met mijn collega gesproken over het project dus ik weet er wel veel van”.
- De projectleider van leverancier B: “Ik heb meerdere projecten langs het spoor gedaan en ook soortgelijke projecten waarbij de overlast voor de omgeving beperkt moest worden. Dit heb ik in Vught en in Heerlen gedaan. Beide projecten zijn onder mijn verantwoordelijkheid binnen de planning en budget opgeleverd. De aanpak voor omgevingsmanagement die ik daar heb gebruikt, ga ik hier ook inzetten. De omgevingstevredenheidsscore was in beide trajecten een 7,5”.

TIPS INTERVIEWS

- Stuur mensen die weten waar ze het over hebben en kunnen spreken uit ervaring.
- Betrek de juiste expertise op het juiste moment.
- Oefen met oefenvragen; zorgt dat interview 'meevalt'.
- Stuur geen commerciële mensen, maar personen die in de uitvoer betrokken zijn.

FASE 2: DE BEOORDELING



DE CONCRETISERINGSFASE

DE CONCRETISERINGSFASE

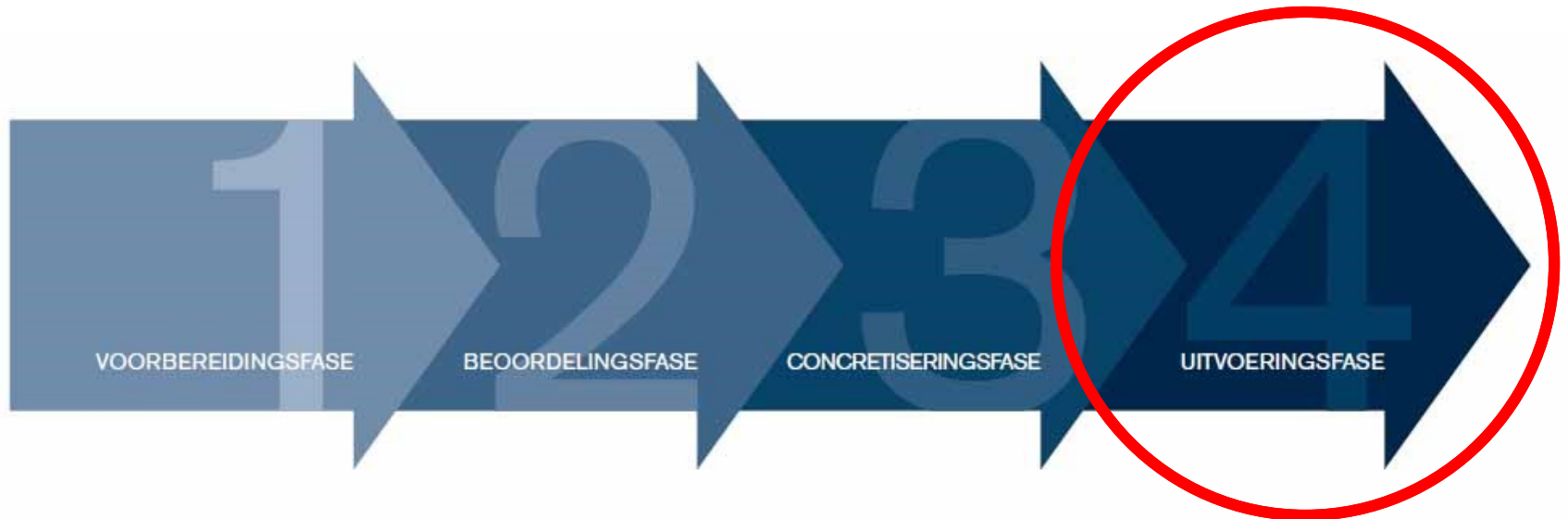


DE CONCRETISERINGSFASE

Stelt de (beoogd) opdrachtnemer in staat om...

- proactief te handelen in plaats van reactief,
- aan te geven wat hij precies gaat leveren,
- aan te geven wat hij op welk moment van de opdrachtgever verwacht en hem daarop aan te spreken,
- verrassingen richting de opdrachtgever te minimaliseren,
- de opdracht van A tot Z te plannen, inclusief alle details,

DE UITVOERING IN!



CONCLUSIES

- Minimaliseer de informatie stroom
- Maak de dingen simpel (houd het eenvoudig)
- Minimaliseer beslissingen nemen
- Vraag aan mensen hoe ze weten wat ze weten
- Vraag aan mensen wat ze zien
- Vraag aan mensen hoe ze nadenken over het belang van andere partijen
- Ieder de eigen verantwoordelijkheden (eigen accountability)
- Prestatie-informatie is essentieel
- Zorg ervoor dat mensen zichzelf meten
- Minimaliseer de inspanning voor iedereen

Werk met mensen die weten waar ze mee bezig zijn.

MEER INFO?





WWW.SCENTER.NL