

# **REALISATIE CAMPUS DAMWÂLD**

- 1. Welkom**
- 2. Informatie over project door wethouder Gerben Wiersma**
- 3. Informatie over Best Value Aanpak**
- 4. Consultering markt**

# Campus Damwâld

Project bestaat uit 3 onderdelen:

- 1 Nieuwe school 478 leerlingen
- 2 Renovatie sporthal
- 3 Herinrichting buitengebied

# Plattegrond buitengebied



# Nieuwe school

---

School voor christelijk onderwijs en school voor openbaar onderwijs onder 1 dak

Oppervlakte gebouw 2600 m<sup>2</sup>

Buitenterrein van school 3000 m<sup>2</sup>

Samenwerking met Kindcentrum en sporthal

Parkje benutten voor activiteiten en ontmoeting

Gezamenlijk gebruik van ruimtes in gebouwen en buitenterrein

Inzetten van mensen met een beperking: leerlingen uit SO (stage) en volwassenen (facilitaire dienst)



# Onderwijsconcept

---

Leerlingen vaardig maken voor toekomst (21 century skills):  
samenwerken, kritisch denken, creativiteit en ontdekkend  
leren.

Ruimtes voor instructies en ruimtes voor zelfstandig werken  
Flexibel gebouw; onderwijsconcept kan wijzigen en dan  
moet gebouw aan te passen zijn.

Gezamenlijke ruimtes voor ict, mediatheek en overleg  
Ook kleuters moeten zich prettig voelen in gebouw en  
omgeving



# Renovatie sporthal

---



Sporthal is gebouwd in 1977  
Oppervlakte van 2700 m<sup>2</sup> bvo  
Renovatie of nieuwbouw



# Herinrichting buitengebied

---

Nieuw in het gebied is de toestroom van ruim 400 leerlingen

Aanpassing infrastructuur; leerlingen en ouders veilig naar school

Gebied inrichten voor maatschappelijke voorzieningen en ontmoetingsplekken voor jong en oud





# Duurzaamheid

---

Gedachtengoed over duurzaamheid moet herkenbaar zijn in gebouw en gebied

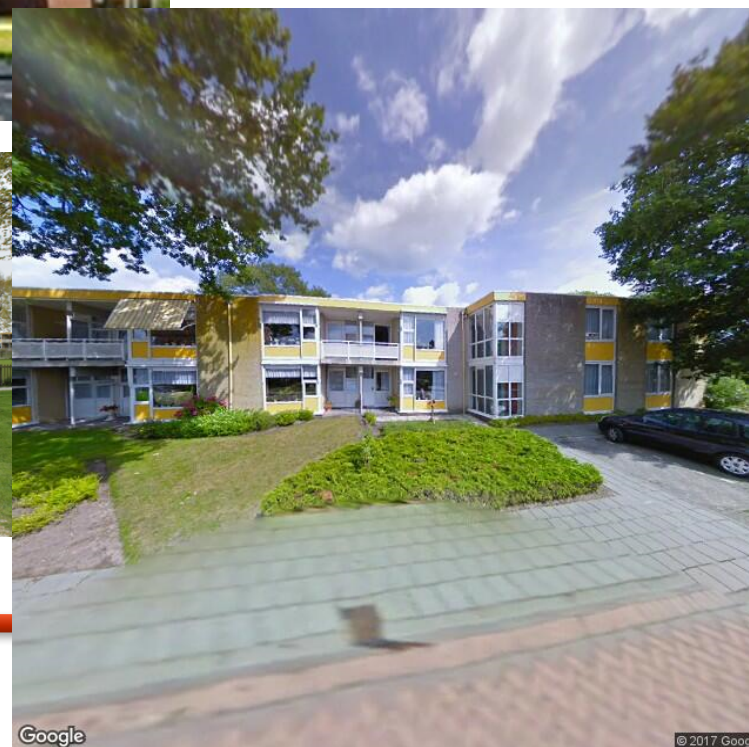
Sûn, Skjin, Grien en Tûk is de uitwerking van duurzaamheid

Tûk is ook hergebruik van materialen/bestrating/groen

Sûn is ook goed klimaat en akoestiek in gebouwen



# Impressie omgeving



# Planning

---

Aanbesteding najaar 2017



# Best Value Procurement

# Vragen

---

Graag tussendoor stellen

De in uw ogen belangrijke vragen ook schriftelijk stellen!

## Belangrijk:

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



# Marcel Niemeijer

Inkoop ervaring	
Opstellen contracten	
UAV-GC contracten	> 20
RAW Bestekken	> 50
Begeleiding aanbestedingen	
EMVI	> 30
Laagste prijs	>50
Best Value	>10

- Zelfstandig ondernemer
- Lid van Best Value Experts



## Werkervaring

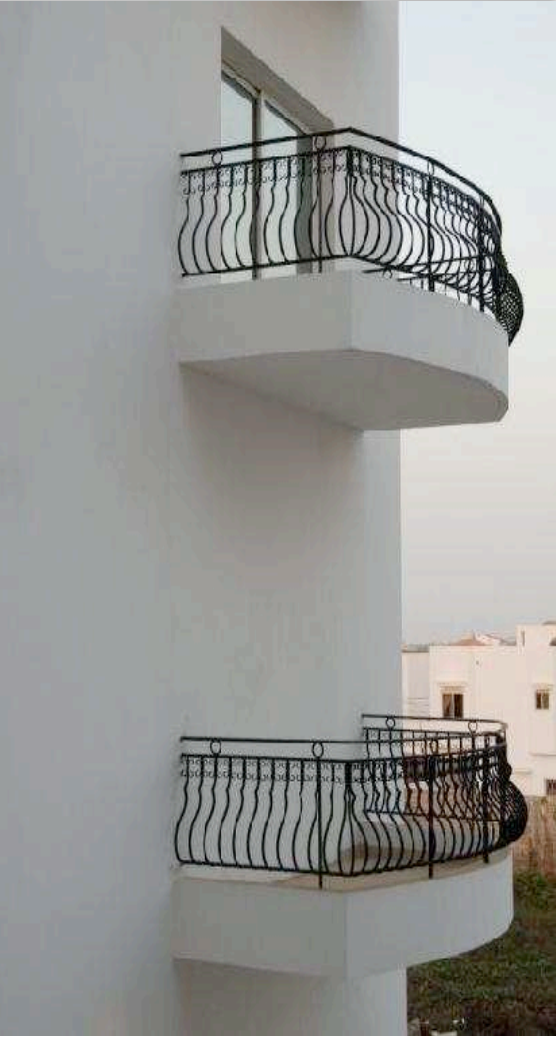
- 7 Jaar Uitvoerder weg en waterbouw
- 5 jaar Opstellen contracten (RAW/ D&C)
- 5 jaar Contractmanager
- 5 jaar Inkoopadviseur

## Eigen producten

- Best Value Software
- Best Value Game
- Model om te komen tot EMVI criteria
- Model om aanbestedingsstrategie te bepalen



# Welke hoort er niet bij?

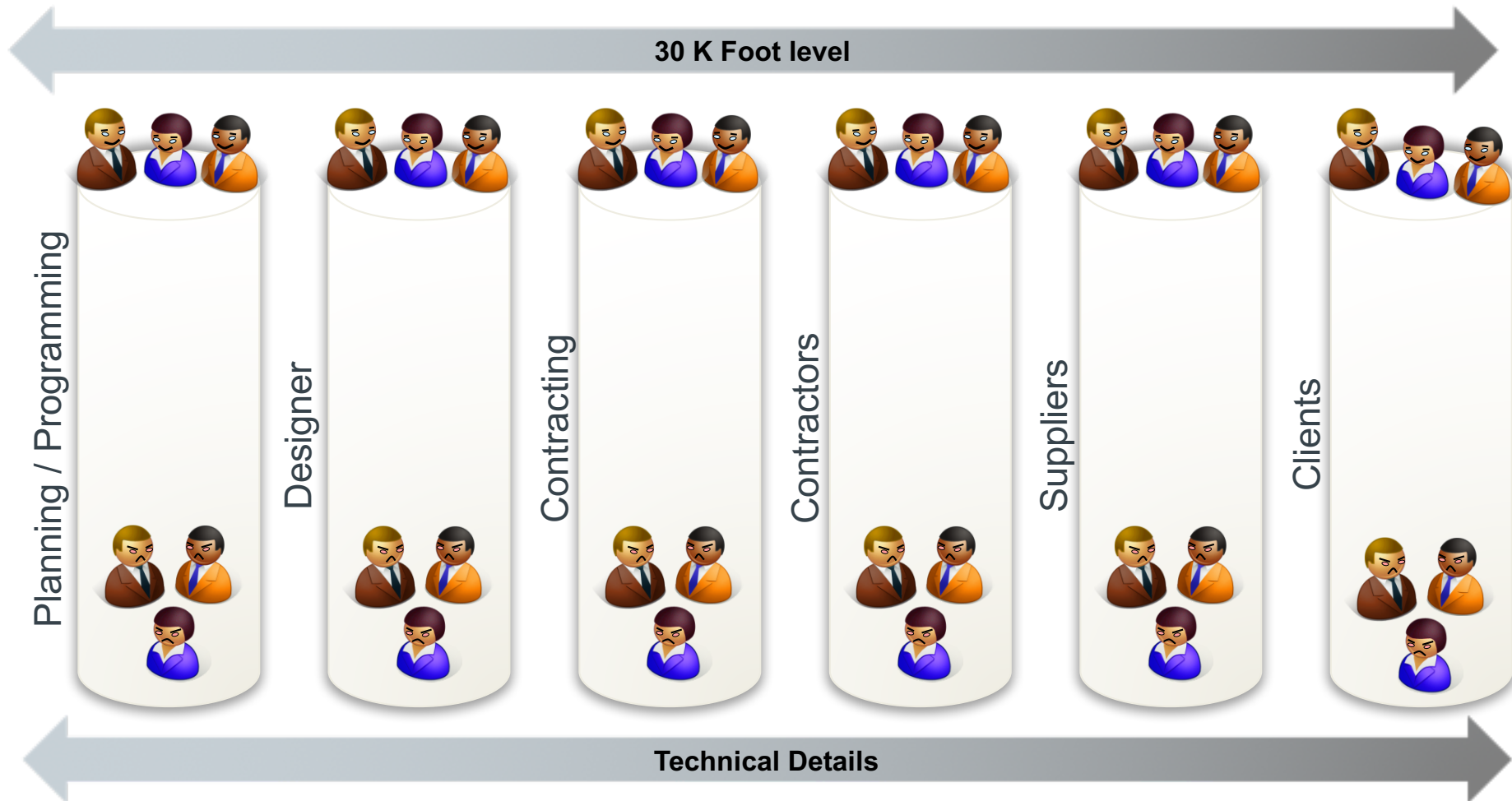


# Het probleem





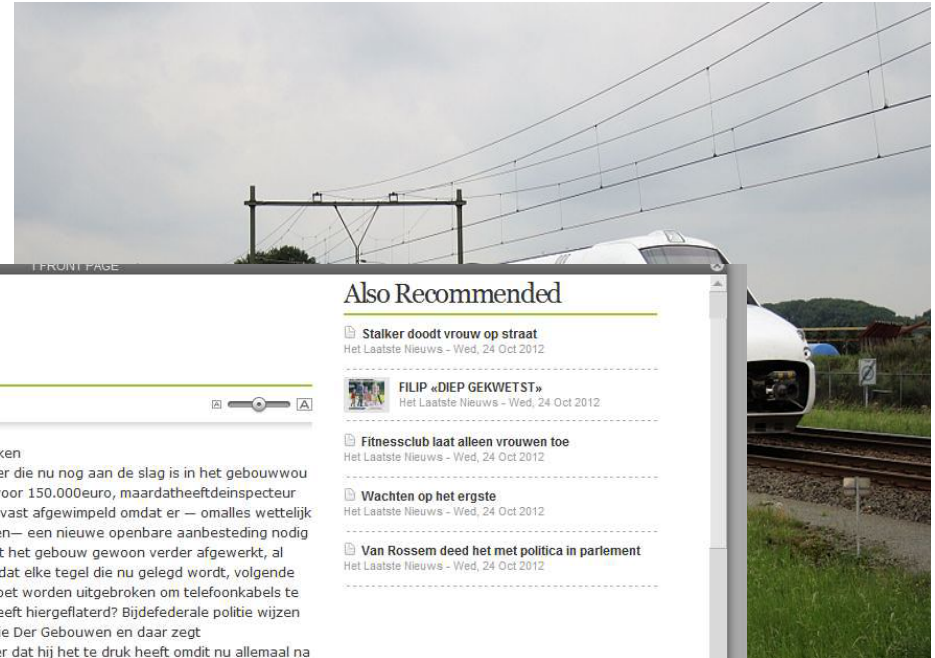
# Het probleem



© 2013 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER|



# Om te voorkomen



## 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. «Wellichtmoetde tegelvloer, die vandaag nog gelegd wordt, volgende maand weer uitgebrouwen 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 150.000euro, maardatheeftdeinspecteur van financiën alvast afgewimpeld omdat er — omalles 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 uitgebrouwen om telefoonkabels te voorzien. Wieheeft hiergefaterd? Bijdefederale politie wijzen ze naar de Regie Der Gebouwen en daar zegt dewoordvoerder 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. «Tochhopenwe datdevertragingvoordeverhuisminimaal blijft. We gaan nu overleggen met de Regie omte zienwat ermoet gebeuren.» De vakbonden staat het huilen nader dan het lachen bij het aanhoren van dezenieuweblunder. «Wezijndatécht stinkende beu aan het worden», zegt Vincent Houssin van het VSOA. «De burgers moesten eens weten hoe er gemorstwordtmetbelastingsgeld. We gaan een brief

## Also Recommended

**Stalker doodt vrouw op straat**  
Het Laatste Nieuws - Wed, 24 Oct 2012

**FILIP «DIEP GEKWETS»**  
Het Laatste Nieuws - Wed, 24 Oct 2012

**Fitnessclub laat alleen vrouwen toe**  
Het Laatste Nieuws - Wed, 24 Oct 2012

**Wachten op het ergste**  
Het Laatste Nieuws - Wed, 24 Oct 2012

**Van Rossem deed het met politica in parlement**  
Het Laatste Nieuws - Wed, 24 Oct 2012



**Het probleem is niet het  
aanbesteden maar de wijze  
waarop er aanbesteed wordt.**



# Paard van Troje



# Waarom Best Value / prestatieinkoop ?

---

Resultaten uit het verleden bieden garantie voor de toekomst?

98% op tijd, binnen budget, hoge klanttevredenheid

5% toename opbrengst Opdrachtnemer

Hoge kwaliteit en lage prijs gaan hand in hand

Minder dan 1% afwijkingen veroorzaakt door opdrachtnemer

Bron: Arizona State University / PBSRG



# Belangrijkste uitgangspunten



# 1. Leverancier is expert



# Micro - management





**Wie weet er beter hoe de klus  
gedaan moet worden?  
Opdrachtnemer of Opdrachtgever?**



**Wie zou er dan eigenlijk meer moeten praten en wie zou er meer moeten luisteren?**



# Leverancier is expert

---

In plaats van de expert te vertellen wat te doen... maak gebruik van zijn/haar expertise.

Stel de expert in de gelegenheid om de klus te doen.

De expert zit achter stuur  
De opdrachtgever faciliteert

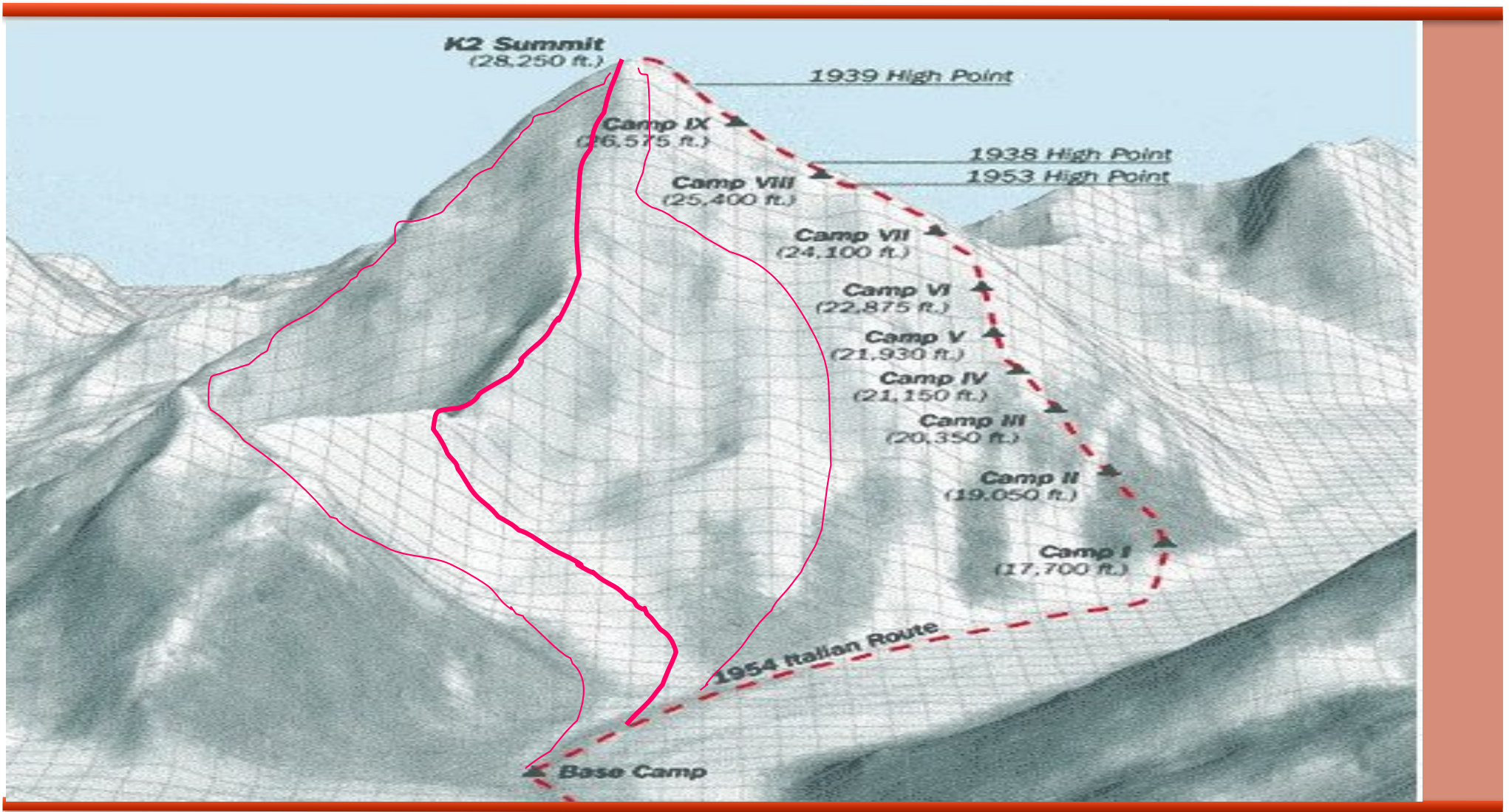


Vinden van een expert binnen het plafondbedrag

De verantwoordelijkheid neerleggen daar waar hij hoort.

De expert zijn werk laten doen

# Beklimming van een berg



# Hoe herkennen we een goede gids?



# Het gebruik van expertise!

---

## Scenario A

Niet door:

- Te vertellen hoe we een berg moeten beklimmen en welke gereedschappen we gaan gebruiken
- Te vertellen dat er verschillende manieren zijn om de berg te beklimmen
- Te vertellen hoe het team is samengesteld
- Verschillende opties te bieden
- Iemand in te huren om te vertellen hoe je moet bergbeklimmen.



# Het gebruik van expertise!

---

## Scenario B

Maar door:

- Expertise en metrics te gebruiken en te communiceren in prestaties en risico's

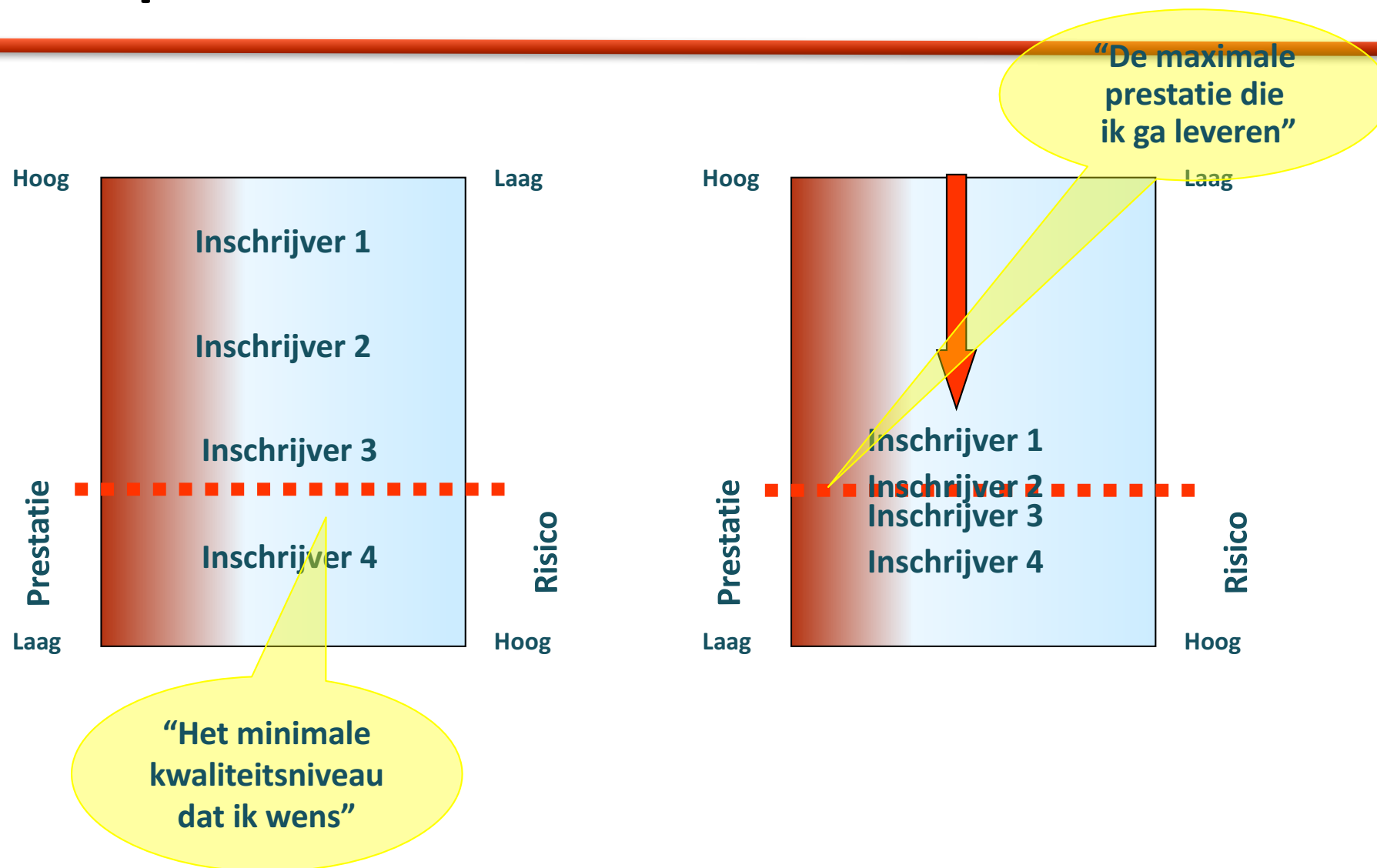


## **2. Zo weinig mogelijk minimumeisen**

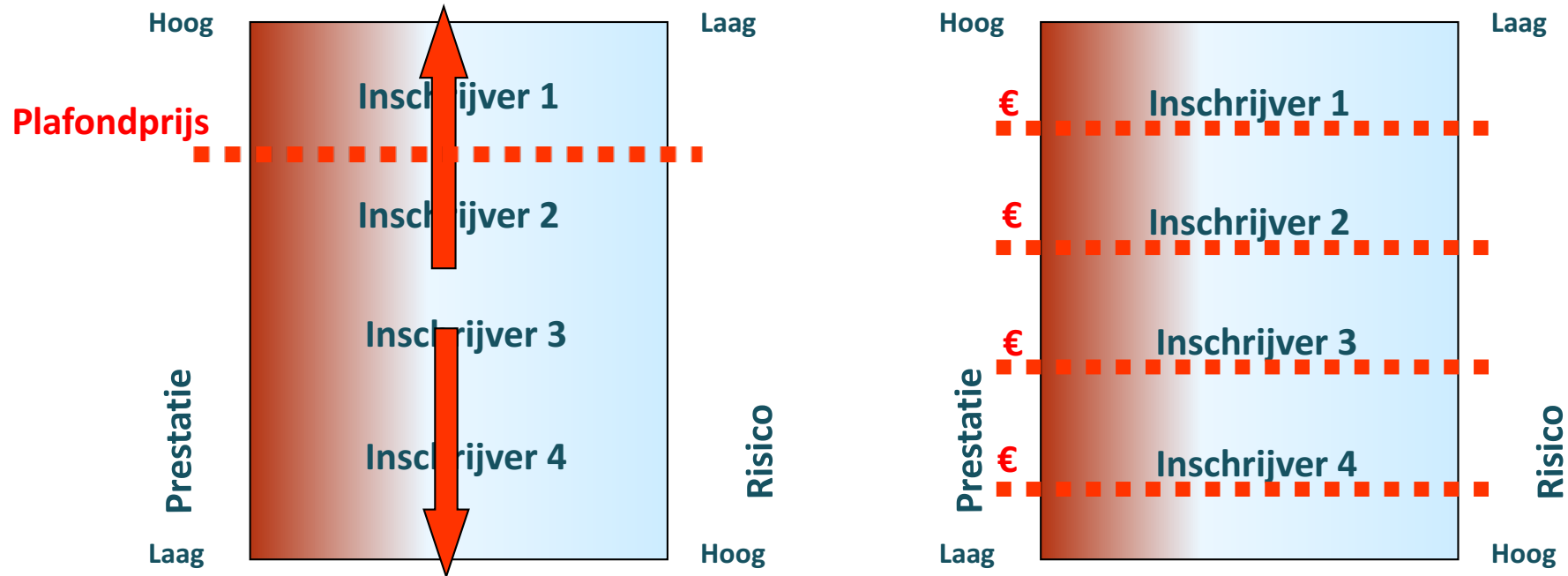




# Het probleem van minimumeisen



# Geen minimumeisen



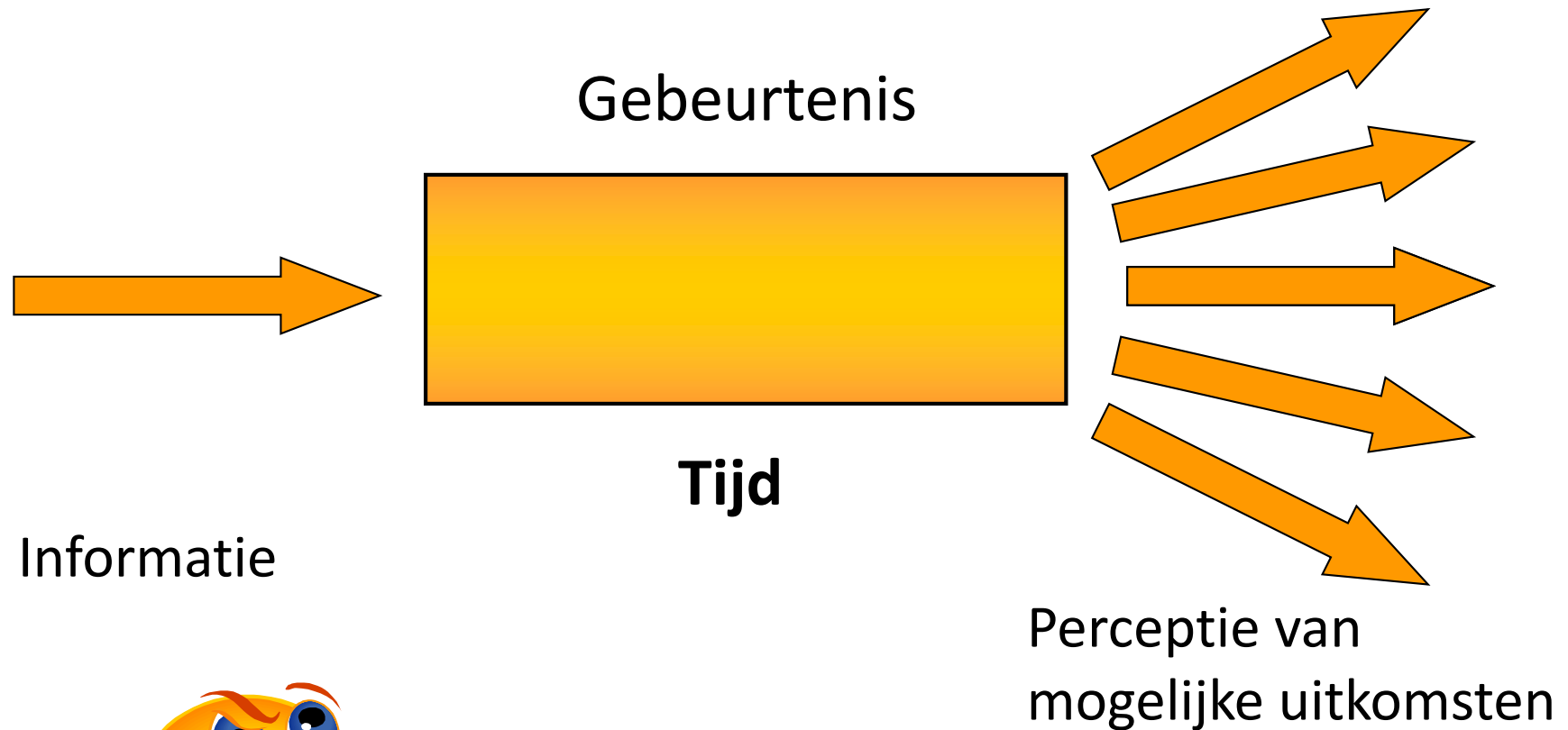
Zelf nadenken in plaats van 'blind' volgen  
Differentiatie - minimumeisen helpt non-performers  
Unieke en innovatieve oplossingen mogelijk



### **3. Gebeurtenissen zijn niet random**



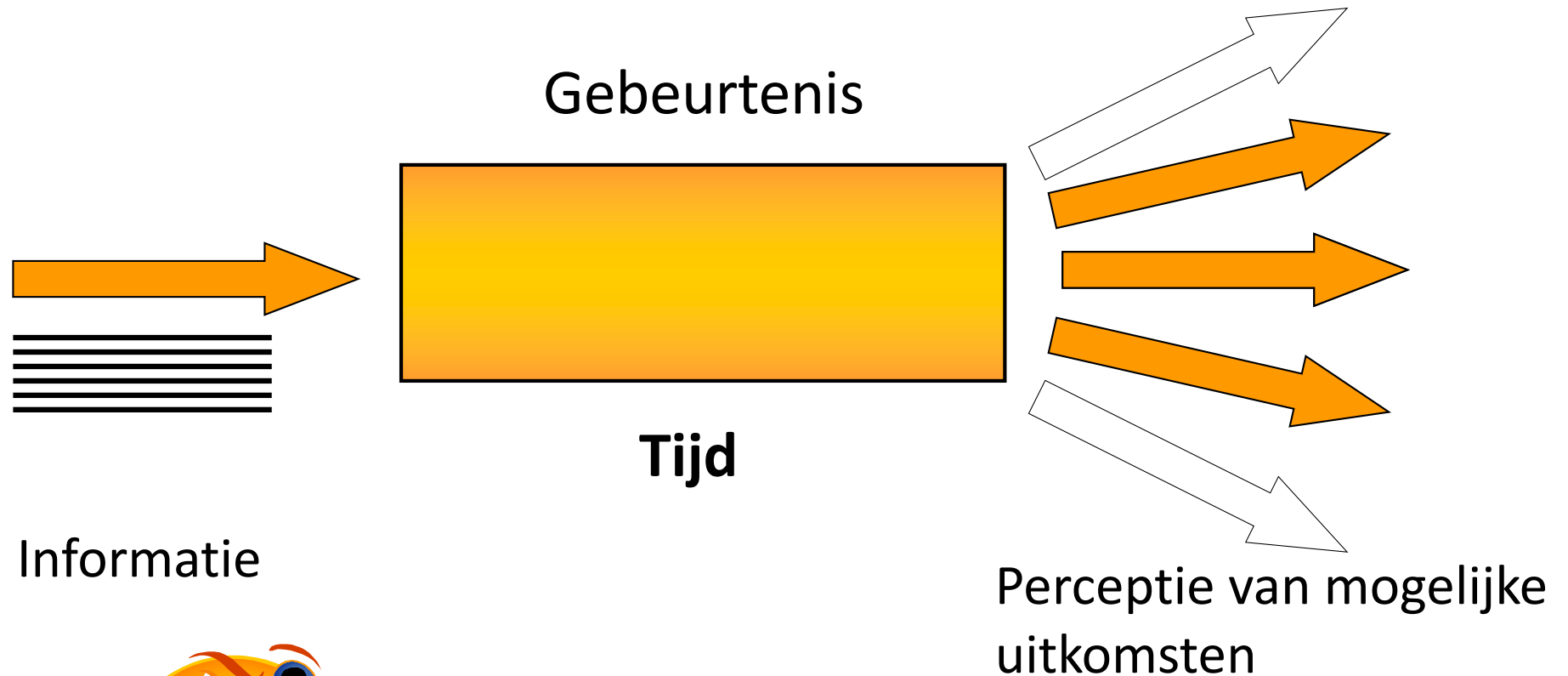
# Gebeurtenissen zijn niet random!



© 2012 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER



# Gebeurtenissen zijn niet random!



Informatie

Tijd

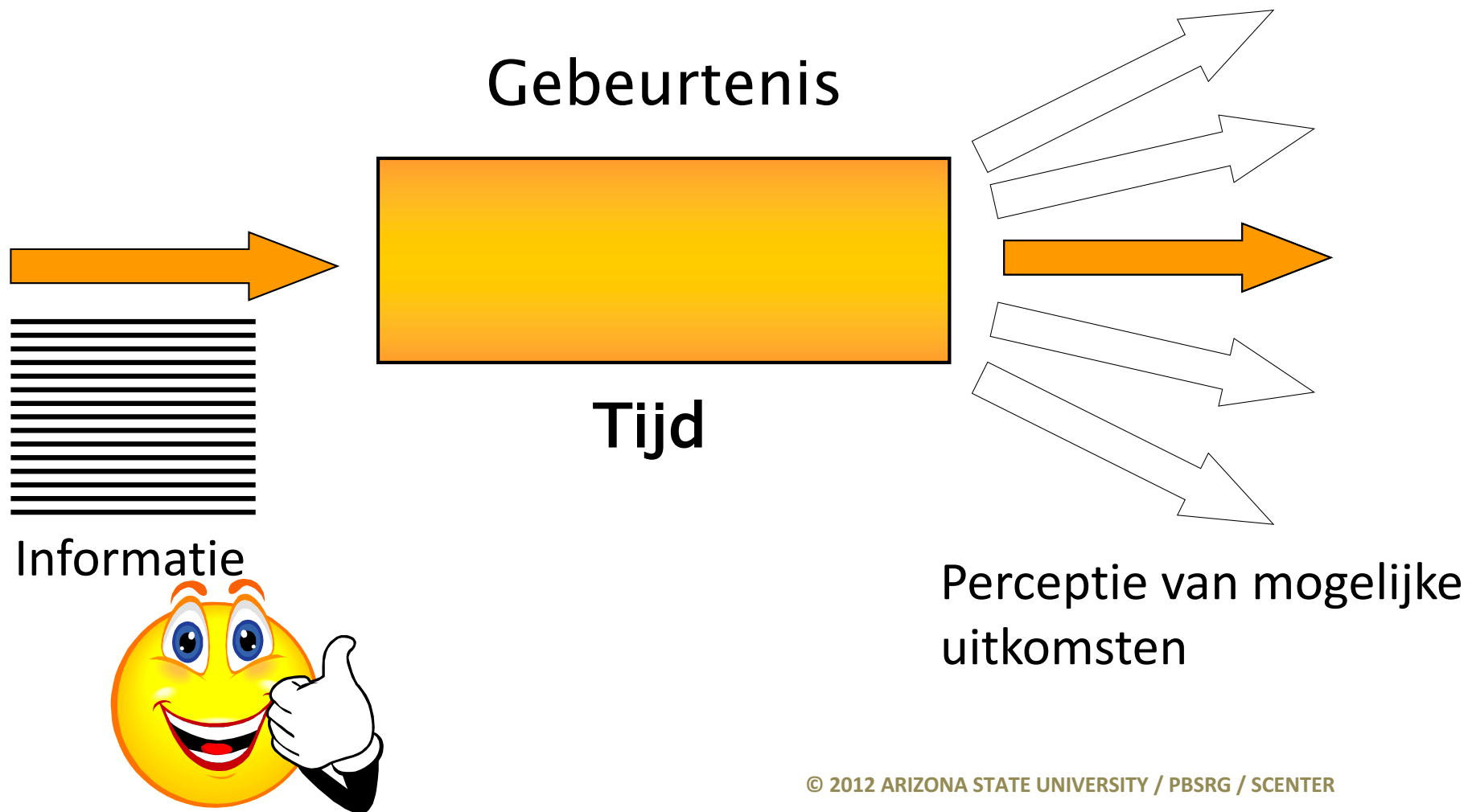
Perceptie van mogelijke uitkomsten



© 2012 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER



# Gebeurtenissen zijn niet random!



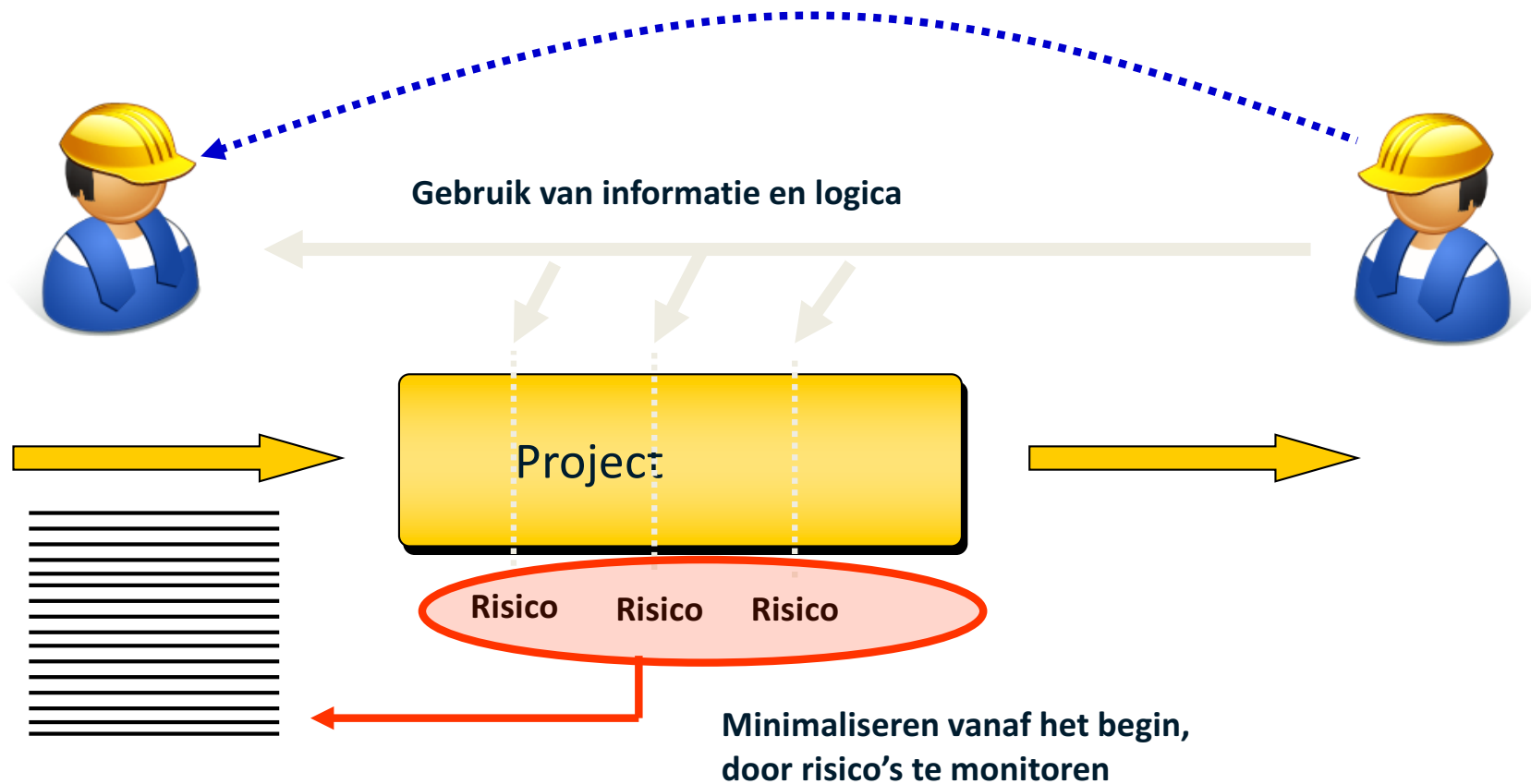
# Minimaliseren van beslissingen

---

- Hoe meer informatie je waarneemt, des te minder beslissingen je hoeft te nemen
- Beslissingen worden genomen als er twijfel is over de toekomstige condities
- Efficiënte mensen nemen minder beslissingen (analyseren minder en observeren meer)



# Minimaliseren van risico's vanaf het begin!



© 2012 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER





# Filosofie Best Value

---

- Meeste waarde voor de laagste prijs
- Maximaliseren van winst voor de opdrachtnemer
- Minimaliseren van risico's door gebruik van expertise en transparantie
- Minimaliseren van communicatie
- Minimaliseren van besluitvorming
- Minimaliseren van transacties en verspillingen in de waardeketen
- 'Luisteren, observeren/begrijpen en stroomlijnen' in plaats van 'management, controle en inspectie'
- Preplanning
- 'Win-win'-omgeving
- Zorgen voor transparantie en accountability door prestatiemetingen



# Proces



# Het aanbestedingsproces

---

Openbare procedure

Gunningcriterium Beste Prijs kwaliteitsverhouding

Gericht op het vinden van de expert die

... boven het maaiveld uitsteekt

... weet waar hij het over heeft

... presteert en verantwoordelijkheid neemt

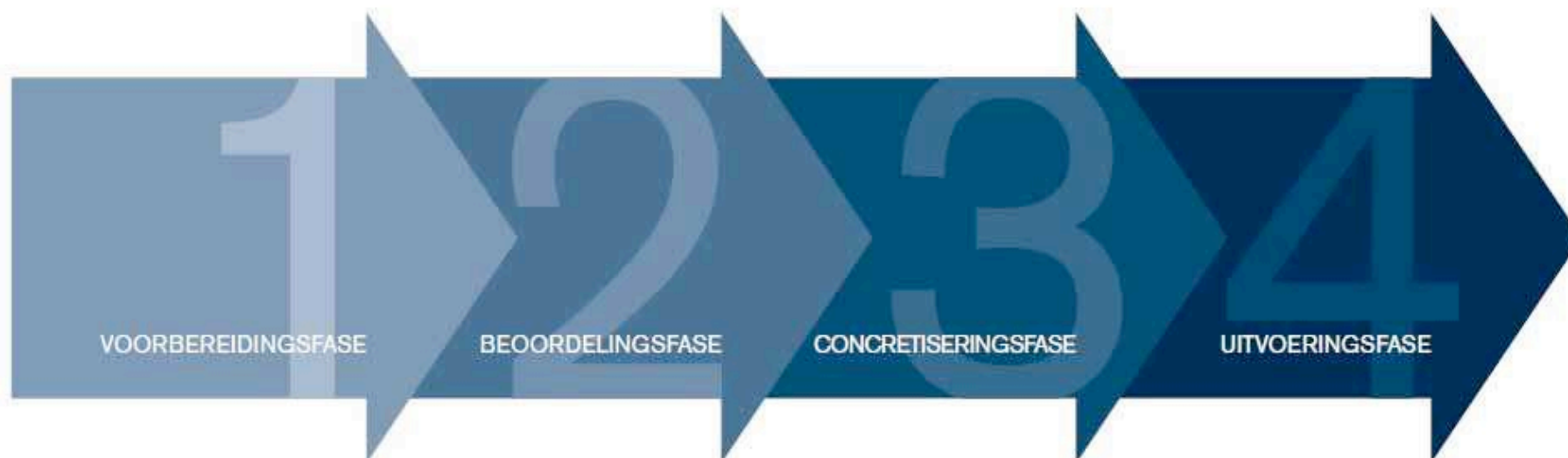
De high performers onderscheiden van de non-performers

... door gebruik van dominante informatie



# Het aanbestedingsproces

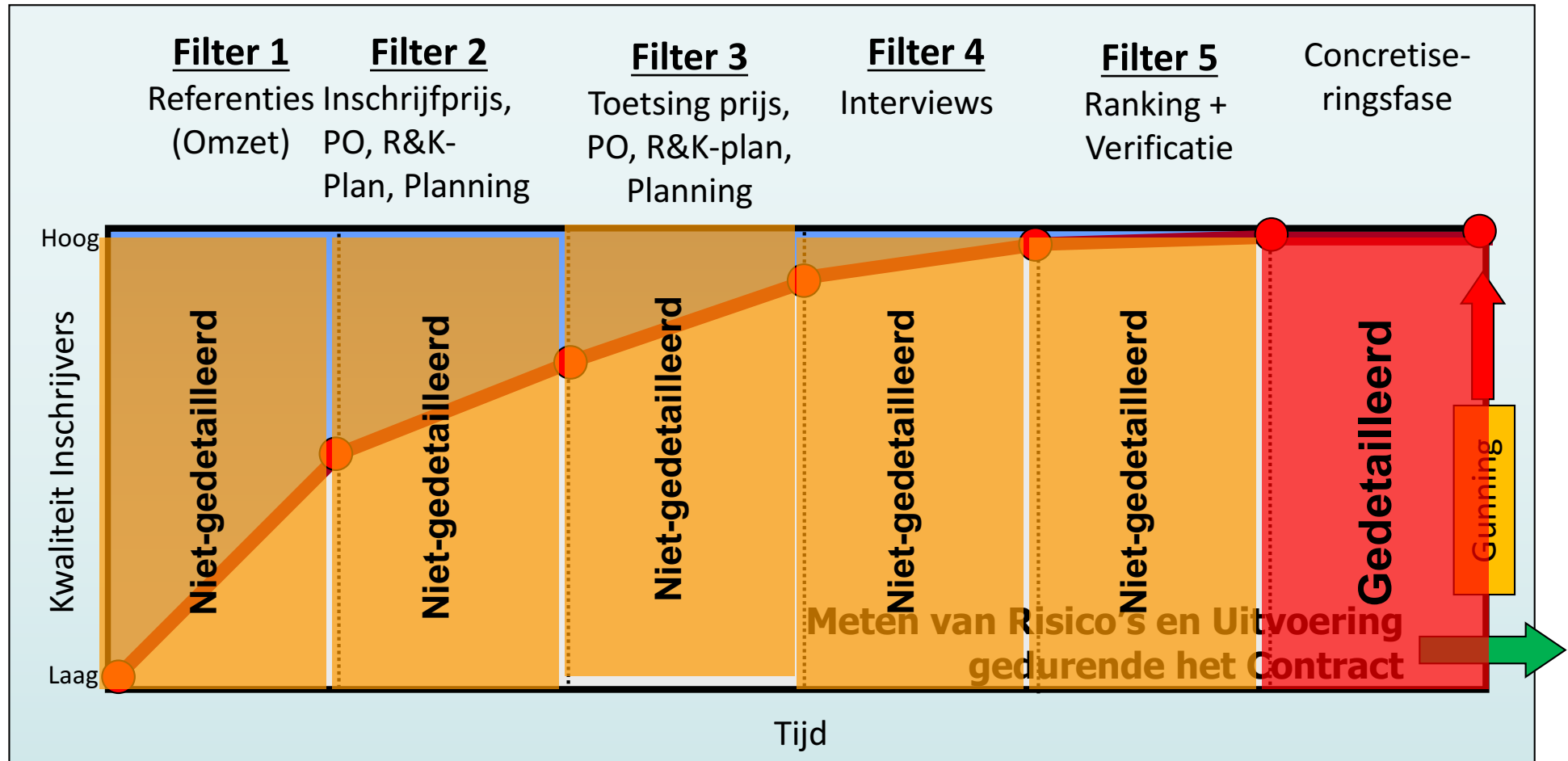
---



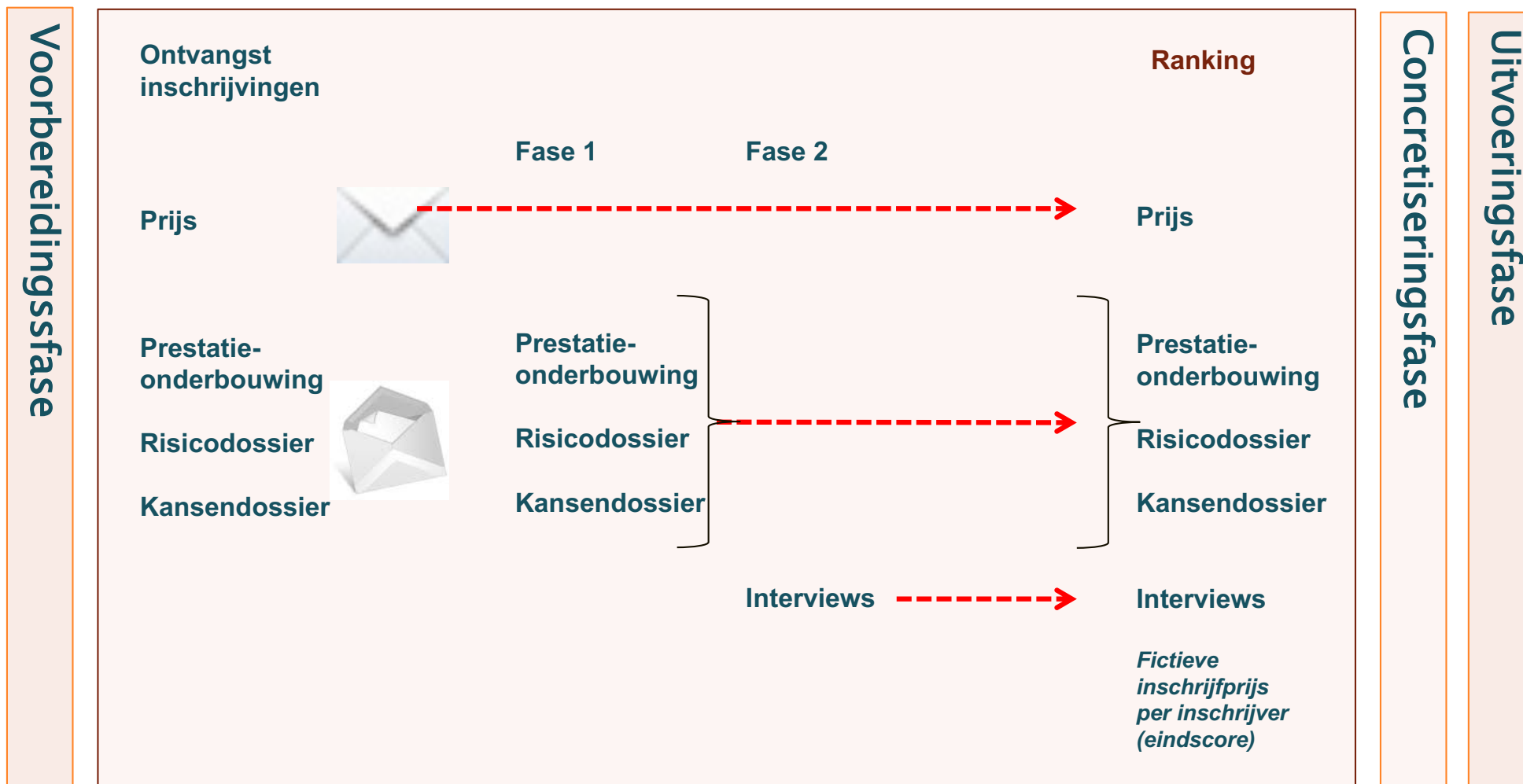
Belangrijk:

- Geen inkooptool, -methodiek, -trucje maar een andere benaderingswijze en samenwerkingsmodel
- Het Best Value proces ondersteunt die benaderingswijze
- Een ‘beetje’ Best Value lukt niet

# Het aanbestedingsproces



# Het aanbestedingsproces



# Dominante informatie

---

- Niet weerlegbaar/niet betwistbaar
- Verifieerbaar
- Accuraat
- Metingen in termen van getallen, percentages, of tijd
- Hoge prestatie
- Vertaling naar het huidige project



# Dominante informatie

Als je muesli wil kopen, welke neem je?

A



B



C





# Dominante informatie

---

Dominant betekent ...

- iedereen kan het begrijpen
- iedereen is in staat het verschil te zien.
- er hoeft geen beslissing te worden genomen (“no-brainer”)
- erg makkelijk om de aankoop te verantwoorden.



# Dominante informatie

Als je muesli wil kopen, welke neem je?

A



B



C



# Dominante informatie

---

## Niet dominant betekent ...

- er moet een beslissing gemaakt worden
- niet iedereen kan het begrijpen
- beslisser moet zakendeskundig zijn
- niet iedereen zal het met de beslissing eens zijn
- moeilijk om de beslissing te verantwoorden



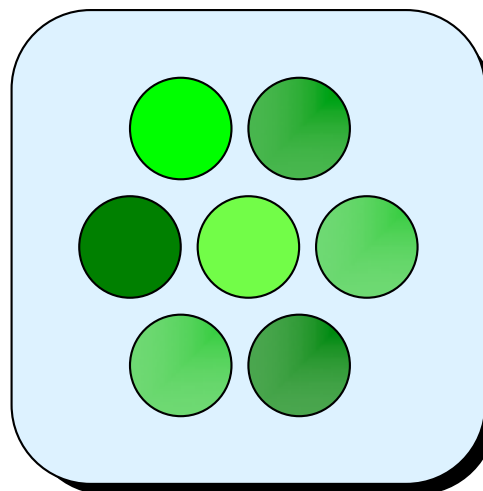
# Dominante informatie

---

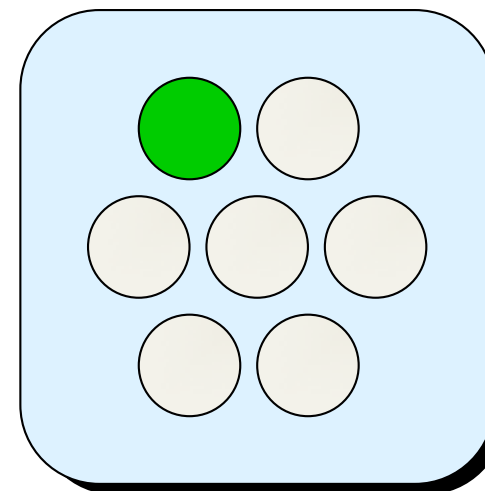
- Minimaliseert de tijd voor besluitvorming / beslissingstijd
- Zorgt ervoor dat zelfs “de blinde” het kan zien
- Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

*Vraag: Bij welk scenario, scenario 1 of scenario 2, is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene leverancier te onderscheiden?*

**Scenario 1**



**Scenario 2**



# Dominante informatie

---

# METRICS!!!

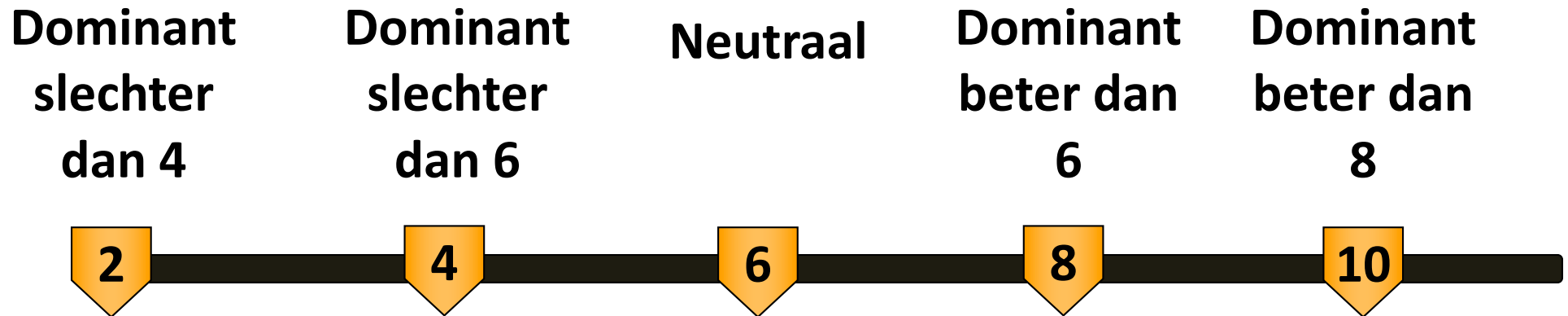


# Beoordeling



# Scoren

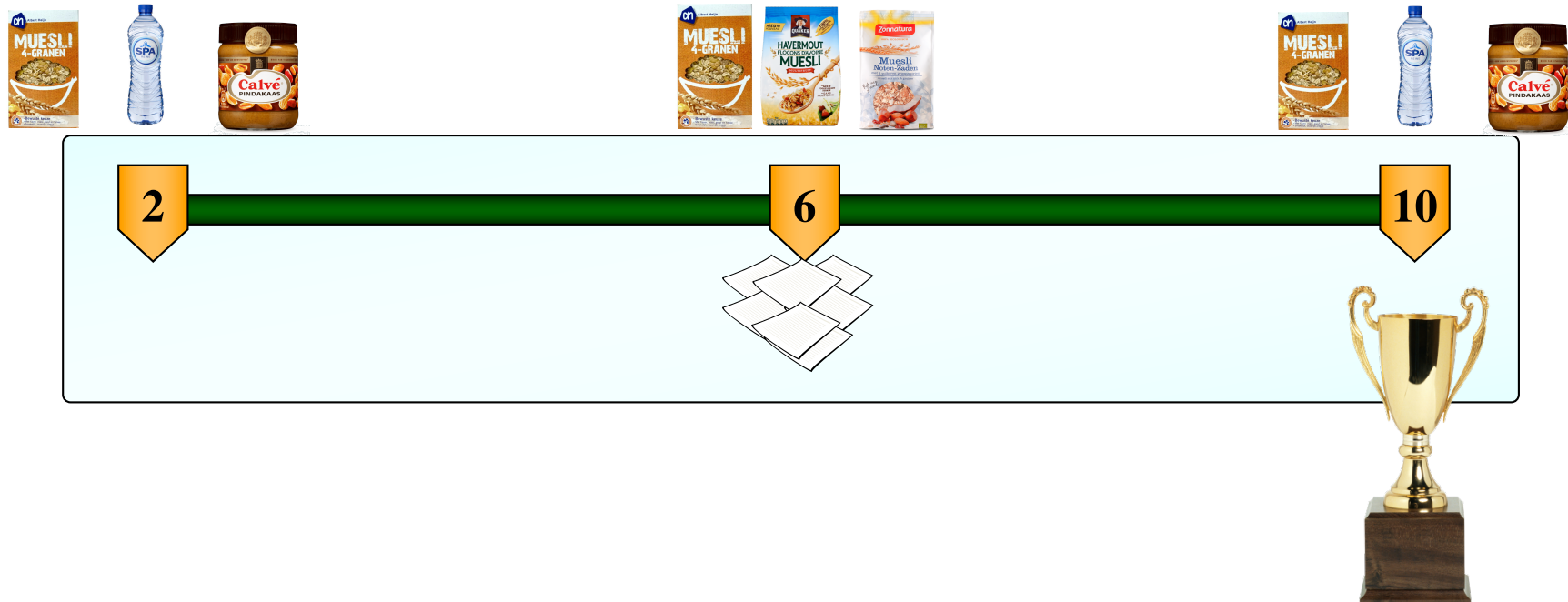
---



Dominant beter of slechter moet OG kunnen beargumenteren!



# Scoren



- We verwachten dat de meesten een “6” krijgen
- Je moet jezelf niet dwingen om een “2” of “10” te geven
- Beoordelaars moeten zich geen zorgen maken als ze alleen maar een “6” kunnen geven



# Wegingsfactoren

---

Beste prijs kwaliteitsverhouding opgebouwd uit:

## Performance

- Prestatieonderbouwing
- Risicodossier
- Kansendossier
- Interviews

## Prijs



# Inschrijvingen



# Prestatie onderbouwing (2 A4)

---

Prestatie beweringen waarmee invulling wordt gegeven aan de doelstellingen + onderbouwing die aantoont dat die invulling realistisch is en het prestatie-niveau duidelijk maakt

- High performance claims – ‘Hoge prestatie beweringen’
- Verifiable performance metrics – ‘Meetbare prestatie-cijfers en -metingen’
- KPI's

## 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!



# Bijvoorbeeld

---

Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of:

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of:

Afgelopen jaar zijn 2 projecten op tijd opgeleverd



# Bijvoorbeeld

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	



# Verifieerbaar

---



# Dingen om niet te doen

---

- **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

- **Risico weer bij de klant leggen**

  - 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 vooruitplannen

  - We zullen op tijd ontheffingen vragen





# Risicodossier (2 A4)

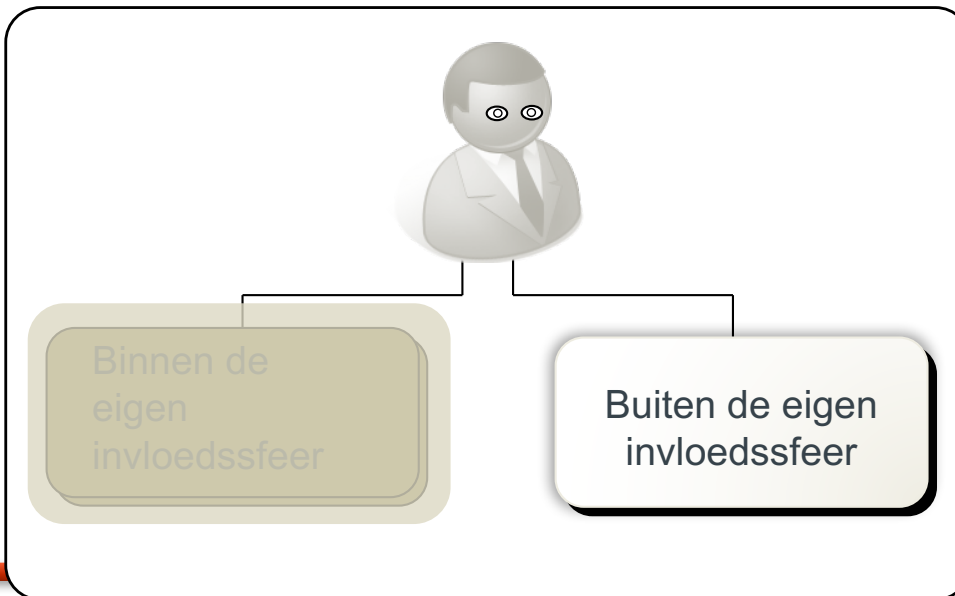
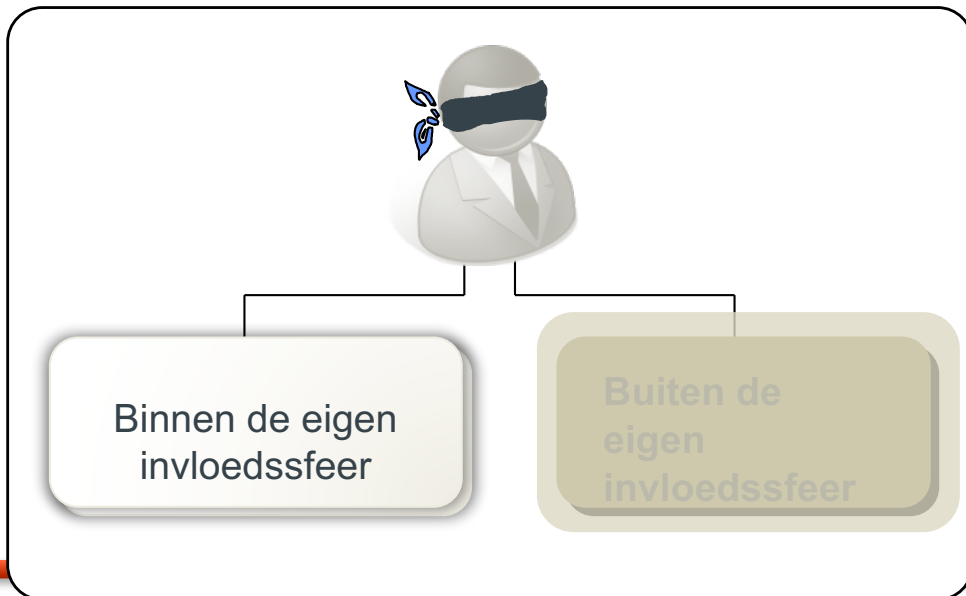
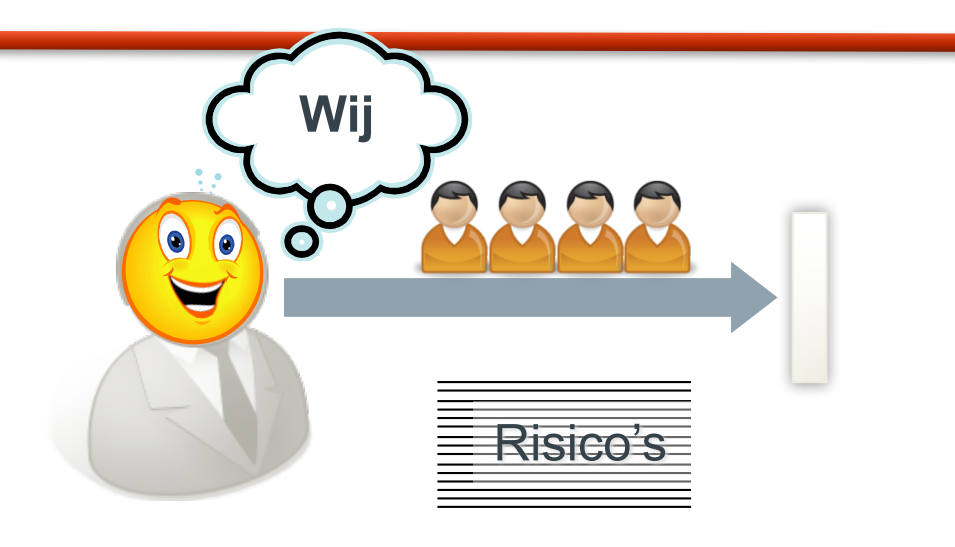
---

- Beschrijving van de belangrijkste risico's (buiten invloedssfeer!)
- Waarom is het een risico?  
(bedreiging projectdoelstellingen, ervaring eerdere projecten)
- Maatregel om risico te minimaliseren + onderbouwing van effectiviteit maatregel + onderbouwing op basis waarvan dat gesteld wordt

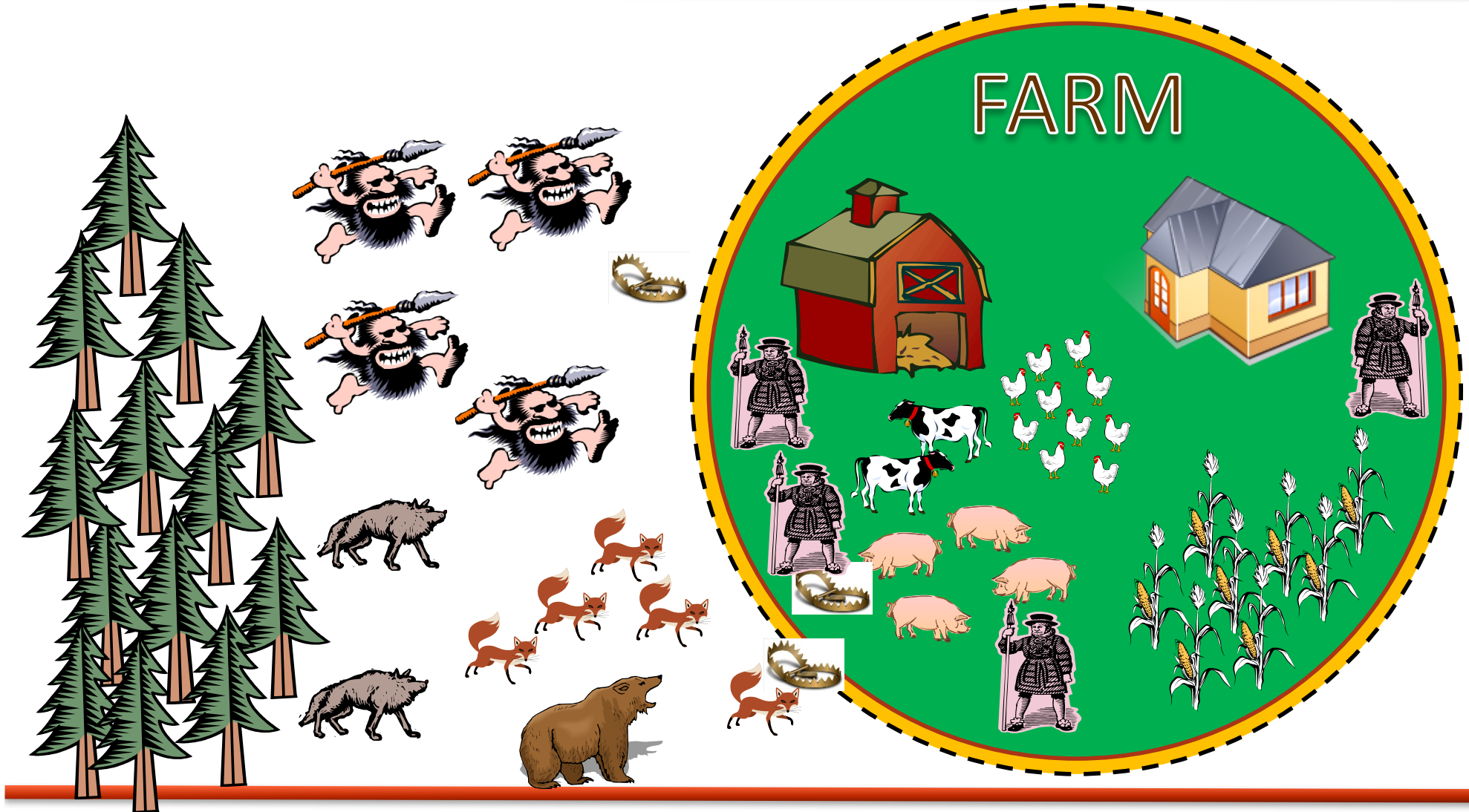
**SMART!!!!**



# Risicodossier



# Risico's buiten invloedssfeer

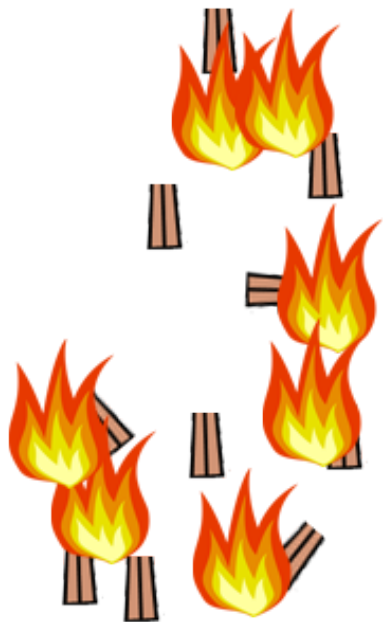


# Risico's buiten invloedssfeer



# Overmacht

De Expert kan geen tornado's voorkomen en de daaruit ontstane brand. Daar hebben we verzekering voor.



# Kansendossier (2 A4)

---

- Waarde toevoegende opties
- Waarom is het een kans? Gerelateerd aan de doelstellingen in termen van... beter, efficiënter, goedkoper etc. + onderbouwing op basis waarvan dat gesteld wordt.
- Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de opdracht. Op welke wijze wordt OG er beter van? Welke extra bijdrage geeft het aan het realiseren van de opdracht doelstellingen?

**SMART!!!!**



# Kosten

---

Alles in het Kansendossier vormt geen onderdeel van de kosten (is extra ten opzichte van de inschrijving en de inschrijfprijs).

In de financiële onderbouwing wordt aangegeven hoeveel elke kans kost.

Risicobeheersmaatregelen om te voorkomen dat een risico optreedt zijn inbegrepen in de inschrijfprijs (preventieve maatregelen)

Kosten van risico's die optreden en correctieve maatregelen zijn voor opdrachtgever



# Interviews

---

Zelf te bepalen belangrijkste sleutelfunctionarissen

- Verduidelijking en toelichting
- Begrip van de doelstellingen van OG
- Aannemelijk maken dat de doelstellingen worden gerealiseerd

Per aanbieder 2 separate gesprekken

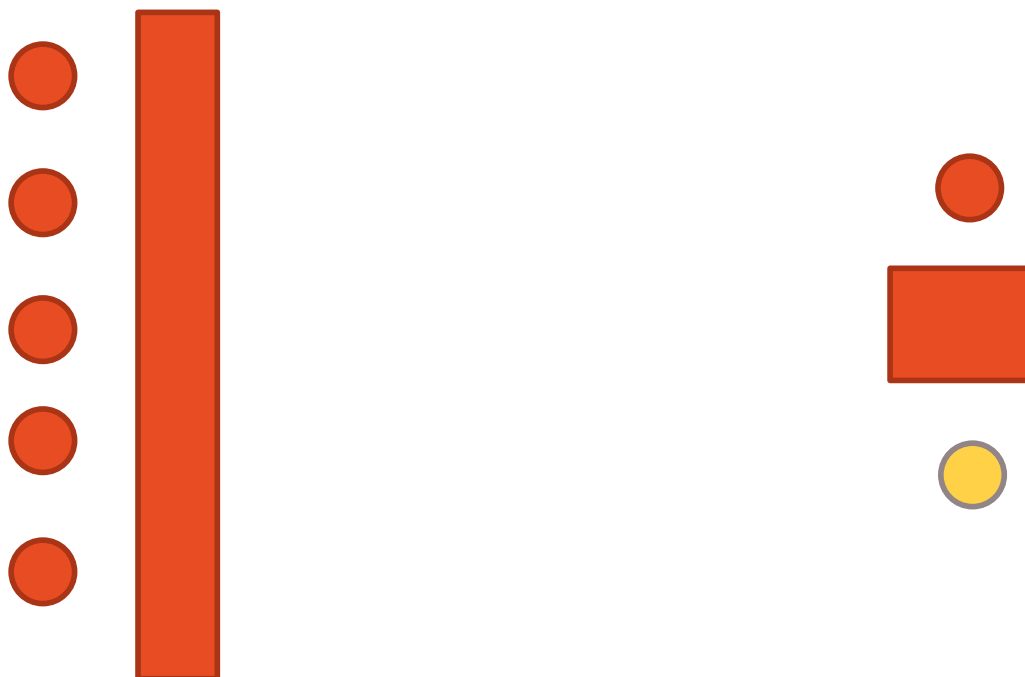
Wordt audio opgenomen





# Interviews

---



# De concretiseringsfase

---

- Verificatie, verduidelijking en afstemming
- Nog geen werk!
  
- Stelt de opdrachtnemer in staat proactief te handelen in plaats van reactief
- De opdrachtnemer geeft aan wat hij precies gaat leveren
- De opdrachtnemer kan aangeven wat hij op welk moment van de opdrachtgever verwacht en hem daarop aanspreken
- Het geeft de opdrachtnemer de kans om verrassingen richting de opdrachtgever te minimaliseren
- Het geeft de opdrachtnemer de tijd om de opdracht te plannen, inclusief alle details



# Opleverpunten van de concretiseringsfase

---

- Uitwerken Plan van Aanpak
- Beheersmaatregelen risico's
- Aannames die gedaan zijn
- Volledige transparantie
- Verifiëren van de aanbidding
- Alle zorgpunten bespreken
- Benutten van aangeboden kansen

**KAN NOOIT LEIDEN TOT EEN  
AANPASSING VAN DE PRIJS OF  
SCOPE!!!!**



**Besluit tot concretiseringsfase is  
geen gunningsbesluit!**



## 2 misverstanden rondom Best Value

---

### Risico's zijn voor de ON

Bij Best Value zijn de risico's voor de OG!

De OG wil samenwerken met een partij die in staat is de risico's te minimaliseren

### De OG hoeft niets te doen en schuift het werk af op de ON

Best Value is geen Bahama-model

Ook de OG heeft taken en verantwoordelijkheden



# Uitvoering

---

- Opdrachtnemer is in de lead
- Opdrachtgever faciliteert
- Risicomanagement door opdrachtnemer
- Hoog frequente rapportage over zelf benoemde KPI's en risico's
- Volledige transparantie bij scopewijzigingen en ongewenste gebeurtenissen



# Meer info?



# Meer info?

---

Boeken

<http://pbsrg.com/publications/books/risk-management-and-procurement-books/>

Educatie materiaal

<http://pbsrg.com/education/>

Gecertificeerde Best Value consultants Nederland A / A+

<http://pbsrg.com/best-value-model/netherlands/certified-individuals/>





# Meer info?

---

Video op Youtube van Dean Kashiwagi (bedenker van het gedachtegoed)

<https://www.youtube.com/watch?v=-LVoxK0KP8Q&list=UUUV3JEDWFzf4m0H0VGmCI1rw>



**Bedankt voor uw aandacht!**

