

30^e
symposium

bodem breed

**Best Value, DE oplossing
voor aanbesteden van
bodemsaneringen?**

Spoorboekje

- Introductie
- Kwisje
- Ervaringen met aanbesteden
- BVA in een notendop
- Kansen

Introductie

- Interproject
 - Ecobrain → Op de Groene weg
 - SBNS
 - Ecobrain
 - MWH
 - RPR
 - NEVI → Inkopen en aanbesteden
- Projectmanager (>25 jaar werkervaring)
 - Gebiedsontwikkeling, Bouw
 - Civiele techniek, bodem, asbest
 - (EMVI) inkoop > 20 jaar ervaring

Metrics

Sinds 2015 bestuurslid (penningmeester) van (vereniging) Best Value Nederland

	Prestatie criteria	Resultaat
1	aantal projecten als projectmanager	150+
2	Totaal bedrag van de projecten als projectmanager	€300M+
3	aantal aanbestedingen (geen BV projecten) vanuit opdrachtgever alsook opdrachtnemer zijde	50+
4	aantal Best Value projecten vanuit opdrachtnemerzijde	6
5	Totaal bedrag van projecten onder punt 4	€13.2 M
6	Tevredenheid als BV expert bij opdrachtnemers (1-10)	8,5
7	aantal Best Value projecten vanuit opdrachtgeverszijde	4
8	Totaal bedrag van projecten onder punt 7	€50 M
9	Tevredenheid als BV expert bij opdrachtgever (1-10)	10
10	aantal mensen getraind in basisprincipes Best Value	30+
11	aantal mensen getraind in interviews	8
12	score Best Value TTT examen Tempe 2017	84%
	score Best Value TTT examen 2018	78%

Kwisje

- <https://play.kahoot.it/#/?quizId=610364ef-6656-407a-b847-4f1e92cc4ad6>

Ervaringen met aanbesteden

- geen goede procedure
- procedure duurt te lang (of te kort)
- bestek klopt niet (volledig)
- onduidelijke uitvraag
- prijzen onder druk
- veel discussies tijdens uitvoering
- levert niet het gewenste effect of resultaat op
- etc.



Ervaringen met aanbesteden



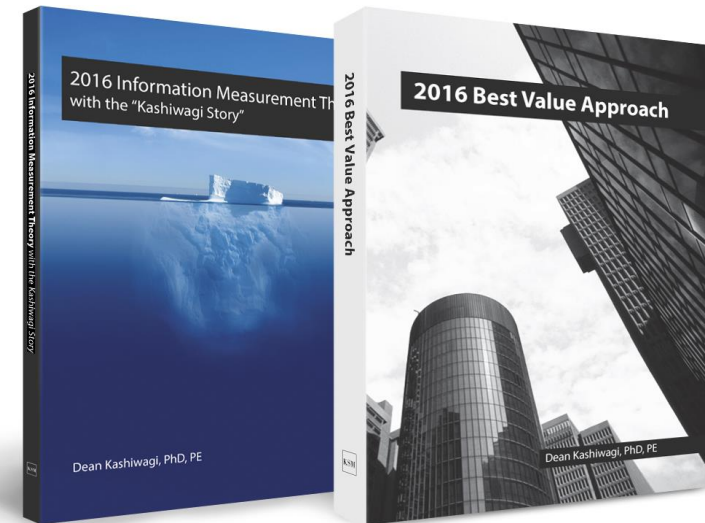
Basisprincipes BVA (1)

- Best Value is een andere vorm van de relatie tussen OG en ON
- Gestoeld op identificeren van expertise en deze volwaardig inzetten
- Hierdoor risico minimalisatie van het niet halen van de projectdoelstelling
- Geen controle/ nemen van beslissingen door OG



Basisprincipes BVA (2)

- Transparantie (open en eerlijk) en verantwoordelijkheid nemen
- Gebruik maken van voorspellende informatie
- Efficiënt, minder communicatie
- Bewezen methodiek
- Gebaseerd op Information Measurement Theory



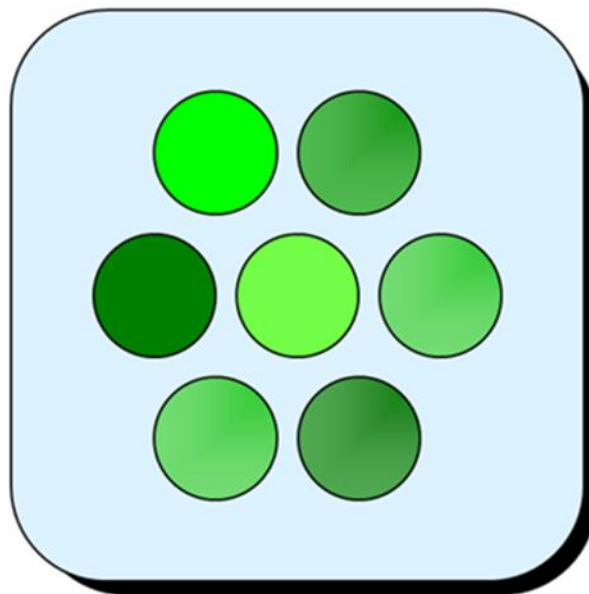
Basisprincipes BVA (3)

- Best Value Approach
- Best Value Procurement (prestatie inkoop)
- BVP kan niet zonder BVA
- BVA is een gedragshouding en vereist een paradigmashift
- BVP is een proces met vaste kaders

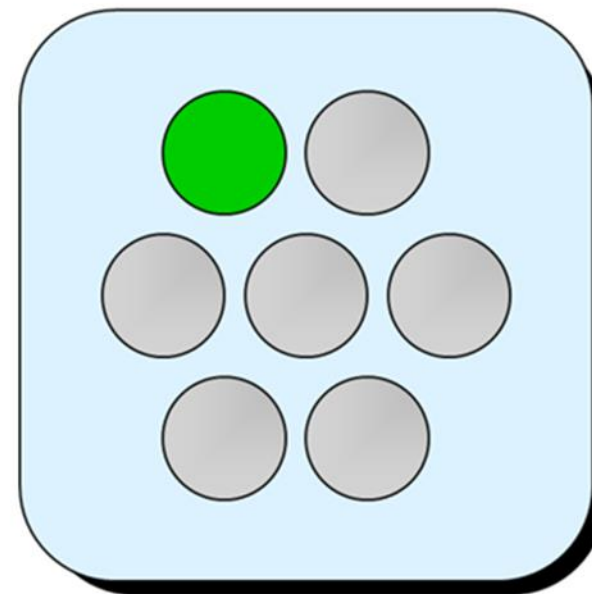
Basisprincipes BVA (4)

Herkennen van expertise

Scenario 1



Scenario 2

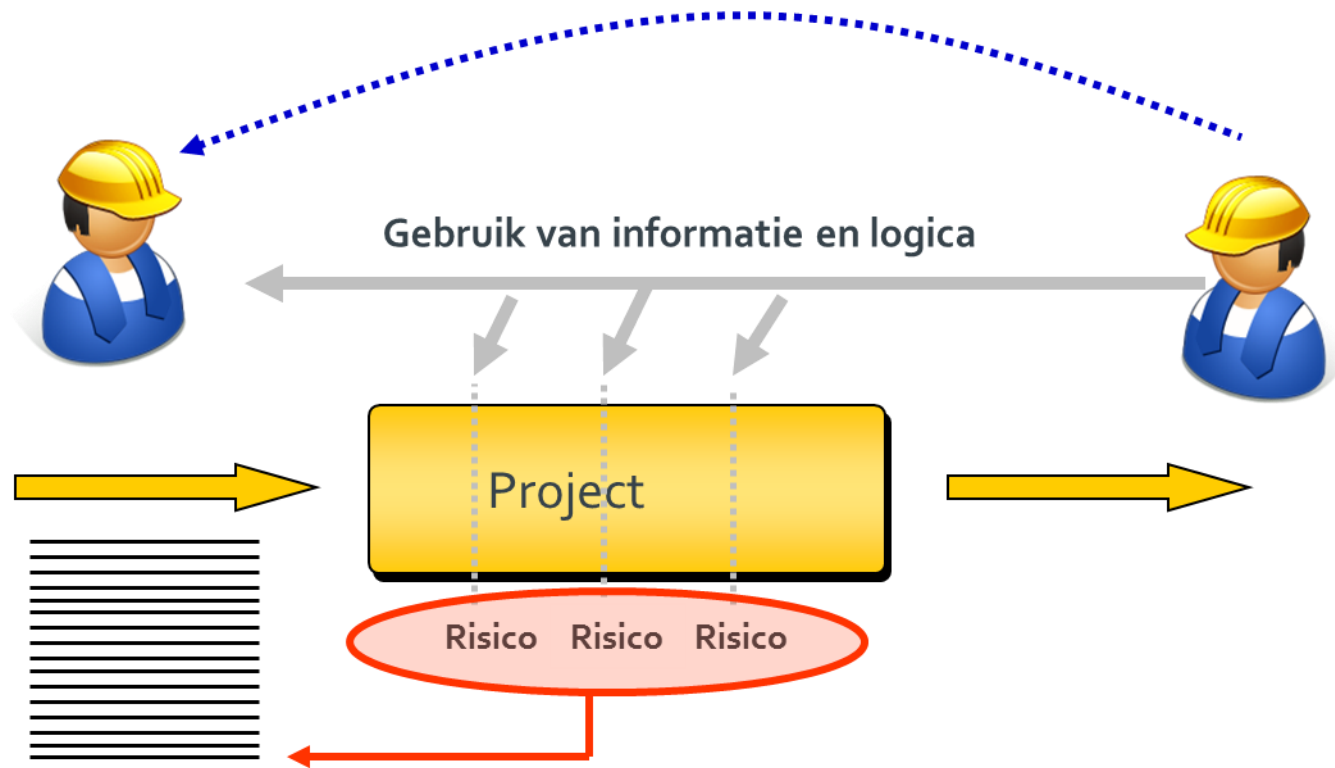


Basisprincipes BVA (5)

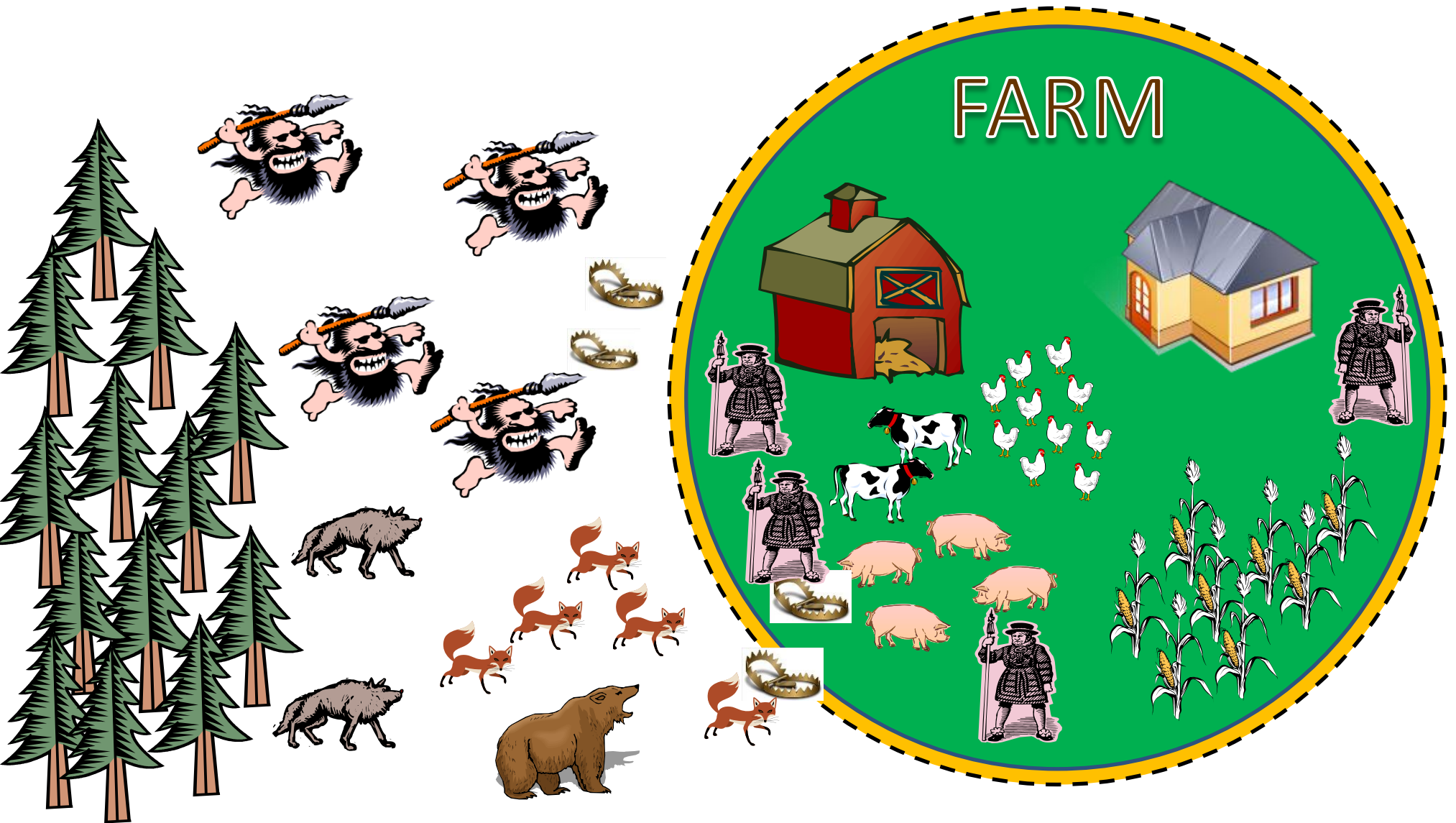
Paradigma shift



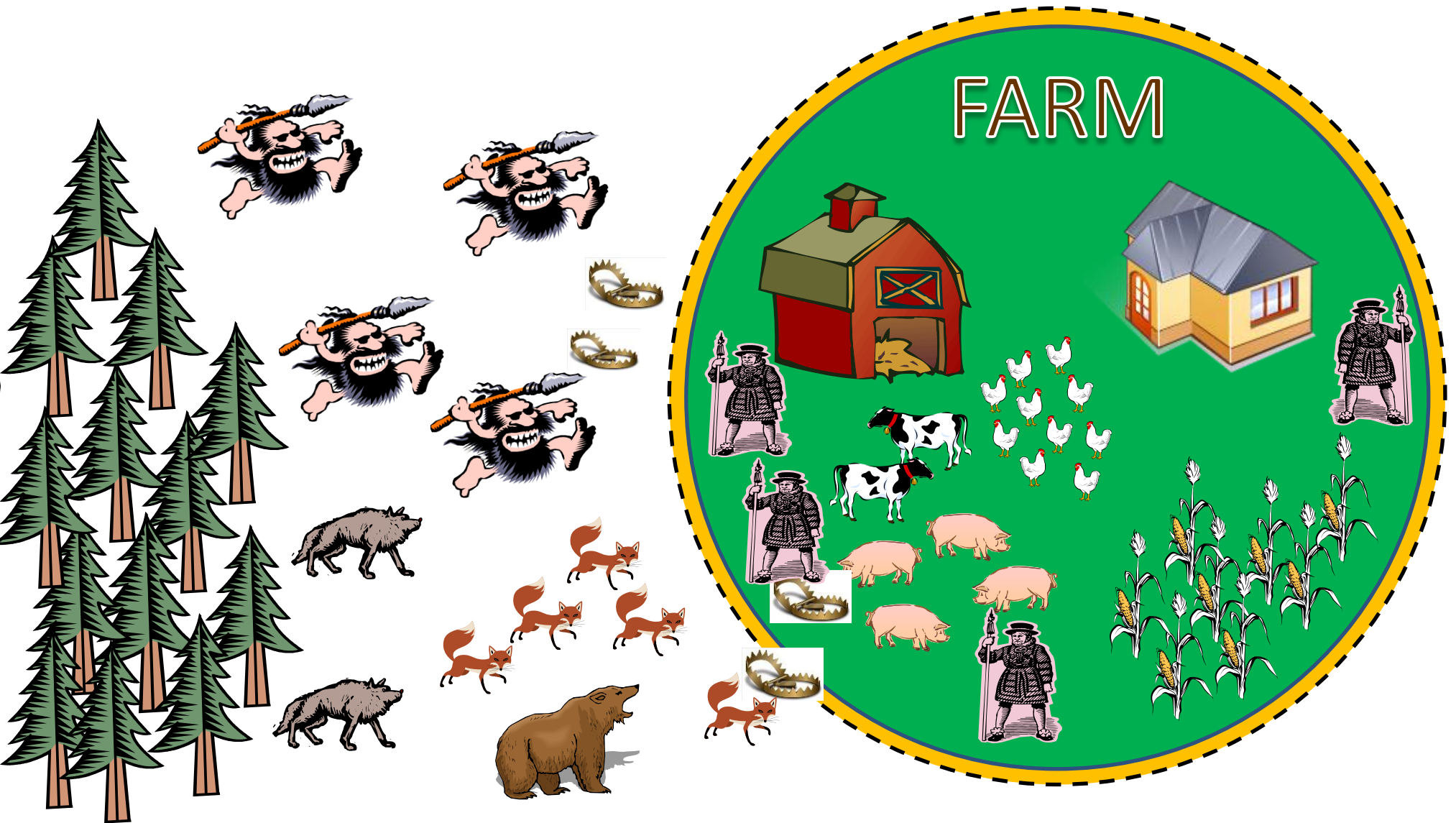
Basisprincipes BVA (6)



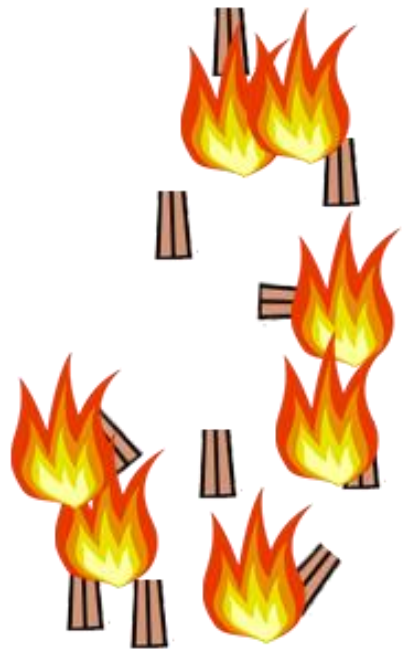
Basisprincipes BVA (7)



Ook voor...?



De Expert kan tornados en de gevolgen niet stoppen. Dit is waarom we verzekeringen kunnen afsluiten.



Basisprincipes BVP (1)

“De aanbieder vinden die boven maaiveld uitsteekt”



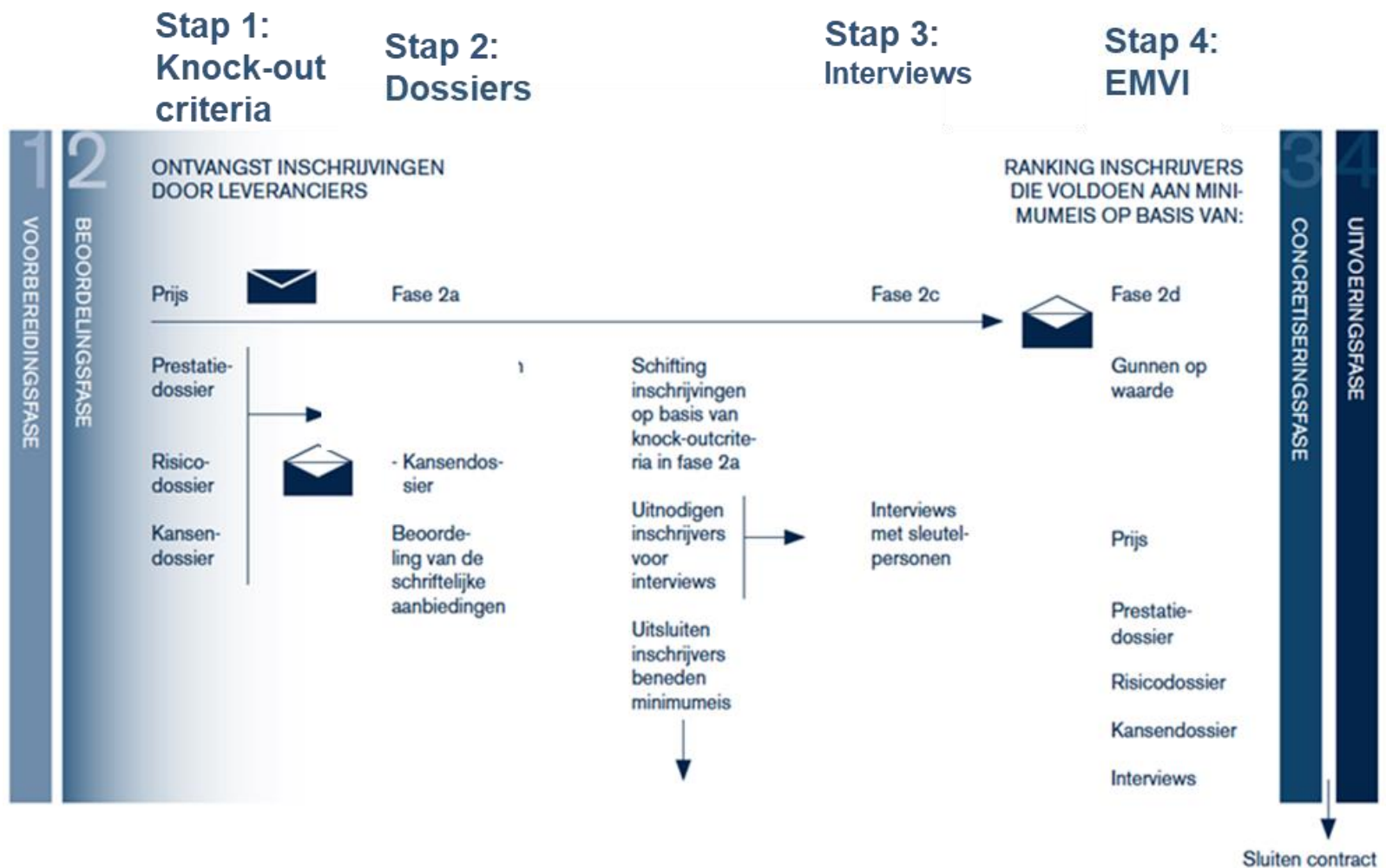
Basisprincipes BVP (2)

- 1. Inschrijfprijs (Plafondbedrag)**
- 2. Fictieve EMVI waarde (80%)**
 - Prestatiedossier
(20% van het plafondbedrag)
 - Risicodossier
(20% van het plafondbedrag)
 - Kansendossier
(10% van het plafondbedrag)
 - Interviews met sleutelfunctionarissen (2)
(30% van het plafondbedrag)

Basisprincipes BVP (3)

- **Prestatiedossier:**
 - Moet niet gaan over het ‘hoe’, maar over de mate waarin inschrijver de doelstelling kan realiseren
- **Risicodossier:**
 - Prijzen voor correctieve beheersmaatregelen opnemen (preventief zit in de prijs)
- **Kansendossier:**
 - Een kans die eigenlijk onderdeel van de resultaten had moeten zijn, leidt tot uitsluiting
 - Kansen moeten ook voldoen aan de geformuleerde eisen/randvoorwaarden
- **Mogelijkheid: uitvragen scopedocument (niet ter beoordeling!)**
- **Geen filtering van inschrijvers na beoordeling dossiers**
- **Nieuwe (juridische) term voor interviews:**
 - “Kwalificatie van de sleutelfunctionarissen en hun rol in de organisatie”

Basisprincipes BVP (4)

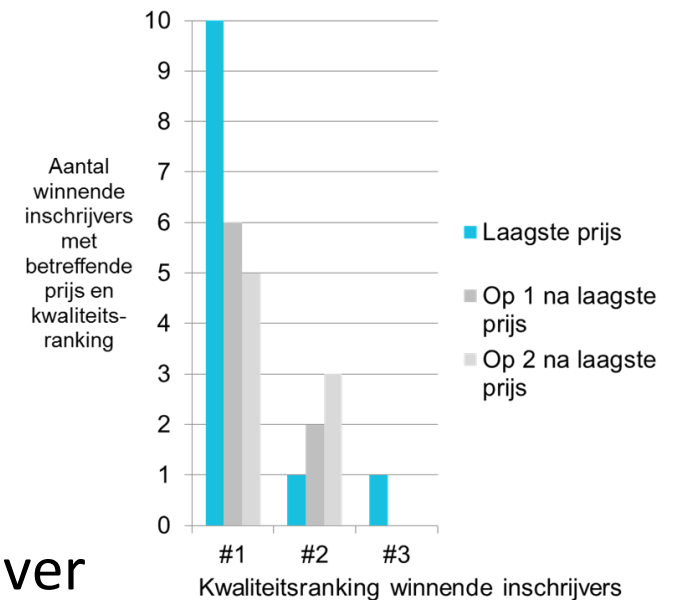


Kansen BVA

- Biedt uitvoeringsexpert (aannemer) maximale ruimte om de sanering tot een goed einde te brengen;
- zorgt voor risico reductie bij de opdrachtgever
- Zorgt voor reductie faalkosten, dus lagere projectkosten

MAAR.....

- Niet elk project is geschikt;
- Niet elke opdrachtgever en aannemer kunnen hier mee uit de voeten, want vereist gedragsverandering



Vragen/discussies



30^e
symposium

bodem breed
expertise
bodem en ondergrond



Bedankt