



Masterclass KIVI:

Beter scoren op openbare aanbestedingen

9 februari 2017

Wat is de toegevoegde waarde van een b-to-b marketeer?



**VAN EMDEN**  
MARKETING CONSULTANCY

[www.vanemdenmc.nl](http://www.vanemdenmc.nl)



# Programma

**19.00 uur**

**Inleiding**

**Bart v Emden**

**19.15 uur**

**Ontwikkelingen en kansen**

**Paul Hoogerwerf**

**Krispijn de Jonge**

**21.00 uur**

**Einde programma en borrel**

Voeger deden we het zo



## DE OVERHEID IS IN VERWARRING







© Jan Dijkstra, Houten.





# Voorlichtingsavond in Ophemert



# Voorlichtingsavond in Ophemert

Ik ben projectleider. Ik zal jullie vertellen wat we nu weten. Er zijn nog veel onzekerheden.

Wat betekent dit allemaal voor mij?

Blijft ons huis wel staan?

Ik krijg hier slapeloze nachten van!



# Hun associatie...



# Voorlichtingsavond in Ophemert



# Ontwikkelingen en kansen in aanbestedingen

Deel 1 van masterclasses om overheden en  
marktpartijen beter te laten samenwerken

# Programma

- 19:15 Voorstellen
- 19:30 Aanbesteden vroeger en nu
- 20:00 EMVI
- 20:30 Past Performance in aanbestedingen
- 21:00 Aanbesteden in de toekomst
- 21:30 Stellingen

# Voorstellen

**Krispijn de Jonge**, sr. adviseur bij Adviesgroep Contracten

15 jaar werkzaam in geïntegreerde contracten van A4 tot gemaal,  
>30 aanbestedingen voor overheden & aannemers

Contractmanager/contractmanagement <10 contracten.

**Paul Hoogerwerf**, sr. adviseur en projectmanager bij Adviesgroep  
Vergunningen & Procedures

15 jaar ervaring in vergunningen/ omgevingsmanagement,

9 grote infrastructurele projecten uitgevoerd en >30 tenders (o.a.  
Best Value, D&C, E&C, RAW, raamcontracten, etc.)

# Voorstellen

Antea Group: Internationaal advies- en ingenieursbureau  
Ruim 3.500 medewerkers (1.400 in Nederland)





# Voorstellen

## 7 businesslijnen



BEHEER EN REALISATIE

[Meer informatie >](#)



BOUW EN INSTALLATIES

[Meer informatie >](#)



CONTRACTEN EN  
VERGUNNINGEN

[Meer informatie >](#)



INFRA

[Meer informatie >](#)



MILIEU EN VEILIGHEID

[Meer informatie >](#)



RUIMTE EN WATER

[Meer informatie >](#)



SPORT

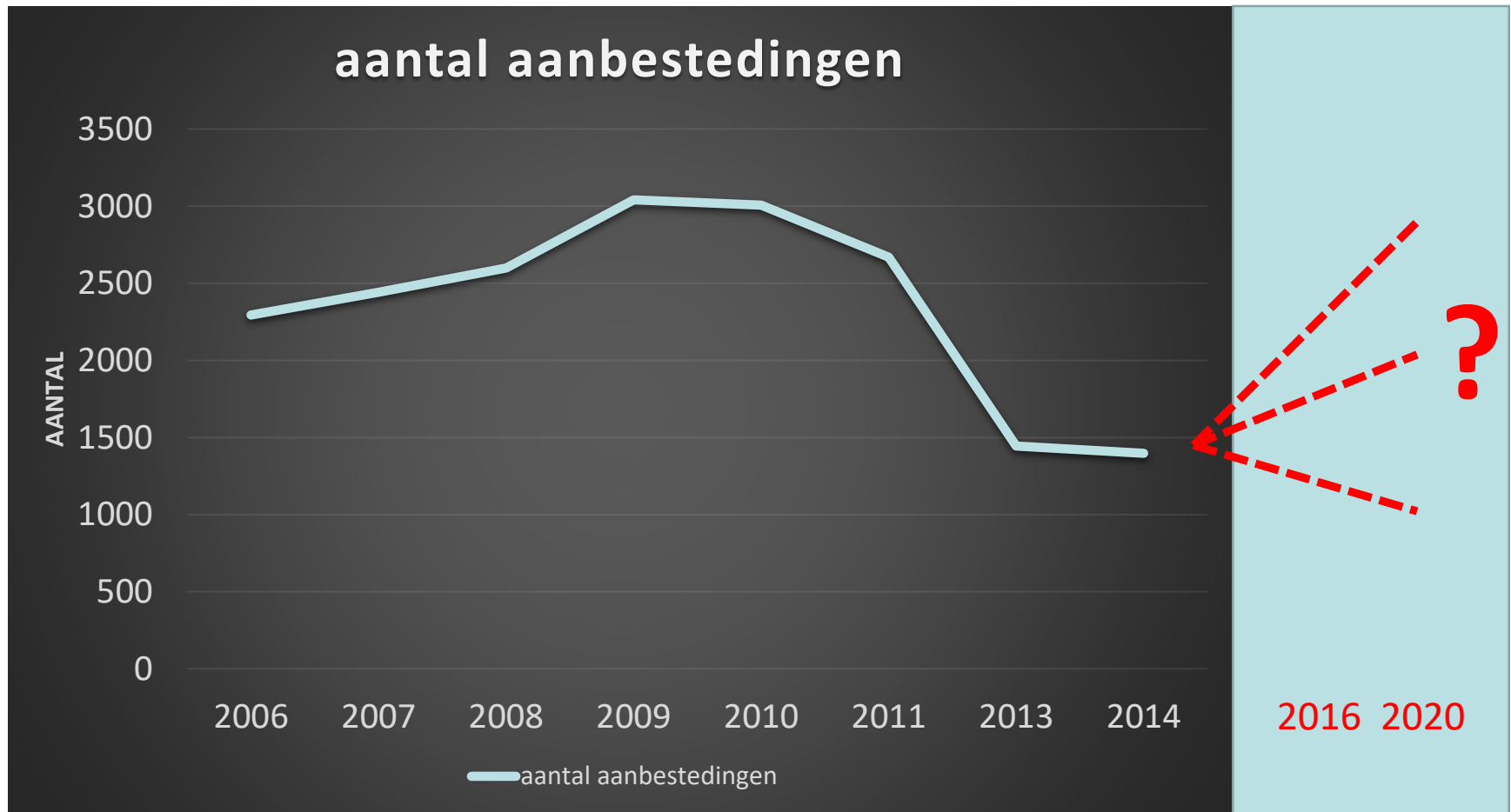
[Meer informatie >](#)

# Aanbesteden vroeger en nu

Wat **feiten** van de afgelopen jaren

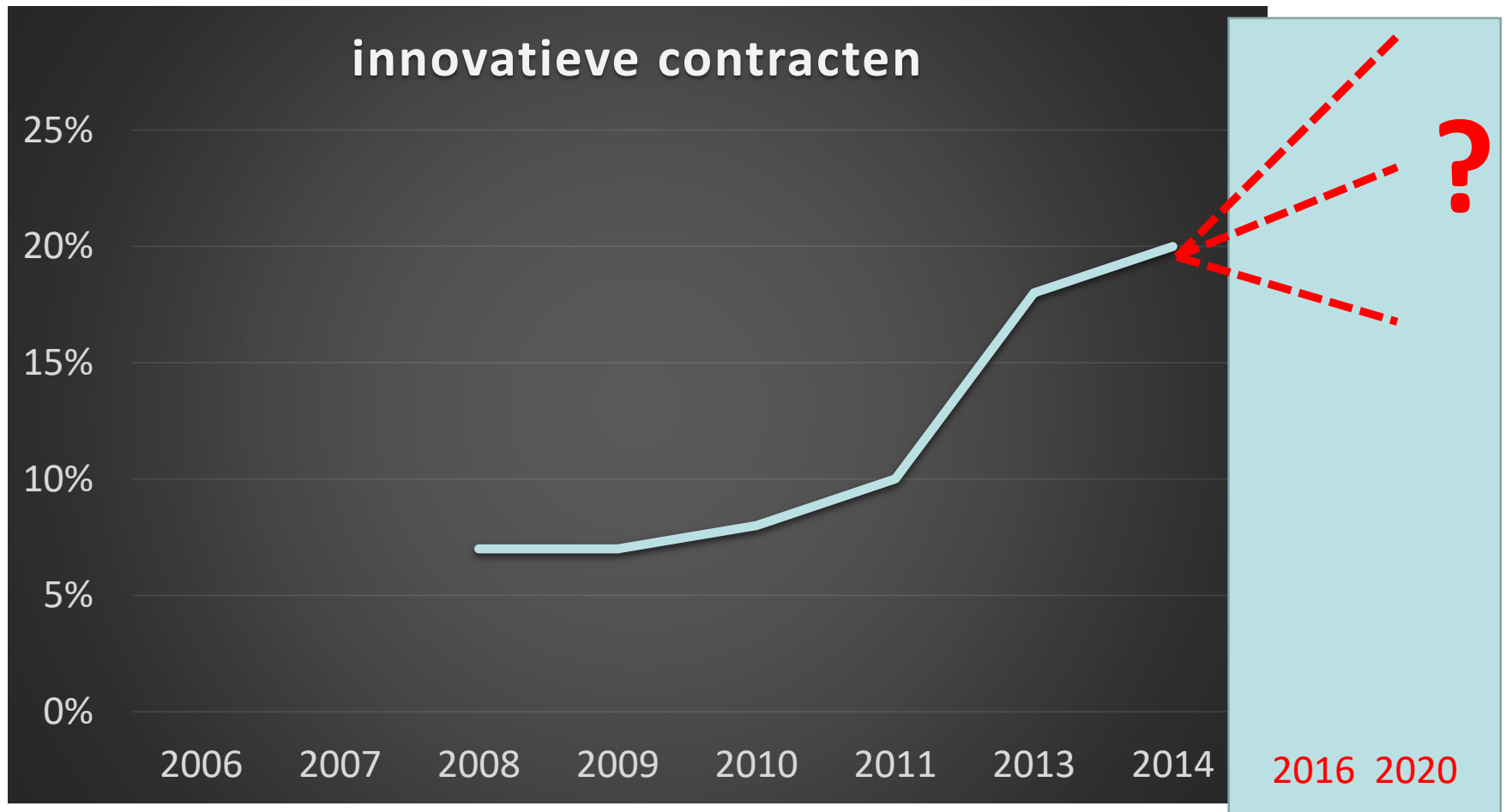
En wat **aannames** voor de toekomst

# Aanbesteden vroeger en nu



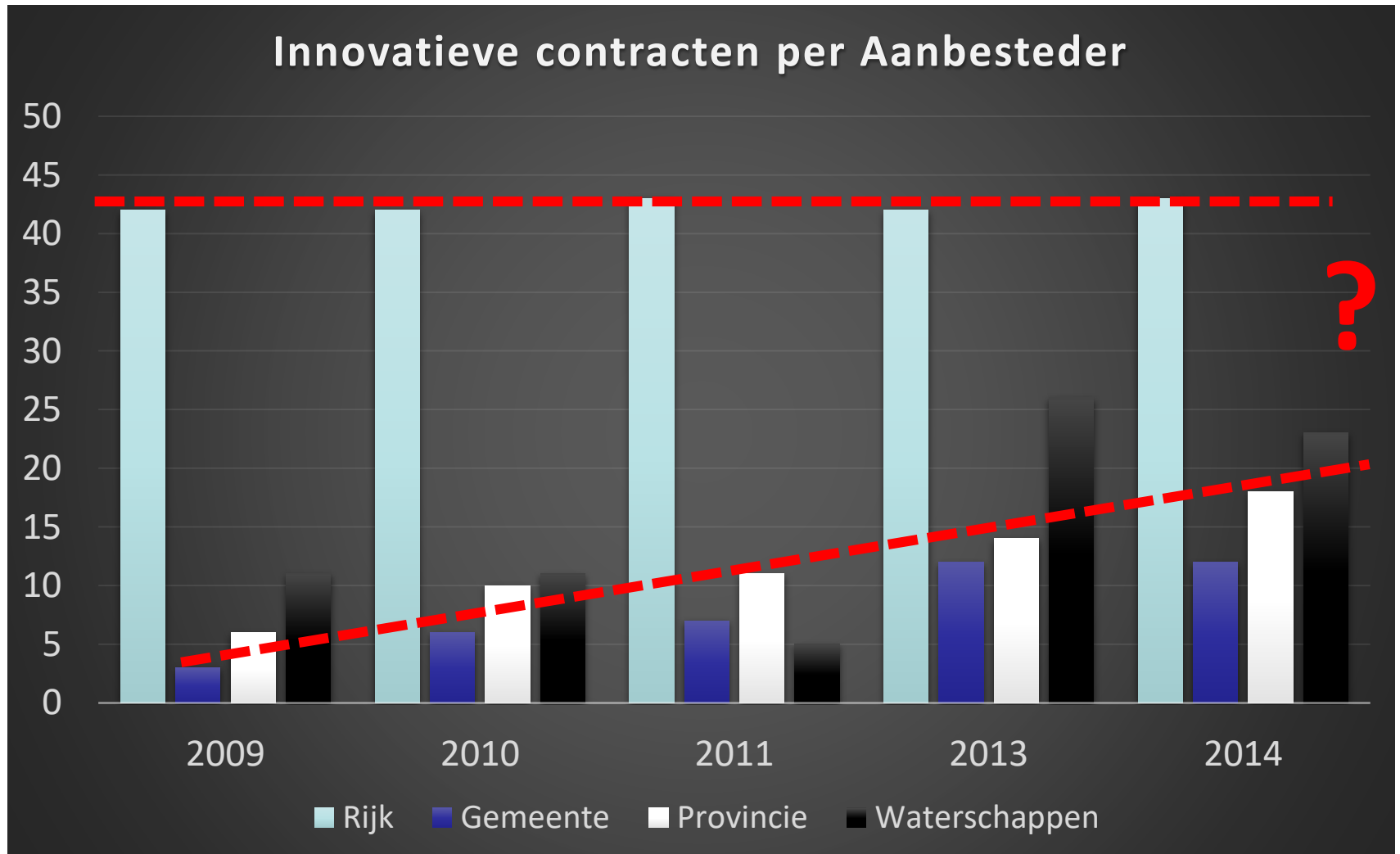
Bron: Aanbestedingsinstituut

# Aanbesteden vroeger en nu

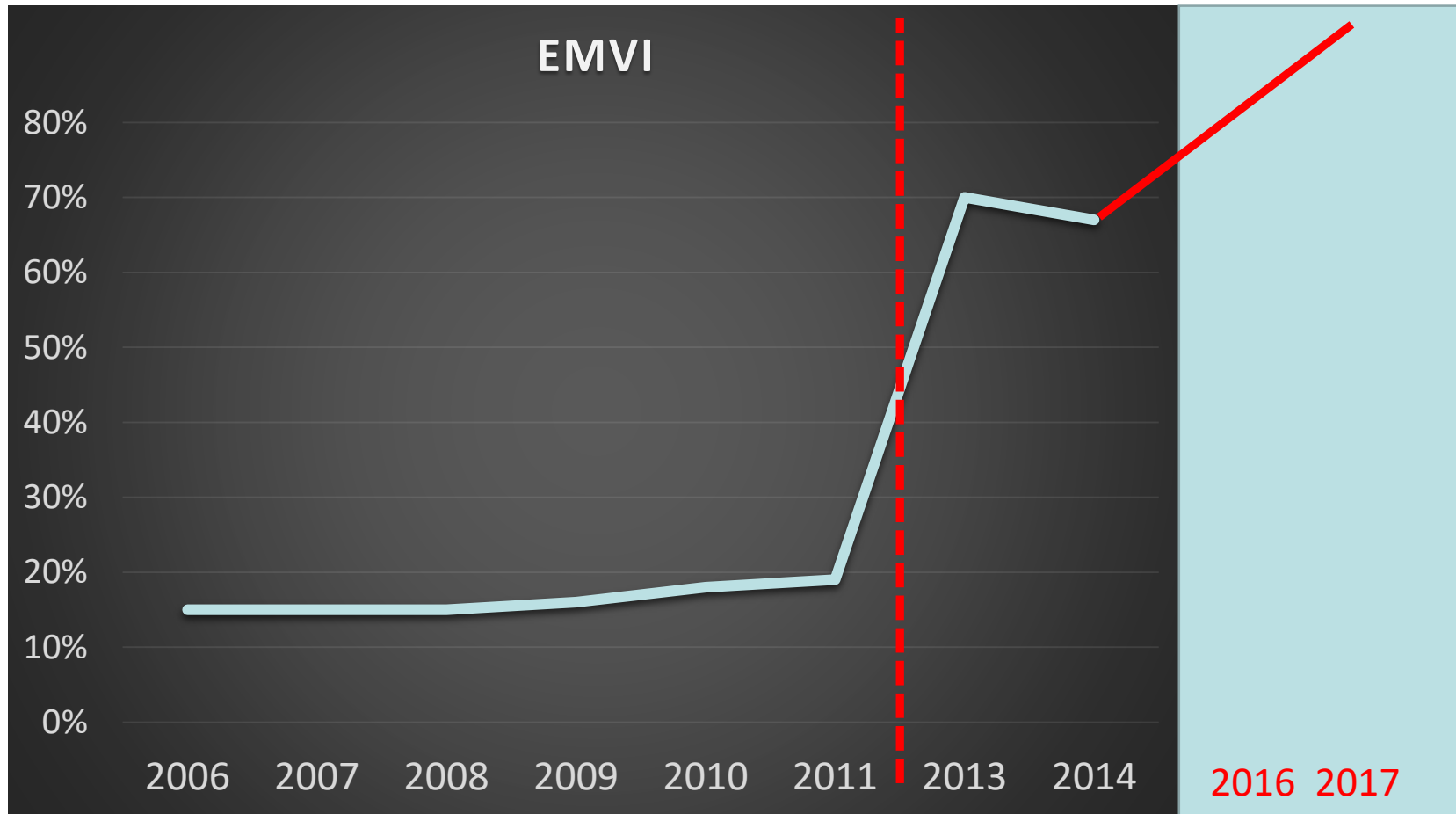


Bron: Aanbestedingsinstituut

# Aanbesteden vroeger en nu



# Aanbesteden vroeger en nu



ARW2012

ARW2016

# EMVI

- Verplichtingen
- EMVI-tips
- Voorbeelden
- Aan de slag met EMVI

# Verplichtingen EMVI

- Concrete omschrijving EMVI reeds opnemen bij publicatie (*ook bij voorafgaande selectie*);
- Toelichting wijze van beoordeling (wijze waarop & waarde) EMVI



# EMVI-Tips

- Kies een goede verhouding prijs – kwaliteit met **onderscheidend** vermogen;
- Een EMVI repareert geen **slecht contract**;
- **Beperk** het aantal **criteria** (2, 3 of 4);
- Rekening houden met **inspanning (T&G)** door **inschrijver & doorlooptijden aanbesteding**

# EMVI-doel

## Benoem je doel:

Een EMVI borgt een doel, al dan niet gekoppeld aan een risico:

- wat is je risico als OG?
- waar maak je je zorgen over?
- wat wil je bereiken?

→ *Speel geen verstoppertje*

# Voorbeeld EMVI op planning (I)

Voorbeeld I: criterium Planning.

- Versnellen doorlooptijd uitvoering in werkdagen. Datum gunning = xx-xx-2018 en uiterste datum oplevering = xx-xx-2018. Voor elke werkdag eerder opleveren ontvangt inschrijver een fictieve korting van €250,--
- *Risico: Inschrijver met irreële doorlooptijd.*

# Voorbeeld EMVI op planning (II)

Voorbeeld II: criterium Planning.

- Complete en realistische planning met de benodigde tijd voor de te verrichten Werkzaamheden, rekening houdend met het optreden van mogelijke risico's.
- *Risico: Inschrijver 'snapt' criterium niet. Criterium nader toelichten, in ieder geval beoordeling.*

# Tips - specifiek

## Maak criteria meetbaar(der):

Hoe meetbaarder, hoe duidelijker. Voor een EMVI maak je als inschrijver afwegingen:

*EMVI – OG: Vergroten veiligheid fietsers tijdens uitvoering, maximale korting €500k*

versus

*EMVI - ON: Wel of geen tijdelijke fietsbrug aanleggen a €75k?*

**investeren of toch maar niet?**

# Tips – beoordeling algemeen

- Zorgvuldige beoordeling (tijd & proces) die vast ligt in de aanbestedingsdocumenten;
- Beloon alleen de meerwaarde;
- Stel een beoordelingscommissie aan met voorzitter;
- Prijsdocumenten pas openen na EMVI-beoordeling.

# Aan de slag met EMVI

Beoordeling van 2 voorbeelden:

- Wat vind je sterk?
- Zou je zelf toepassen / willen ontvangen?
- Wat kan/moet beter?

Samen met buurman/buurvrouw 10 minuten

# Voorbeeld - criterium I

Contractvorm: bestek (gemeentelijke markt):

Bijlage B Invulblad Afsluitingen

Methode:

- Invulblad verkeersmaatregelen:
- Werkdagen afsluitingen;
- Per dag wordt de kwaliteitswaarde (€) bepaald.

In te vullen door inschrijver

Nr.	Sub-criteria	Maximum toegestane aantal werkdagen afsluiting	Minimum aantal werkdagen afsluiting <sup>1</sup>	Aantal werkdagen afsluiting inschrijver	Beperking werkdagen afsluitingen <sup>2</sup>
1a	Beperken afsluiting Brug 0009	120 werkdagen	60 werkdagen		
1b	Beperken afsluiting Brug 0010	250 werkdagen	170 werkdagen		
1c	Beperken afsluiting Brug 0011	120 werkdagen	60 werkdagen		

Aldus, naar waarheid opgemaakt op:

Datum :

Plaats :

Naam :

Functie :

Onderneming :

Handtekening :

<sup>1</sup> Onder de kolom 'minimum aantal werkdagen afsluiting' is de te hanteren ondergrens benoemd voor het aantal dagen afsluiting. Een kortere afsluitingsperiode is niet noodzakelijk en wordt derhalve niet extra beloond in het kader van EMVI.

<sup>2</sup> Onder de kolom 'Beperking afsluitingen' wordt verstaan = het maximum aantal toegestane afsluitingen minus het aantal toegepaste afsluitingen van de inschrijver.



# Voorbeeld - criterium II

## Contractvorm: D&C (provinciale markt):

De risico's worden mede beoordeeld op:

- Herkenbaarheid van de technische en uitvoering gerelateerde risico's;
- De mate waarin het risico project specifiek is;
- Welke (meetbare) beheersmaatregelen biedt inschrijver tijdens uitvoering;
- Hoe weet inschrijver dat de beheersmaatregelen effectief zijn.

<u>Id</u>	Omschrijving	Oorzaak	Gevolg	Beheersmaatregelen (uit te voeren door inschrijver)
Risico ON - 1	...	...	...	...
Risico ON - 2	...	...	...	...
Risico ON - 3	...	...	...	...

Methode: Risicodossier ON, waarbij per risico (1 t/m 3) de kwaliteitswaarde (€) wordt bepaald.

# Aan de slag met EMVI

Beoordeling van 2 voorbeelden:

- Wat vind je sterk?
- Zou je zelf toepassen / willen ontvangen?
- Wat kan/moet beter?

Samen met buurman/buurvrouw 10 minuten

# Past Performance in aanbestedingen

- Verschillende definities
- Welk doel?
- Ervaringen/ methoden
- Aan de slag!

# Past Performance

Verschillende definities :

- **Prestatiemeting:** tijdens uitvoering meten van opdrachtnemers (en vaak) opdrachtgever
- **Prestatie-selectie:** per inschrijver: prestaties uit het verleden beoordelen in de selectiefase
- **Prestatie-informatie:** aantonen dat het werkt, bij bijv. Best Value in prestatieonderbouwing en risicodossier aantonen dat prestaties uit verleden goed functioneren

# Past Performance

- Prestatiemeting:
  - Doel: samenwerking (tijdens opdracht) professionaliseren
  - vaak meer gericht op “houding en gedrag”
  - zowel functioneren opdrachtgever als opdrachtnemer
- Prestatie-selectie:
  - Doel: uitsluiten/ selecteren van slecht/ goed presterende partij
  - Vaak gericht op contractafspraken (planning, kwaliteit, etc)
  - Niet afhankelijk van specifieke uitvraag

# Past Performance

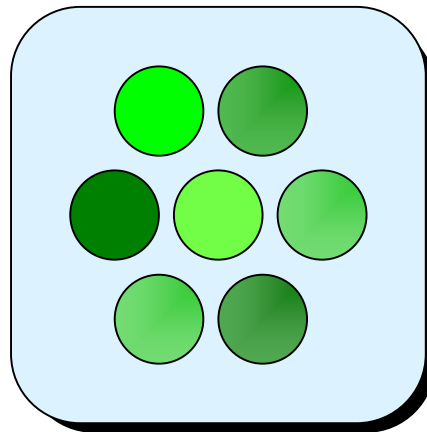
- Prestatie-informatie:
  - Doel: onderscheiden partij in specifieke uitvraag
  - Waaruit blijkt dat deze methode/ beheersmaatregel werkt?
  - Bestaat uit “dominante prestatie-informatie”: meetbaar.  
Liefst cijfers

# Past Performance

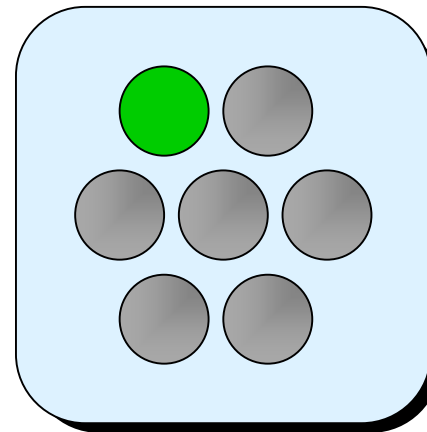
## Prestatie-informatie

- Meetgegevens over de prestaties
- Dominant: direct duidelijk wat bedoeld wordt
- Belangrijk element in Best Value
- Steeds meer gevraagd in niet Best Value-uitvragen

Scenario 1



Scenario 2



# Past Performance

## Voorbeelden prestatie-informatie

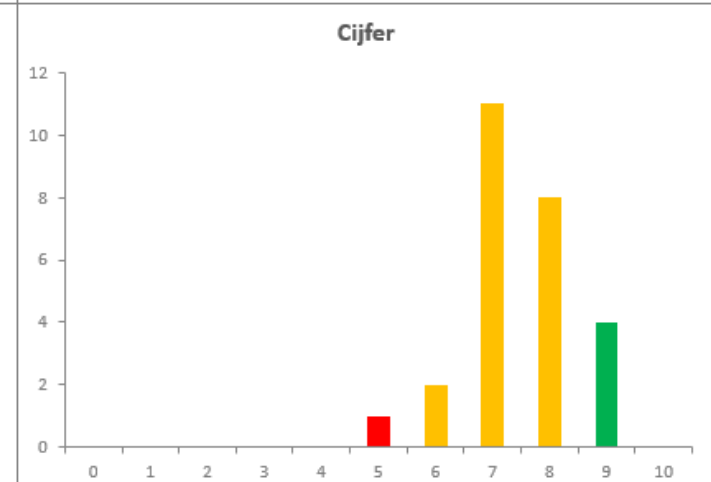
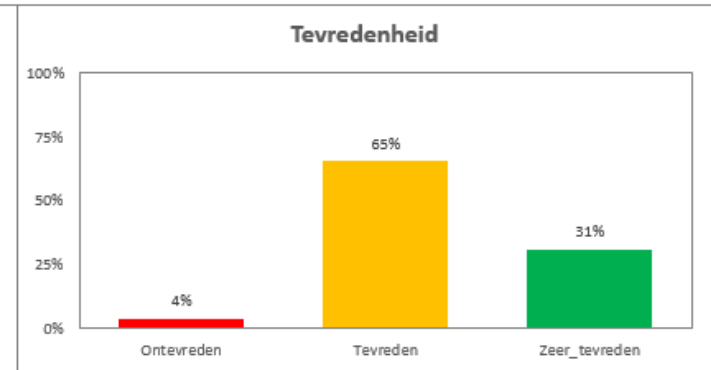
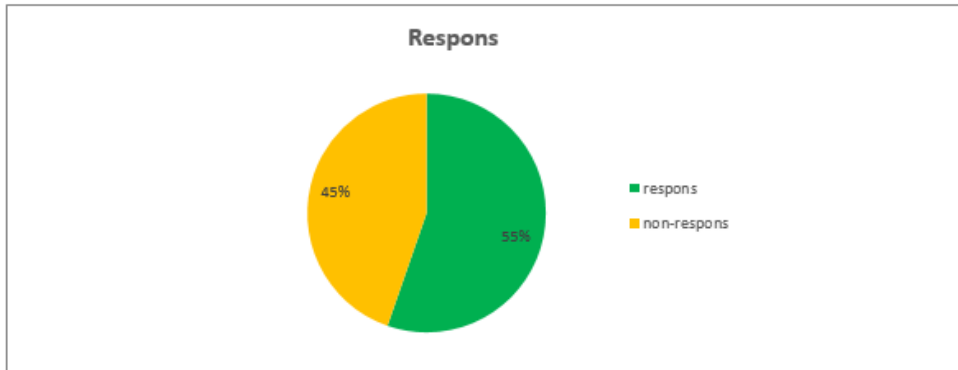
- Kosten: overschrijding, besparingen
- Tevredenheid: klant, stakeholders
- Planning: op planning, eerder dan planning
- Klachten: aantal, reactietijd, tevredenheid over oplossing
- Medewerkers: ervaring, opleidingsniveau



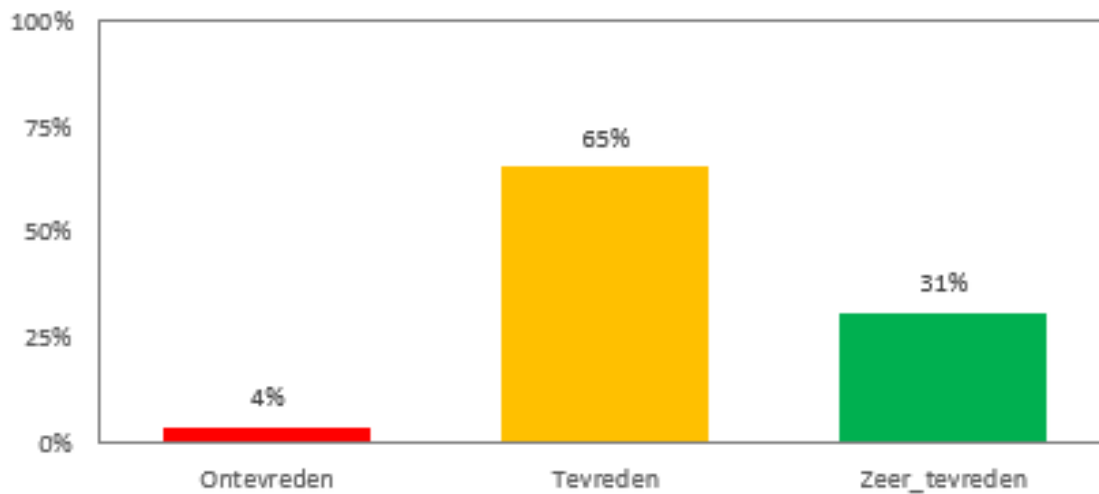
# Voorbeeld stakeholdertevredenheid

respons	55%	26
non-respons	45%	21

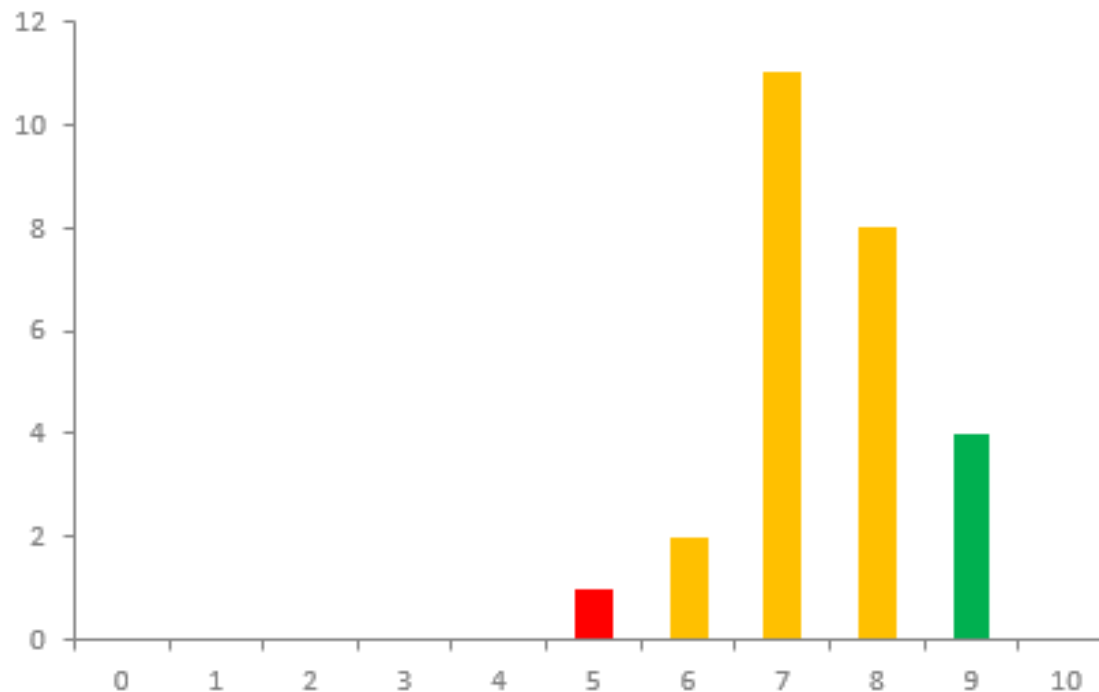
Ontevreden	4%	1
Tevreden	65%	17
Zeer_tevreden	31%	8



## Tevredenheid



## Cijfer



# Past Performance

## Aan de slag!

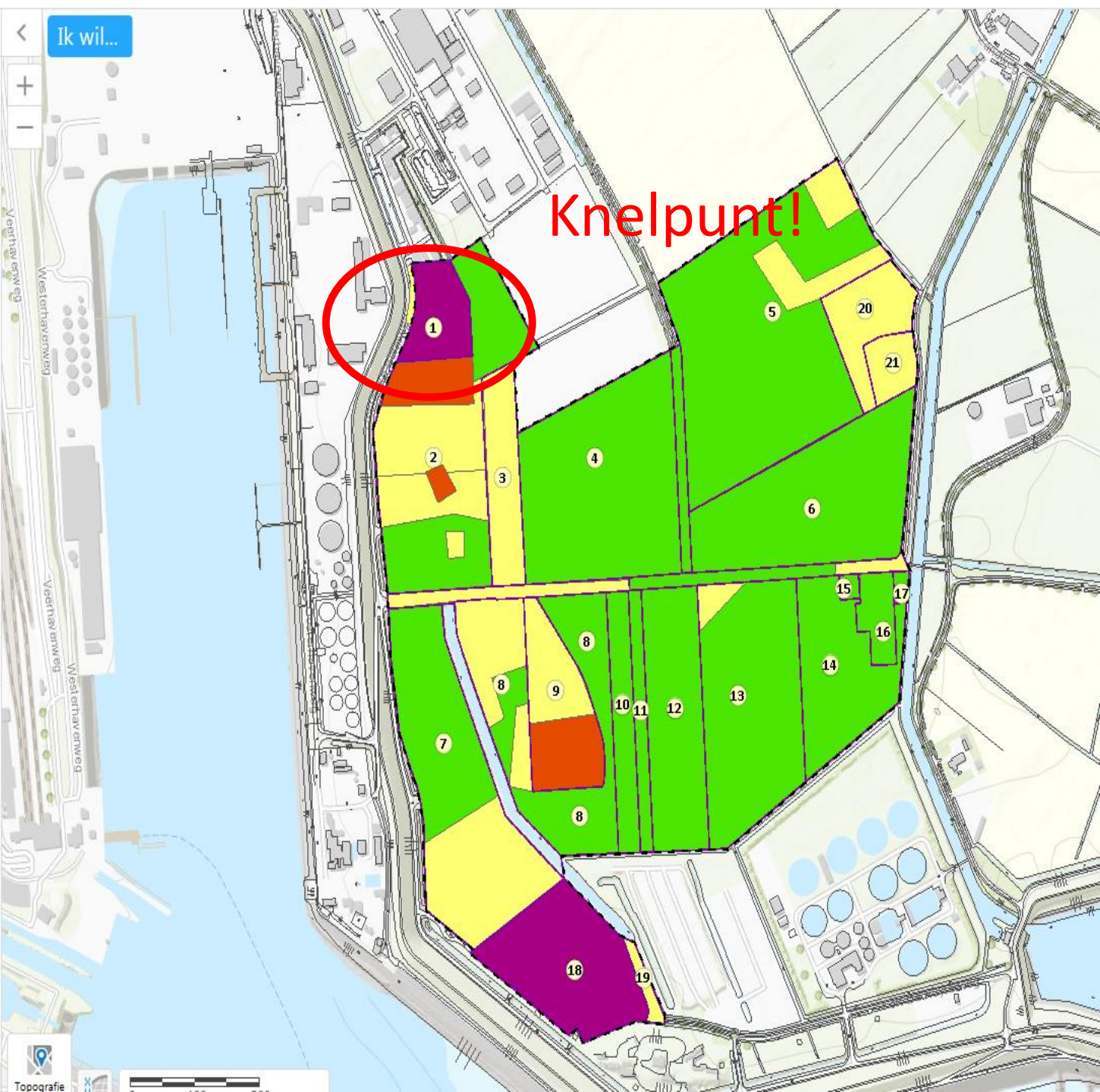
- Uiteen in vijf groepen
- 10 minuten
  
- Valt PP altijd “plat te slaan” naar cijfers?
- Leidt PP altijd tot de beste partij?
- Wat kan er mis gaan en waar liggen kansen?

# Aanbesteden anno 2020

Een  
voorspelling  
van de  
toekomst?



- Marinierskazerne Vlissingen Project data
- Plangebied
- Topografie (teksten)
- Locatienummers
- Percelen
- Civieltechnische kwaliteit
- Verdachte locaties
- Bodemkwaliteit
  - Verontreiniging 0-0,5 m-mv
  - Verontreiniging 0,5-2,0 m-mv
  - Verontreiniging vanaf 2,0 m-mv
  - Bodemkwaliteitskaart (bovengrond)
  - Zone indeling
  - Bodem functie
  - Bodemonderzoek
  - Kabels en leidingen
  - Topografie (lijnen)
- Basiskaarten
  - Luchtfoto
  - Topografie



# Aanbesteden anno 2020

Voorspelling 2: Realistischere risicoverdelingen

## Dure lessen van de A15 MaVa

N62 Tractaatweg gegund aan Boskalis voor €30 miljoen, van de 5 geselecteerden trokken zich 3 partijen terug ...

## De vijf kopzorgen van Heijmans

# Aanbesteden anno 2020

Voorspelling 3:

Meer Best Value  
(of gedachtegoed van)

**ALS JE LOS LAAT**

Postbus 1045

6801 BA Arnhem

[www.loesje.nl](http://www.loesje.nl)

**HEB JE TWEE  
HANDEN VRIJ**

*Loesje*

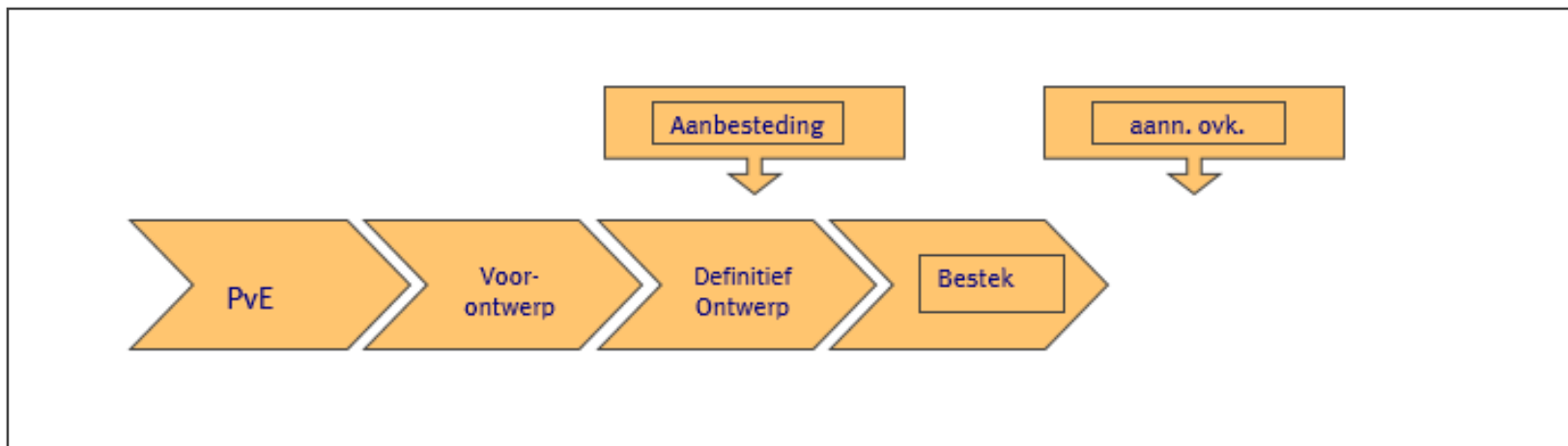
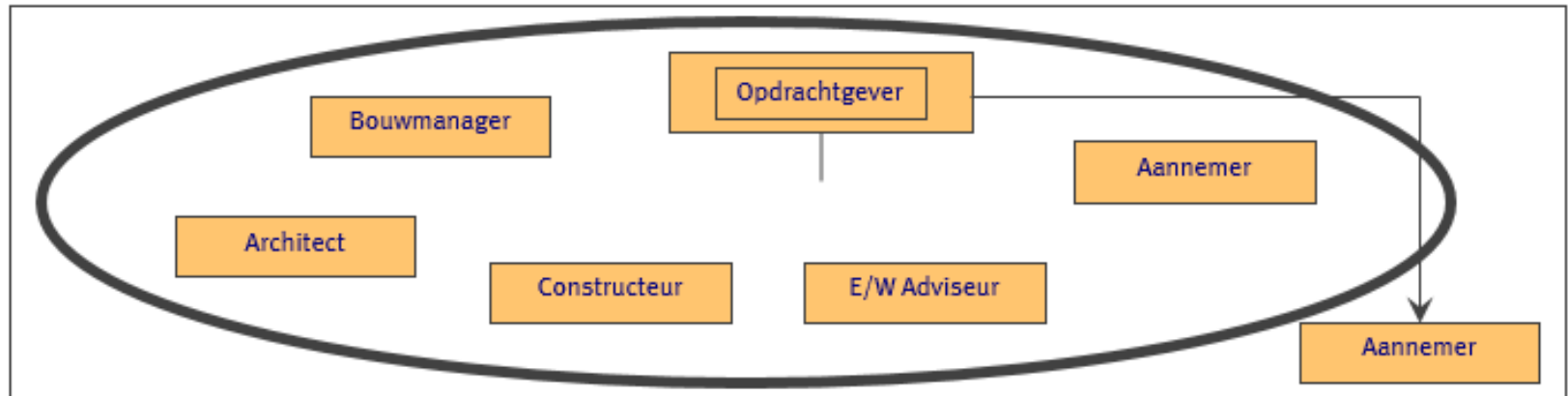
# Aanbesteden anno 2020

## Voorspelling 4: Meer bouwteamprojecten





# Bouwteam = 1 team samenwerken(d)



## Gedeelde ontwerpverantwoording

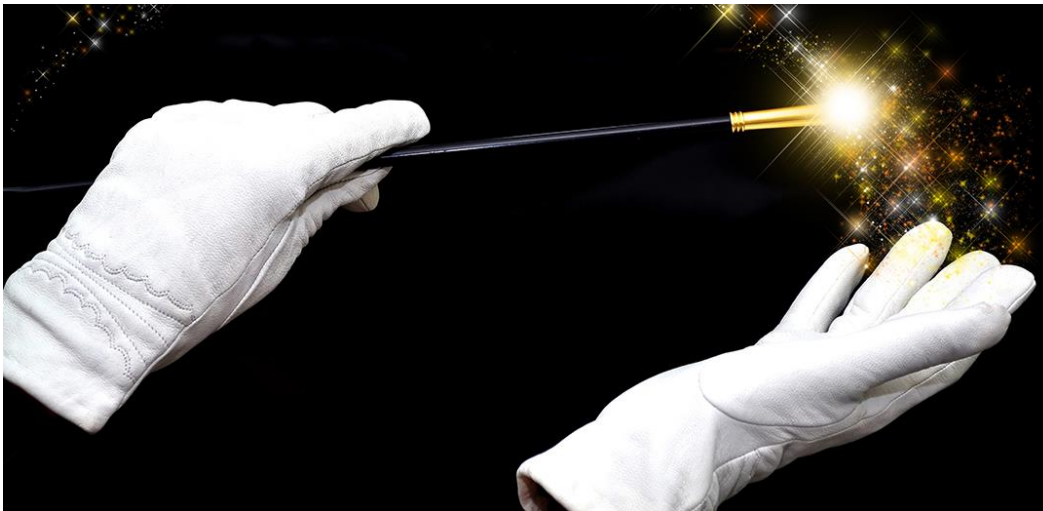
# Stellingen:

Eens of **oneens**



# Stelling 1

**Best Value** is een “trucje”, als alle marktpartijen dit door hebben zijn zij **niet** meer van elkaar **onderscheidend**



# Stelling 2

Raamcontracten werken goed, voor zowel de aanbestedende dienst als voor de marktpartij!



# Stelling 3



EMVI lijkt onderscheidend, maar publieke opdrachtgevers willen uiteindelijk de laagste prijs



# Stelling 4

Het is een **illusie** om **objectief** aan te besteden



# Stelling 5

De **gunfactor** is een fabeltje



Bron: Cobouw

# Stelling 6

Prijzduikers zijn er altijd,  
en dat vinden we niet erg





# Stelling 7

Marktpartijen verplaatsen  
zich **onvoldoende** in de  
positie van de **opdrachtgever**



**DE MARKT.  
VAN ALLE MARKTEN THUIS.**

# Stelling 8



Er is steeds meer **vertrouwen** in elkaar

# Resumé

- De cijfers van de afgelopen jaren;
- EMVI
- Meetbare Past Performance;
- Aanbesteden in de toekomst;
- Stellingen



<b>11 mei</b>	<b>Gemeente Lelystad</b> <b>HH van Delfland</b>	<b>Rin van Keulen</b> <b>Teamleider projecten</b> <b>Marthijn van Amelsvoort</b> <b>Projectleider</b>
<b>7 september</b>	<b>De Vries &amp; van de Wiel</b> <b>BAM</b>	<b>Fred Doodewaard</b> <b>Omgevingsmanager</b> <b>Volgt</b>
<b>9 november</b>	<b>Schiphol</b>	<b>Marc Unger</b> <b>Directeur Inkoop</b>