Volta 2020

Circulair revitaliseren Voltastraat 33

Marktbijeenkomst 1; 13 december 2017

Alfa-college

Agenda

- Aanleiding & context

  (Jan Berend van der Wijk)
- Het project Volta 2020

  (Jan Willem van Kasteel)
- Best Value Approach: een overview

  (Jannie Koster)
- Hapje & Drankje

Alfa-college

Belangrijk vooraf

- Voorbehoud
  - Wijzigingen tot definitieve publicatie mogelijk
- Vragen
  - Graag tussendoor stellen;
  - De in uw ogen belangrijke vragen straks ook schriftelijk stellen in aanbestedingstraject!
- **<u>Belangrijk:</u>**
  - Alleen de schriftelijke antwoorden verstrekt via Nota (‘s) van Inlichtingen zijn rechtsgeldig.

Alfa-college

Agenda

- Aanleiding & context

  (Jan Berend van der Wijk)
- Het project Volta 2020

  (Jan Willem van Kasteel)
- Best Value Approach: een overview

  (Jannie Koster)
- Hapje & Drankje

Alfa-college

Agenda

- Aanleiding & context

  (Jan Berend van der Wijk

- Het project Volta 2020

  (Jan Willem van Kasteel)

- Best Value Approach: een overview

  (Jannie Koster)

- Hapje & Drankje

Alfa-college

Volta2020

- Scope
- Projectdoelstellingen
- Financieel
- Planning

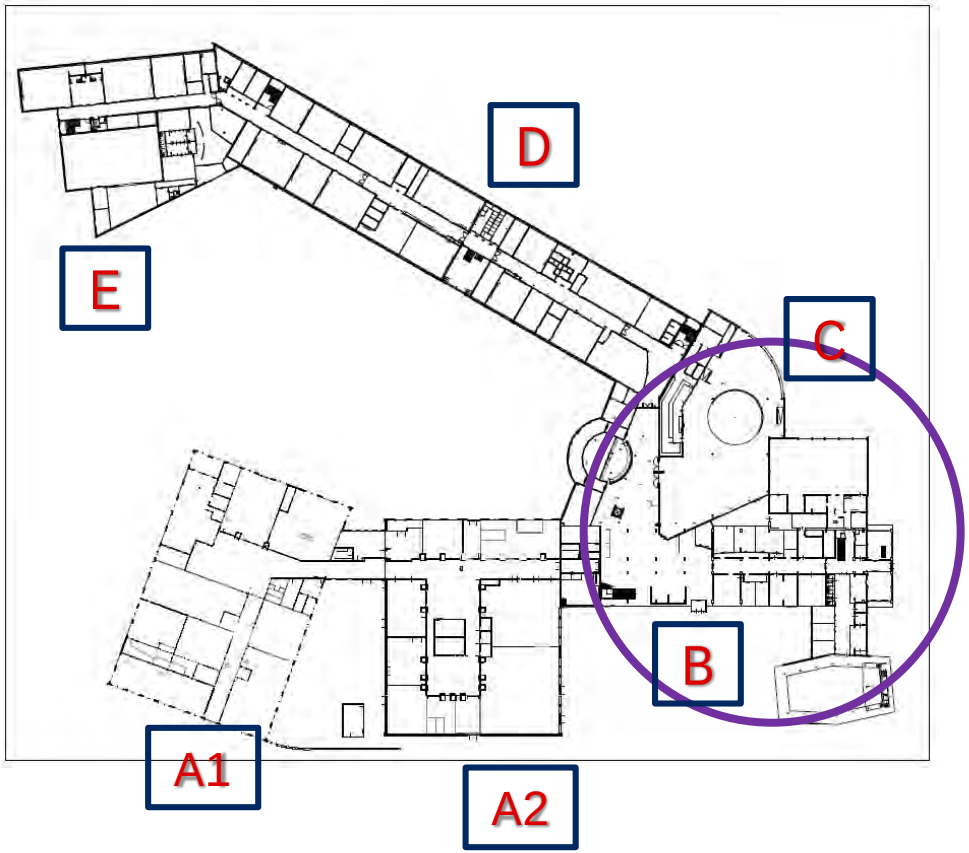
Alfa-college

Scope

A. Reductie overcapaciteit
   – Incl. aanpassingen terrein na sloop
B. Herinrichten bouwdelen A, D en E
C. Nieuwbouw en verbeteren entreefunctie
D. Binnenklimaat
E. Living Labs
F. Verplaatsen MER + aanpassing / vernieuwing passieve ICT-infrastructuur
G. Vernieuwen Horeca en catering

Alfa-college

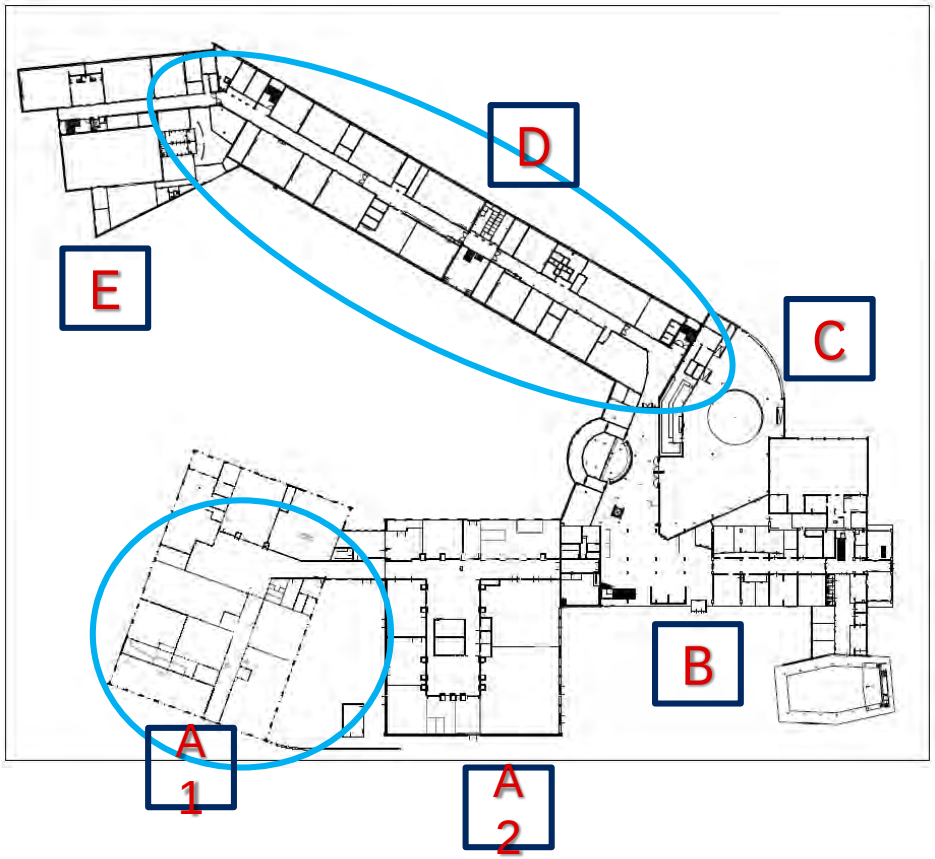
A. Reductie overcapaciteit



Intensivering bezettingsgraad, reductie exploitatielast, afstoten verouderde gebouwen

Alfa-college

B. Herinrichten A, D en E

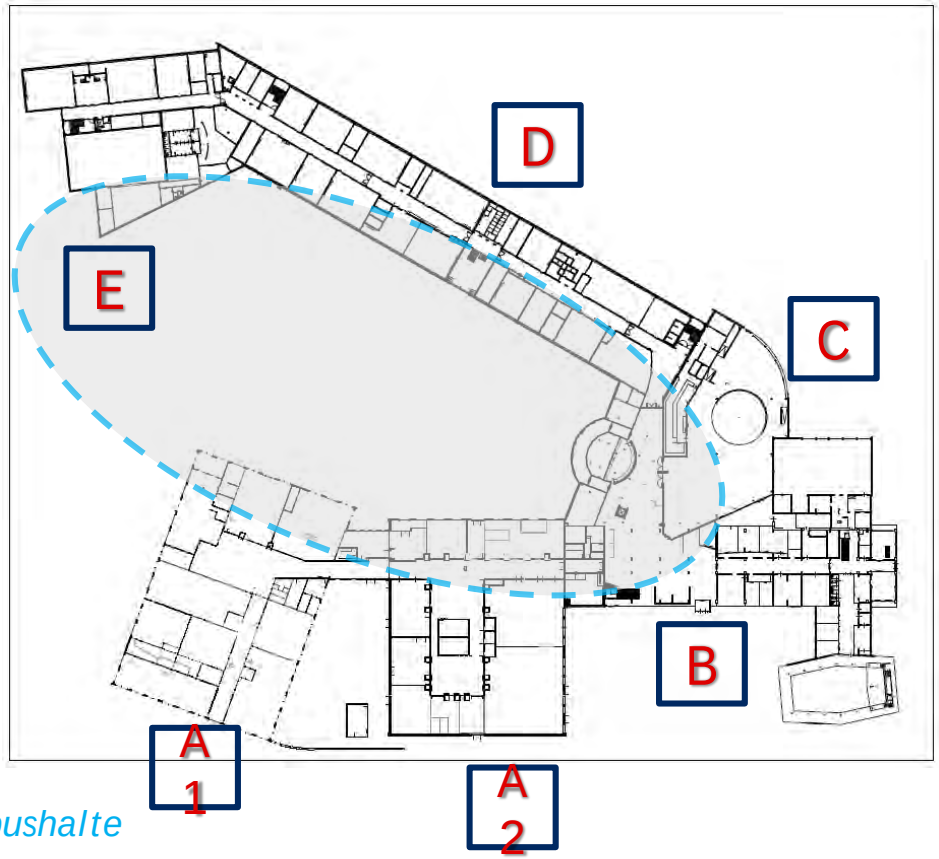


Aanpassingen t.b.v onderwijsvisie en Livinglabs
transparantie

Groot onderhoud

Alfa-college

C. Nieuwbouw



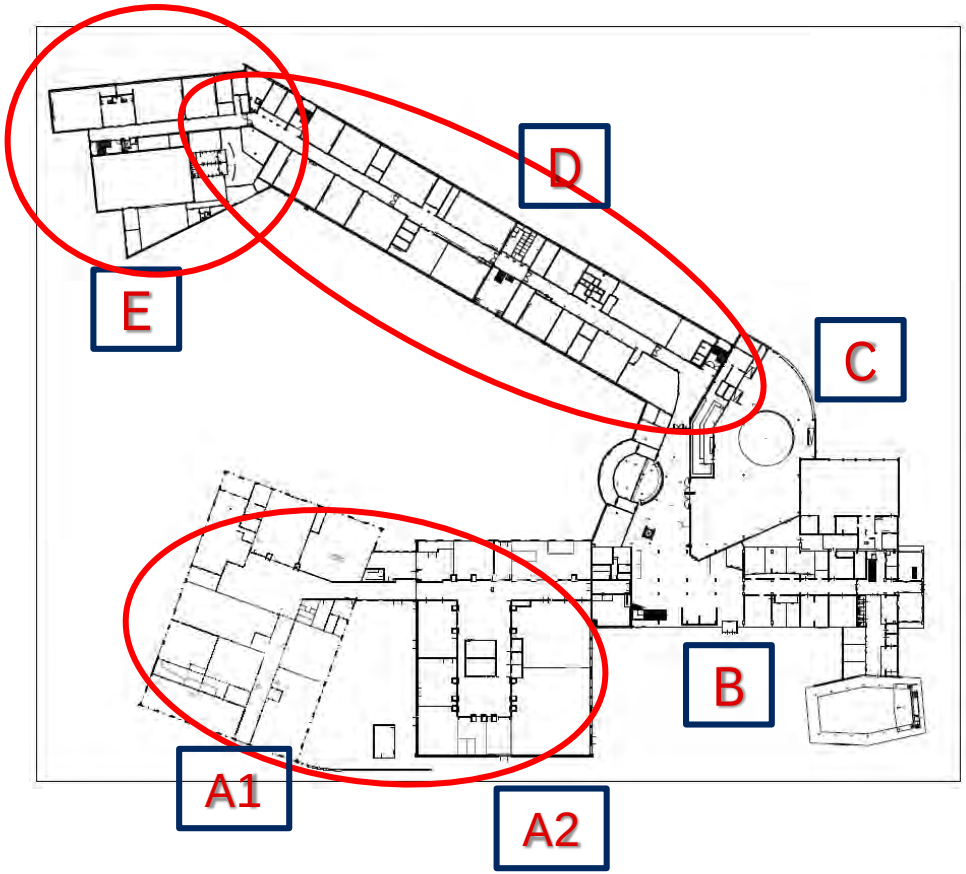
Positie bushalte

Uitbreiding t.b.v. facilitair en ontmoeting en livinglabs (positie nader te bepalen door inschrijver)

Entreegebied gericht op reguliere studentenstromen en herkenbaar en logisch maken

Alfa-college

D. Verbeteren binnenklimaat

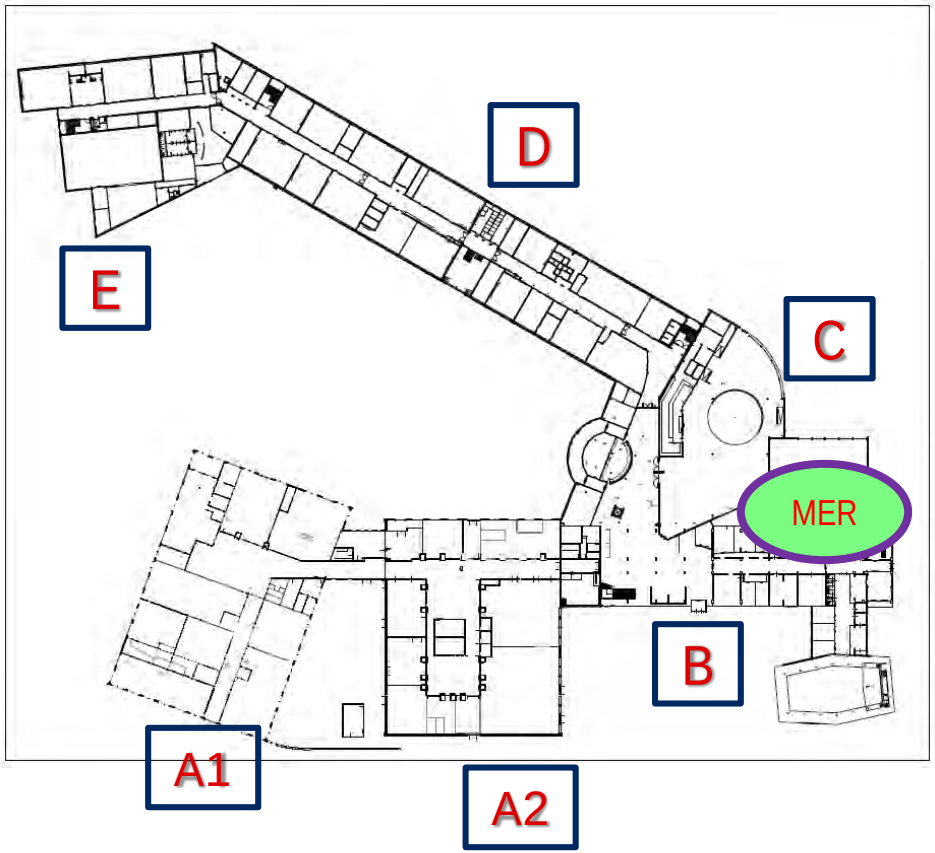


Frisse Scholen klasse C

Optionele prestatie:
Frisse Scholen B

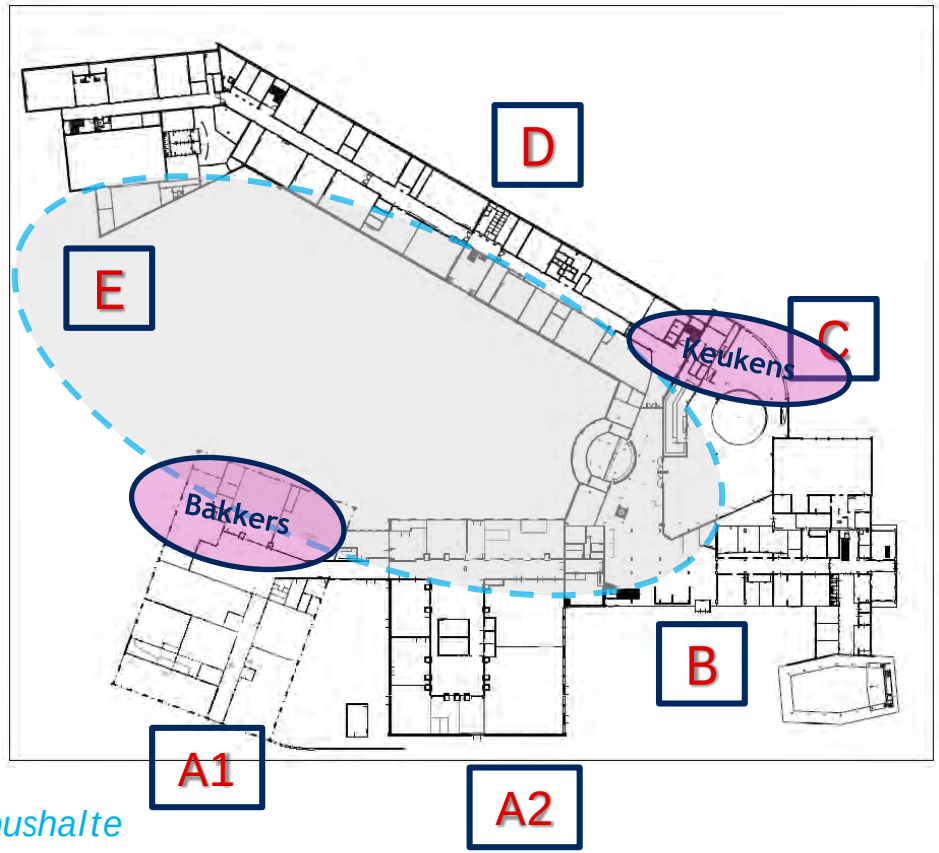
Alfa-college

F. Verplaatsen MER



Alfa-college

G. Horeca



Positie bushalte

Horeca & catering
Combinatie leskeukens met catering en bakkerij opleiding

Alfa-college

Projectdoelstellingen

- Toekomstbestendig
- Duurzaam - circulair bouwen
- Representatief
- Samenwerking
- SROI

Alfa-college

Toekomstbestendig

- Intensief gebruik
- Flexibiliteit
- Duurzaam
- Optimaal comfort
- Frisse Scholen

Alfa-college

Duurzaam

- Energiebesparing
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen
- TCO
- Innovatief
- SROI
- Circulair

Alfa-college

Representatief

- Herkenbaar
- Gastvrij
- Dynamisch & vernieuwend
- Transparant
- Logisch

Alfa-college

Samenwerking

- Samenwerking met consortium
- Going Concern

Alfa-college

SROI

- Geen harde SROI-eis
  - Geef realistische en creatieve invulling uitgedrukt in percentage loonsom
- Studentparticipatie
  - Inzet studenten HBO en MBO
  - Contextrijke omgeving
  - Interesseren voor techniek
  - Koppelen onderwijs en ondernemen
  - NICE (circulaire vraagstukken)

Alfa-college

Financieel

- Indicatie Plafondbedrag inschrijving
  - € 5.400.000,-
- Tegemoetkoming kosten inschrijving
  - Alleen voor inschrijvers die doorgaan naar de interviews
  - € 100.000,- totaal beschikbaar
  - Max € 10.000,- per inschrijver
  - Geen vergoeding winnende inschrijver

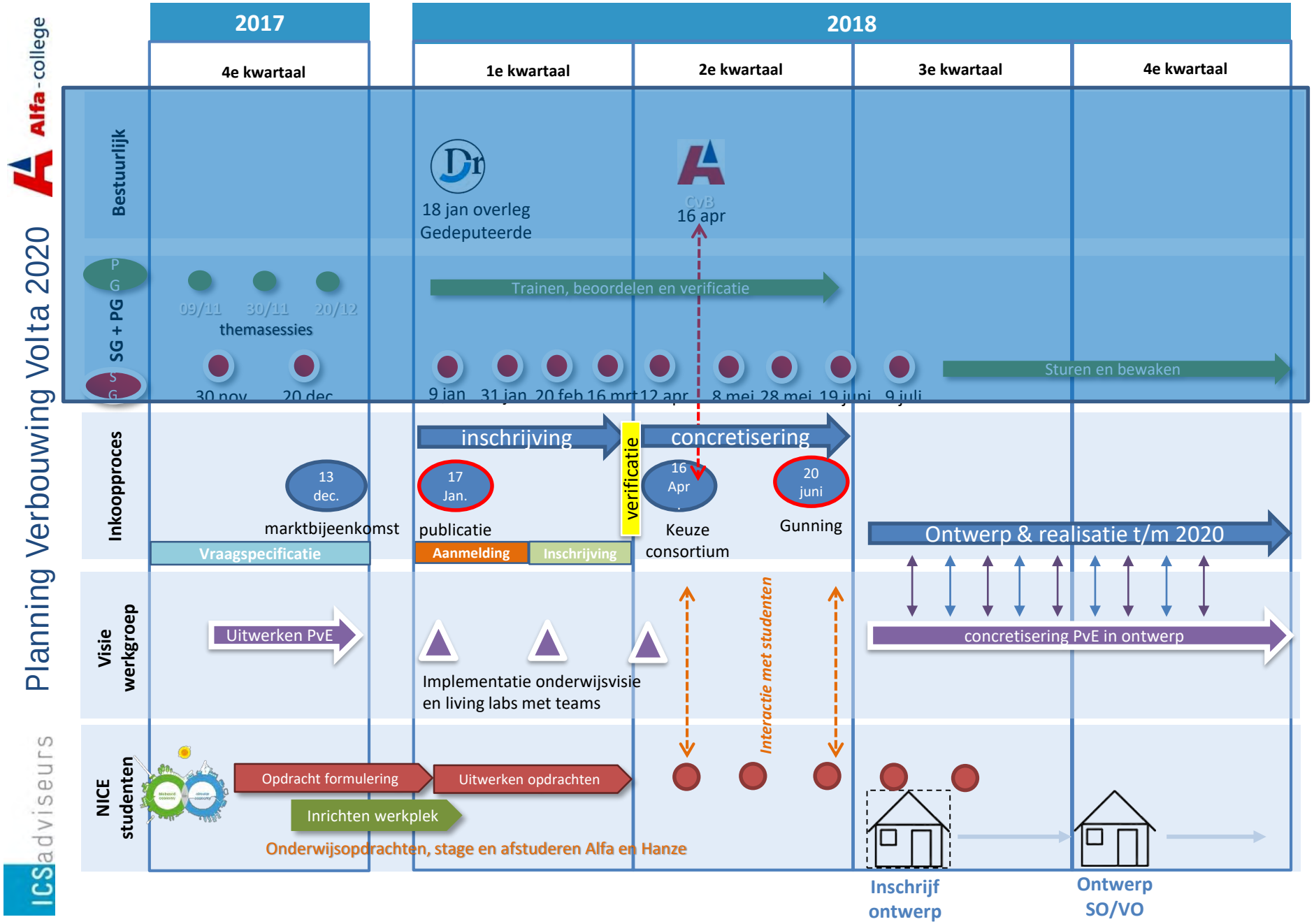
Alfa-college

Planning Volta2020

- 2020 gereed
  - Sneller mag ook !

- Aanbesteding
  - Publicatie 17 januari
  - Marktbijeenkomsten 26 januari, 7 februari
  - Schouw 31 januari
  - Inschrijving uiterlijk 15 maart
  - Interviews 4-6 april
  - Medio april keuze consortium; start concretisering
  - Eind juni gunning
  - Start ontwerp & realisatie

Alfa-college


Planning Verbouwing Volta 2020
Alfa-college
ICS adviseurs
2017
2018
4e kwartaal
1e kwartaal
2e kwartaal
3e kwartaal
4e kwartaal
Bestuurlijk
18 jan overleg Gedeputeerde
CvB
16 apr
SG + PG
PG
SG
09/11
30/11
20/12
themasessies
Trainen, beoordelen en verificatie
30 nov
20 dec
9 jan
31 jan
20 feb
16 mrt
12 apr
8 mei
28 mei
19 juni
9 juli
Sturen en bewaken
Inkoopproces
inschrijving
verificatie
concretisering
13 dec.
marktbijeenkomst
17 Jan.
publicatie
16 Apr
Keuze consortium
20 juni
Gunning
Vraagspecificatie
Aanmelding
Inschrijving
Ontwerp & realisatie t/m 2020
Visie werkgroep
Uitwerken PvE
Implementatie onderwijsvisie en living labs met teams
Interactie met studenten
concretisering PvE in ontwerp
NICE studenten
Opdracht formulering
Uitwerken opdrachten
Inrichten werkplek
Onderwijsopdrachten, stage en afstuderen Alfa en Hanze
Inschrijf ontwerp
Ontwerp SO/VO

Agenda

- Aanleiding & context

  (Jan Berend van der Wijk)
- Het project Volta 2020

  (Jan Willem van Kasteel)
- Best Value Approach: een overview

  (Jannie Koster)
- Hapje & Drankje

Alfa-college

Best Value Approach

“Vind de aanbieder die boven het maaiveld uitsteekt”

Alfa-college

Jannie Koster (Consistender)

jurist, Best Value expert

Activiteit	Traditioneel	Best Value	Totaal
Aanbestedingstrajecten			
Begeleiden aanbestedingen	35	65	100
Europees	23	59	82
Nationaal	10	6	16
Concurrentiegerichte dialoog	2	0	2
Werken	12	19	31
Diensten	8	31	39
Leveringen	15	15	30
Presentaties binnen projecten	0	159	159
Overig			
Presentaties, workshops, trainingen	18	26	44
Advies over inkoop- of aanbestedingsissue	18	6	24
Evaluaties aanbestedingen	0	14	14
Evaluatiegesprekken met inschrijvers	> 20	> 180	> 200
Meerder opdrachten voor zelfde opdrachtgever	7	17	24
Gepubliceerde artikelen	4	9	13

Alfa-college

Best Value: meer dan inkoop

- Best Value is geen inkooptrucje → nieuwe manier van willen omgaan met je opdrachtnemers → anders samen werken: ook in de keten! Daarom spreken we van Best Value Approach (i.p.v. Best Value Procurement)

Waarom BVA?

- “Klassieke aanbestedingen”

- in uitvoeringsfase: overschrijding van planning en budget eerder regel dan uitzondering.

- Prijserosie: prijsniveau zo laag dat “normale” uitvoering niet mogelijk is

Oorzaak

- Onjuiste wijze van aanbesteden

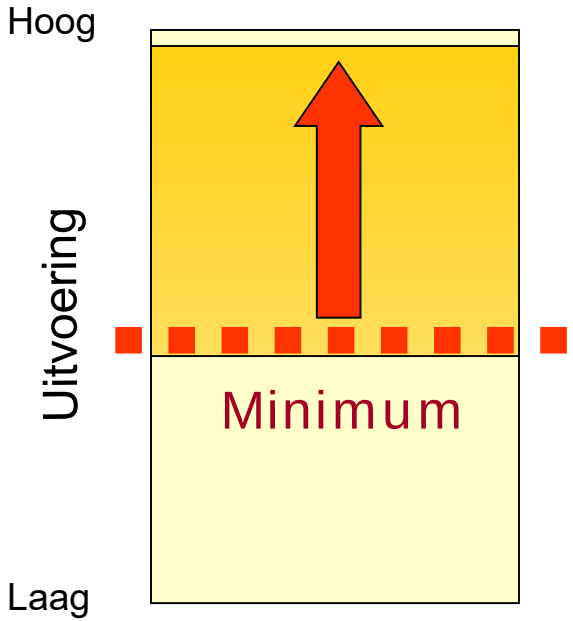
- Namelijk: precies voorschrijven hoe het moet → kennis en innovatieve vermogen van de markt onvoldoende of zelfs niet benut

- Prijs weegt veel te zwaar mee bij gunning

Laagste prijs

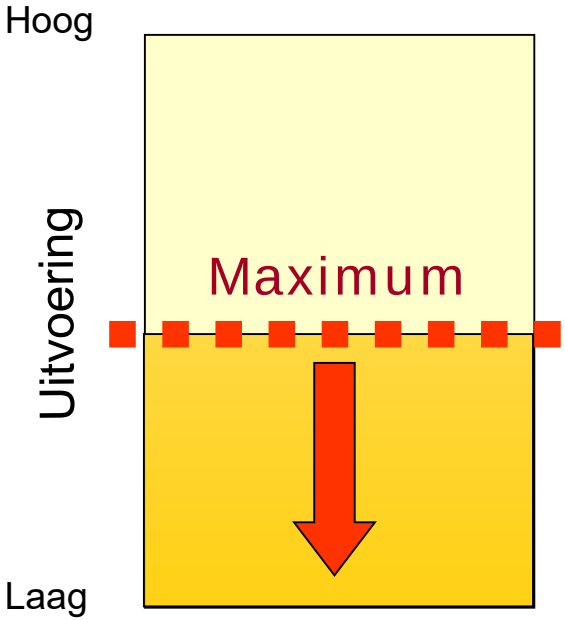
Opdrachtgevers

“De minimale kwaliteit die ik wil”

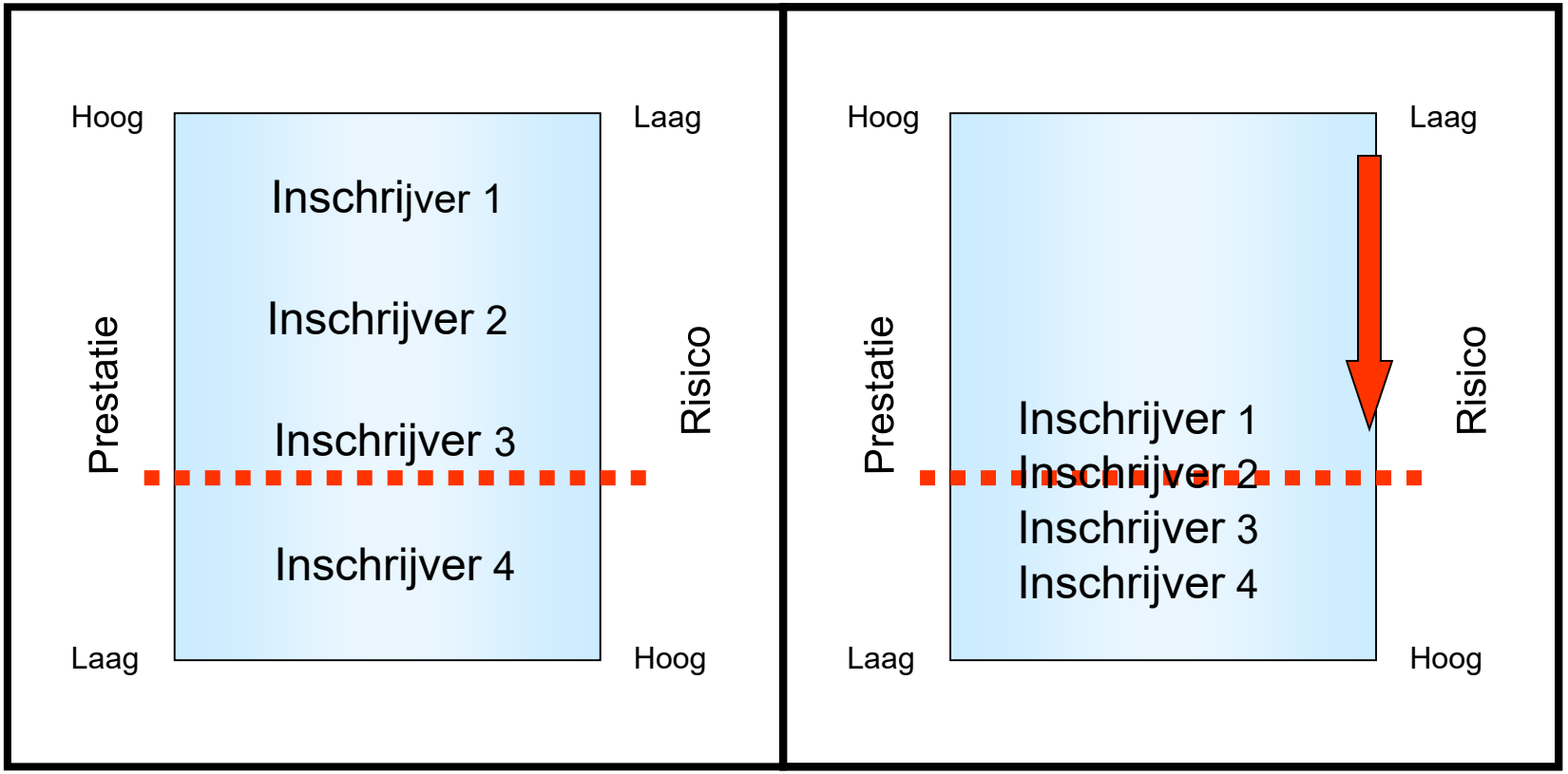


Opdrachtnemers

“De maximale waarde die je kunt krijgen”



Standaards



Besluitvorming: wat is de minimumnorm en voldoen alle inschrijvers aan die norm?

Gevolg

Discussie of zelfs conflicten in de uitvoeringsfase

Het kan anders

- Win-win situatie creëren door andere manier van inkopen.

- Laat de expert vertellen hoe de opdracht het beste kan worden uitgevoerd.

- Dus: hoofddoelstelling inkooptraject: het vinden van die expert die ontzorgt!

De 3 pijlers van BVA

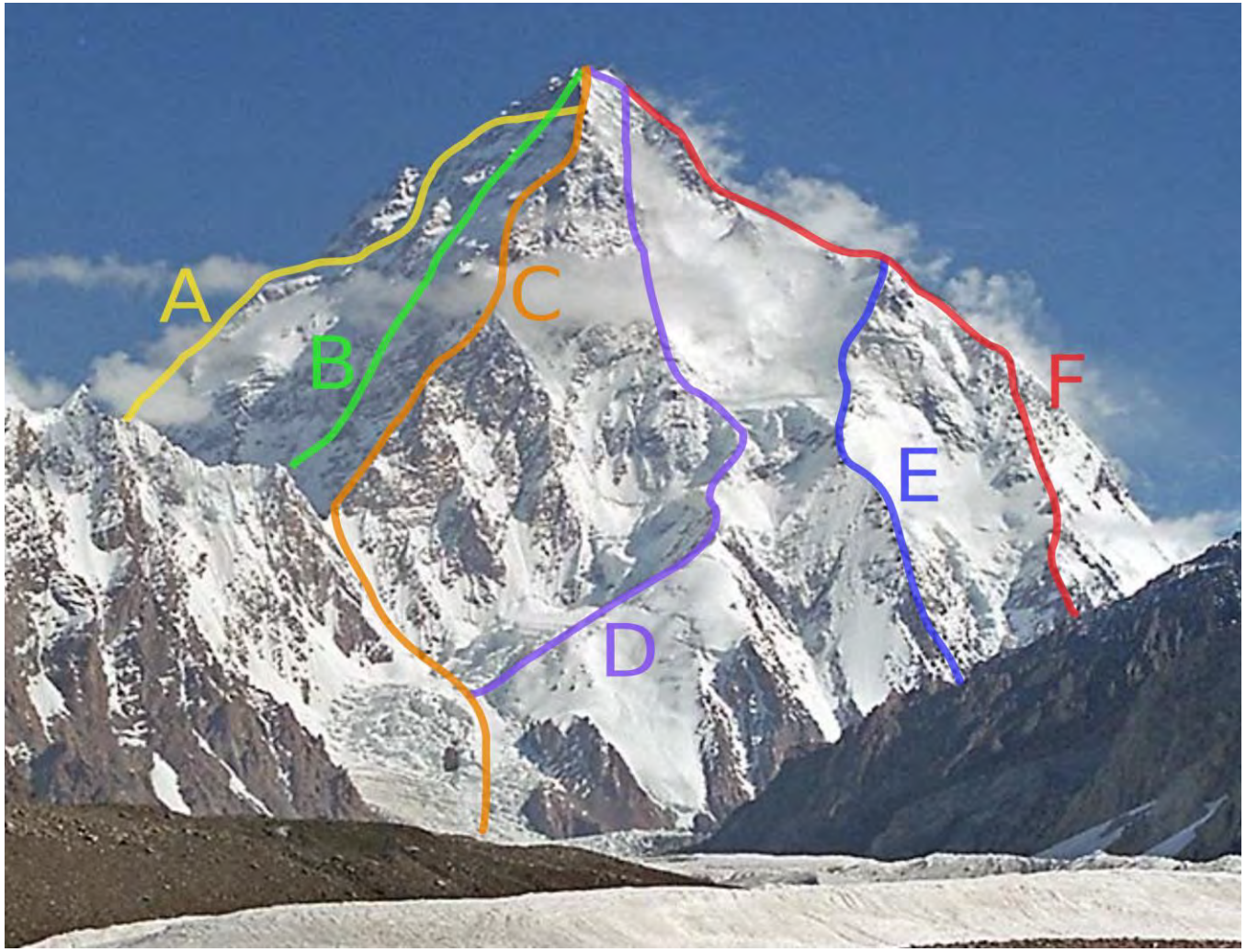
- Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risicomanagement.

- Gebruiken van onderscheidende (dominante) informatie.

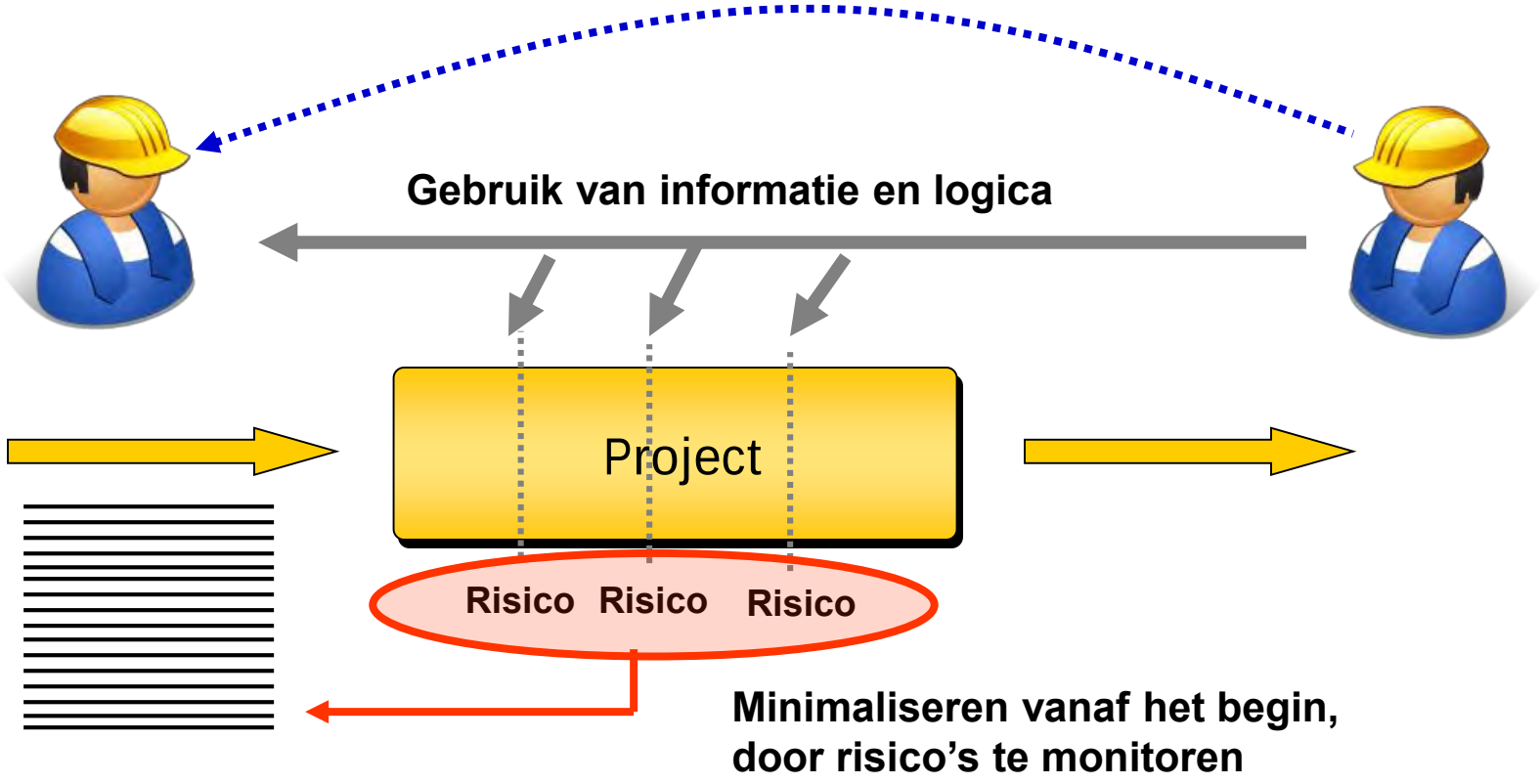
- Het streven naar het vinden van de best beschikbare oplossing in de markt door geen minimale kwaliteitsniveaus voor te schrijven → maximale ruimte voor de inschrijver/opdrachtnemer

Pijler 1

Gebruik van deskundigheid van de expert in de uitvoering en het risico-management.


A
B
C
D
E
F

Minimaliseren van risico’s vanaf het begin!



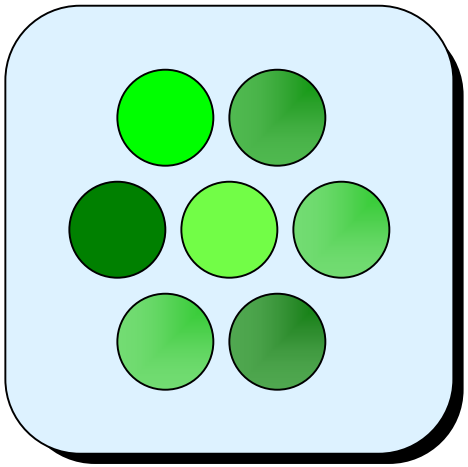
Pijler 2

Gebruiken van onderscheidende (dominante) informatie

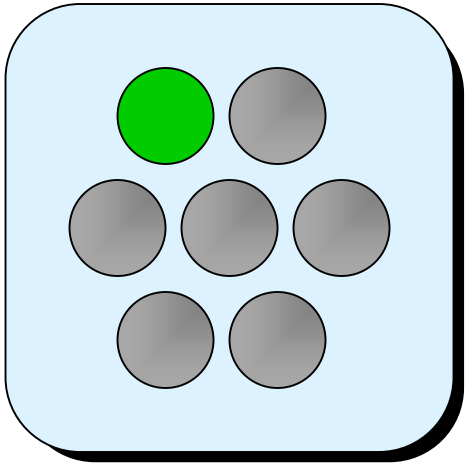
Vraag

In welk scenario is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de “meest groene” aanbieder te onderscheiden?

Scenario 1



Scenario 2



Pijler 3

Het streven naar het vinden van de best beschikbare oplossing in de markt door geen minimale kwaliteitsniveaus voor te schrijven → maximale ruimte voor de inschrijver/opdrachtnemer

Wat zijn we gewend

- De expert precies voorschrijven hoe de opdracht moet worden uitgevoerd.
- M.a.w.: we stellen veel (minimum)eisen en schrijven “standaards” voor.

Wat zijn we gewend

- De expert precies voorschrijven hoe de opdracht moet worden uitgevoerd.
- M.a.w.: we stellen veel (minimum)eisen en schrijven “standaards” voor.

40

XT-88-LZ

Niet alleen de Bouw!!

Recent voorbeeld

Recent voorbeeld

Micro-management

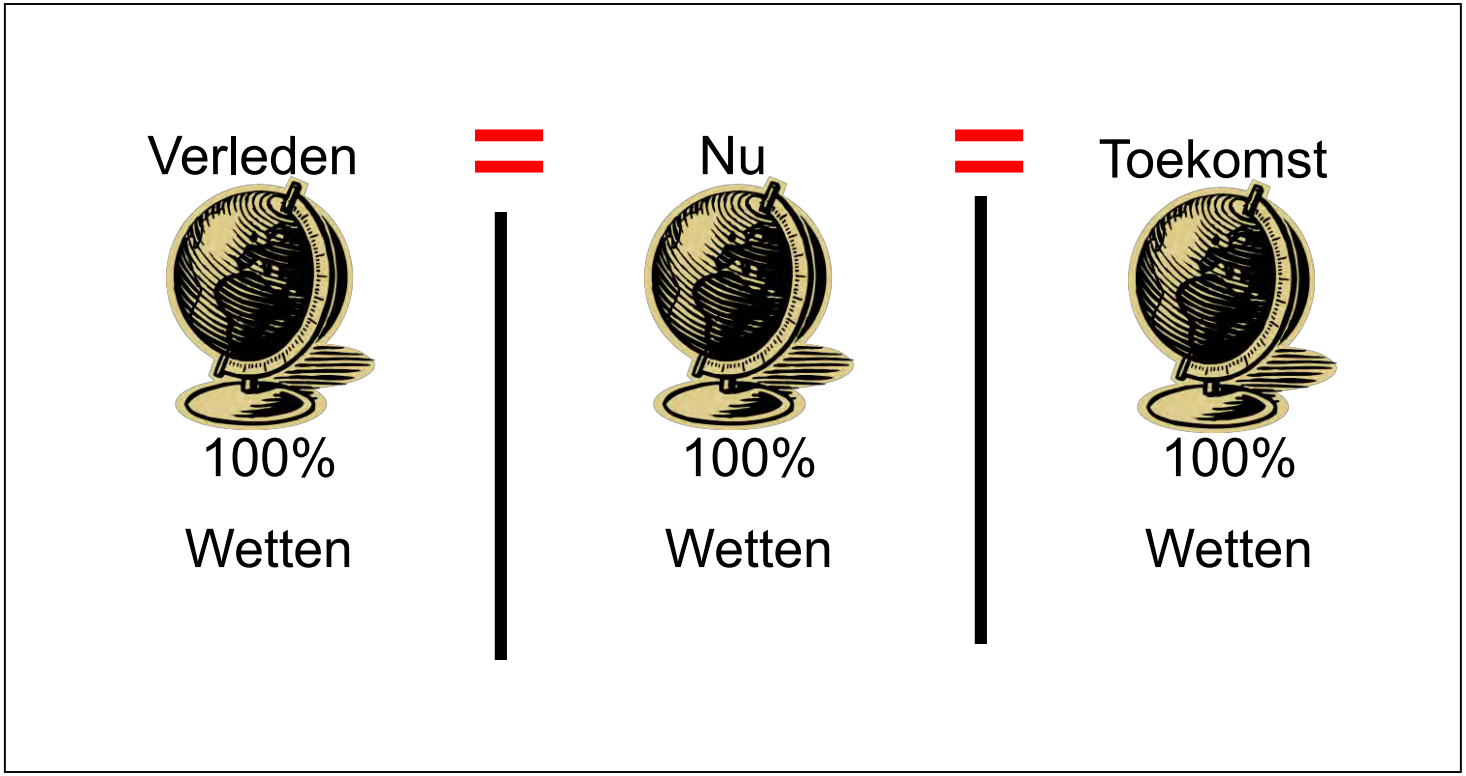
Waarom Best Value Approach?

“Zodra manage, direct en control belangrijker worden …

… wordt het voor de individu **minder belangrijk om bekwaam te zijn, zich verantwoordelijk te voelen en in staat te zijn om risico’s te minimaliseren**.

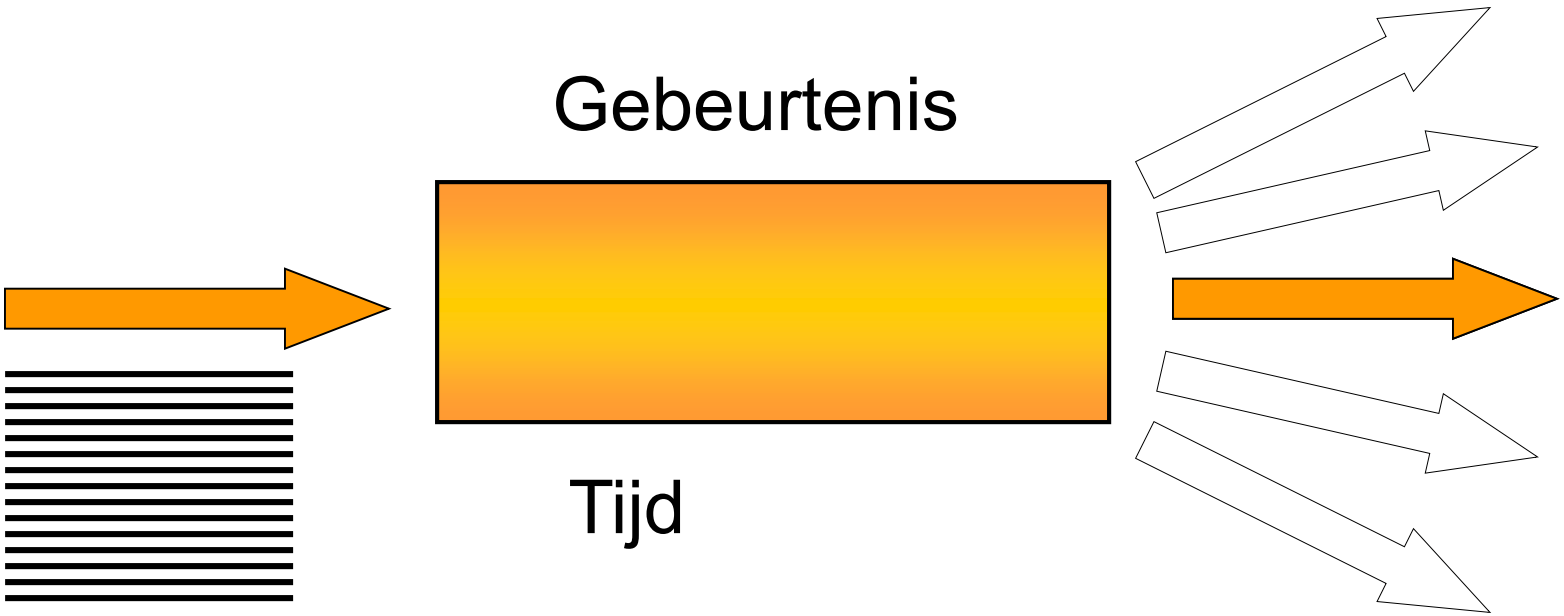
Dean
Kashiwagi

Natuurwetten

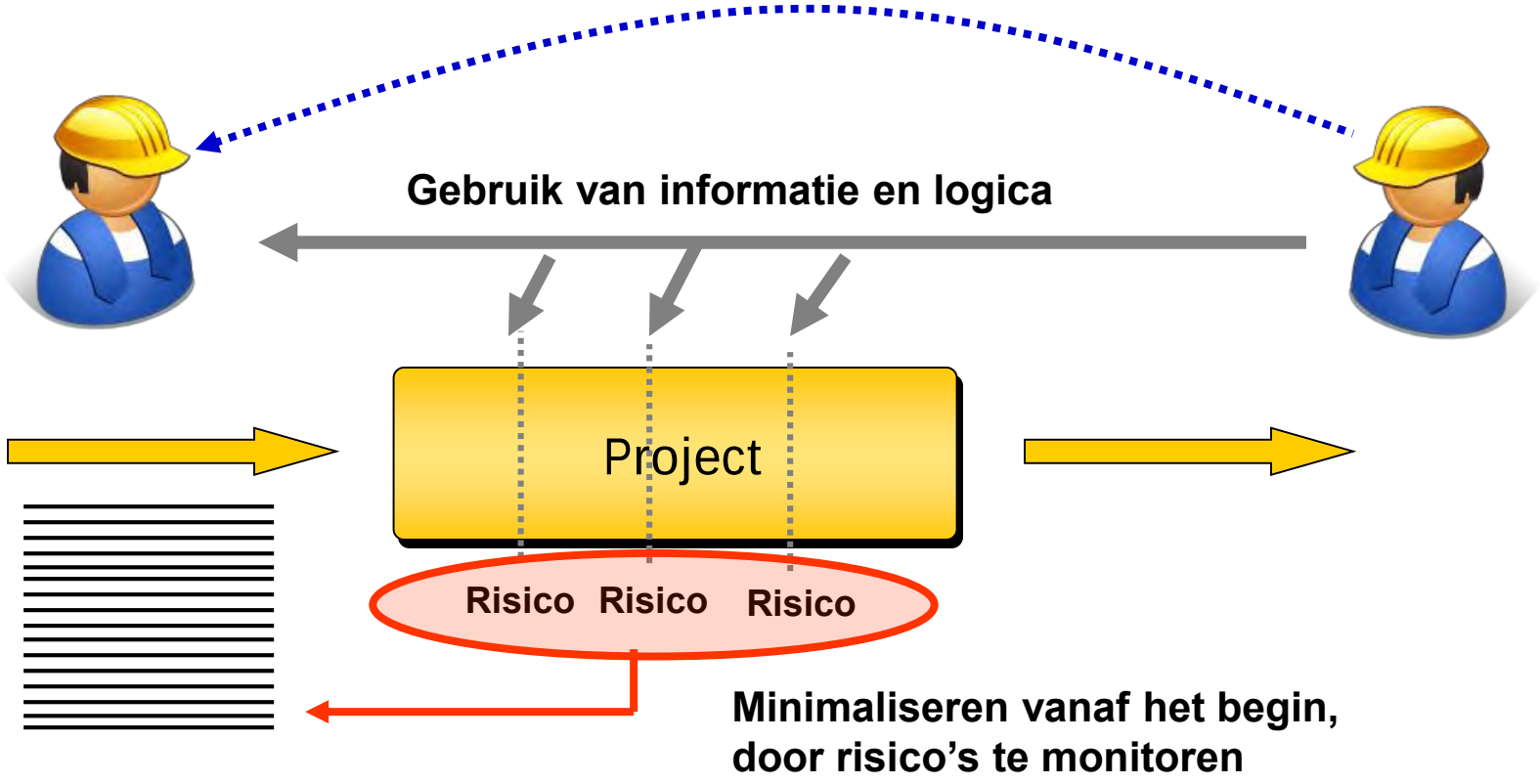


Wetten worden niet gemaakt; ze worden ontdekt…..

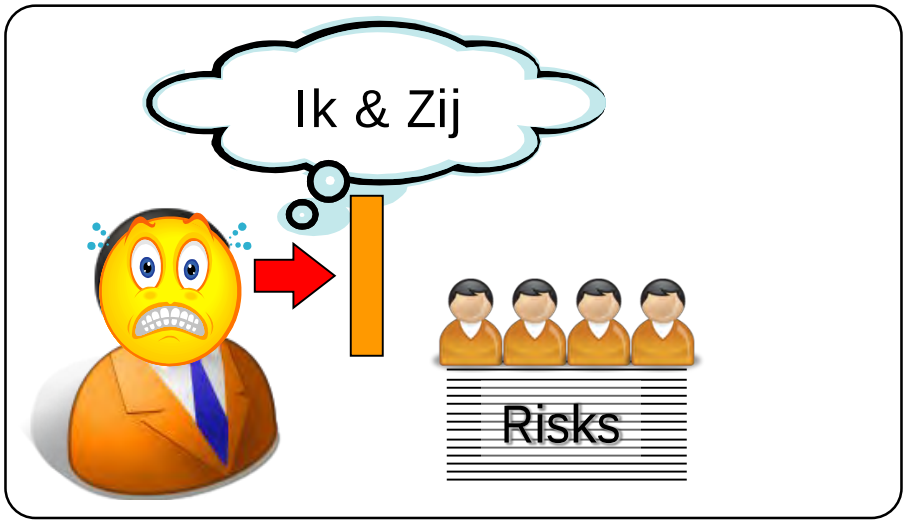
Gebeurtenissen zijn niet random!!

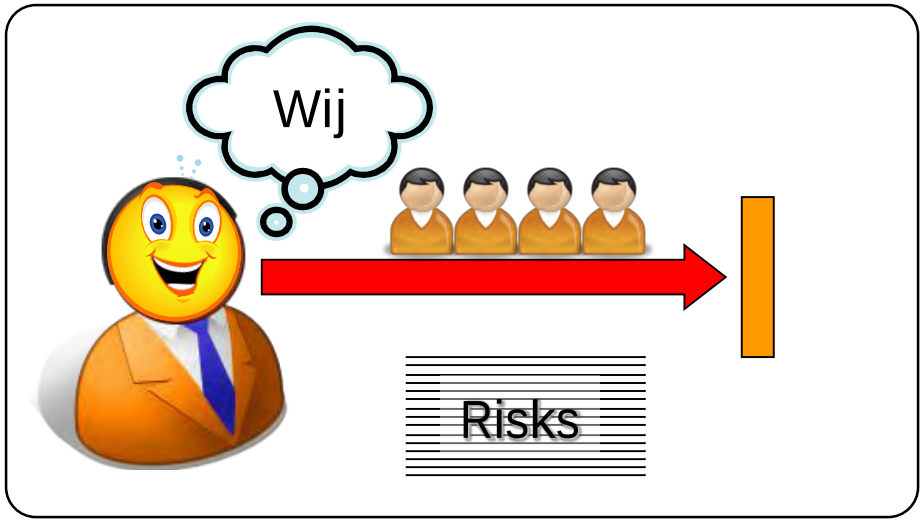


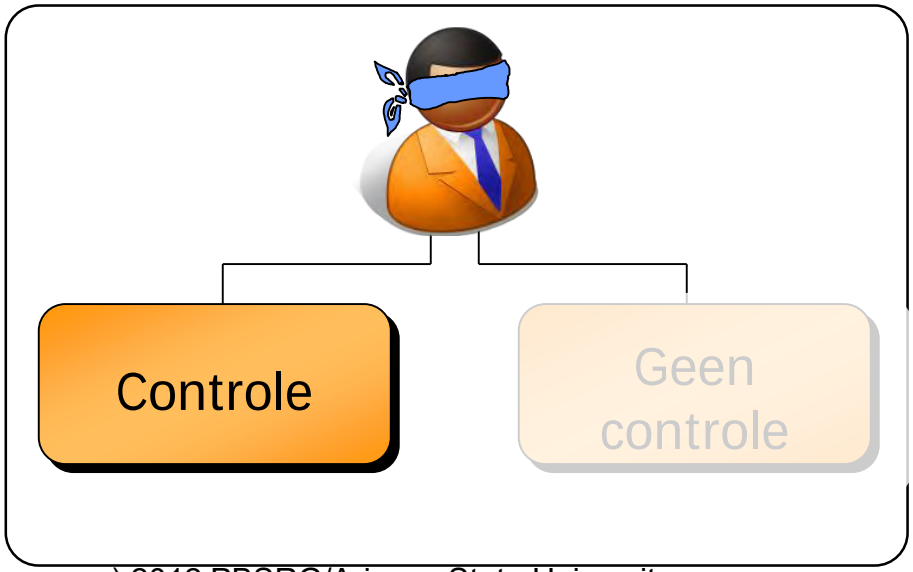
Minimaliseren van risico’s vanaf het begin!

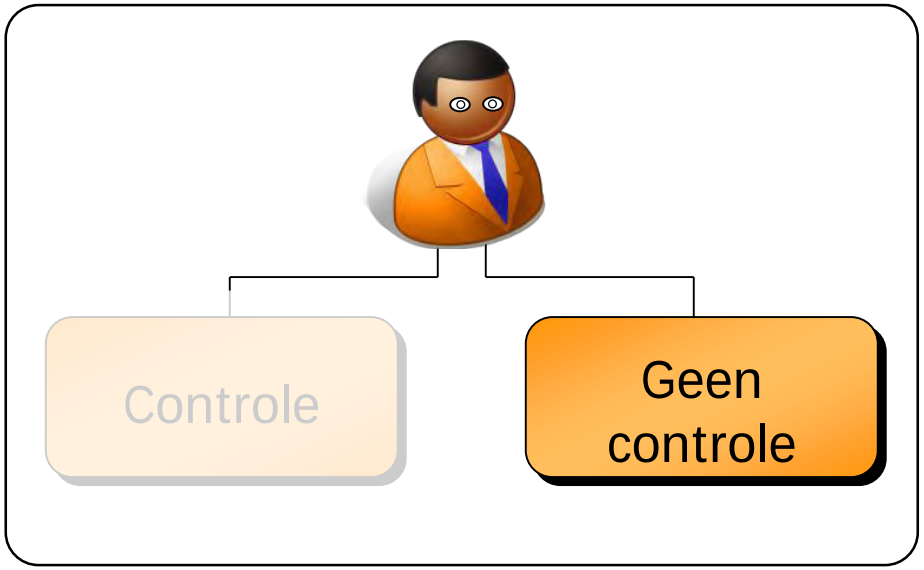


Win/Lose to Win/Win









c) 2012 PBSRG/Arizona State University

Expertise bewijzen!

- Het Internet heeft de lat verlaagd om expertise te claimen.
- Echter: de markt heeft niet zijn normen verlaagd om die expertise te erkennen.
- De inschrijver kan van alles claimen over de expertise die hij zegt te hebben → de markt wil wel BEWIJS.
- Verifieerbare uitvoeringsinformatie bij inschrijving en in Concretiseringsfase aantonen.

Gebruik de expertise!

Scenario A

- We huren de berggids in en vertellen hem:
- Dat het wel sneller kan.
- Welke route hij moet nemen.
- Welke touwen en klimijzers hij moet gebruiken.
- Welk voedsel we onderweg mee nemen.
- En we huren iemand in die meekijkt

Scenario B

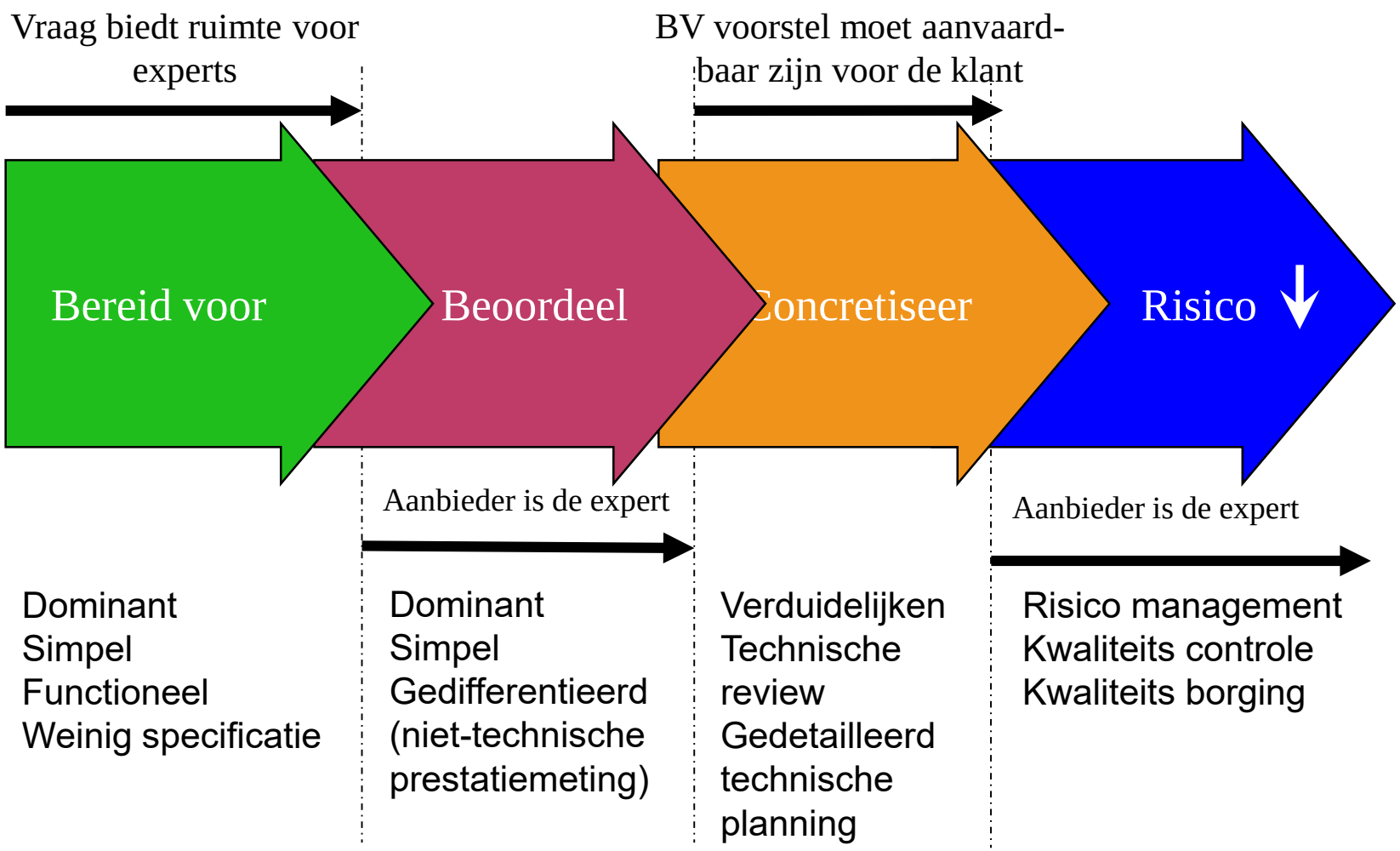
- Huur een zeer ervaren berggids in en we laten ons naar ons doel toeleiden.

BVA gaat over transitie

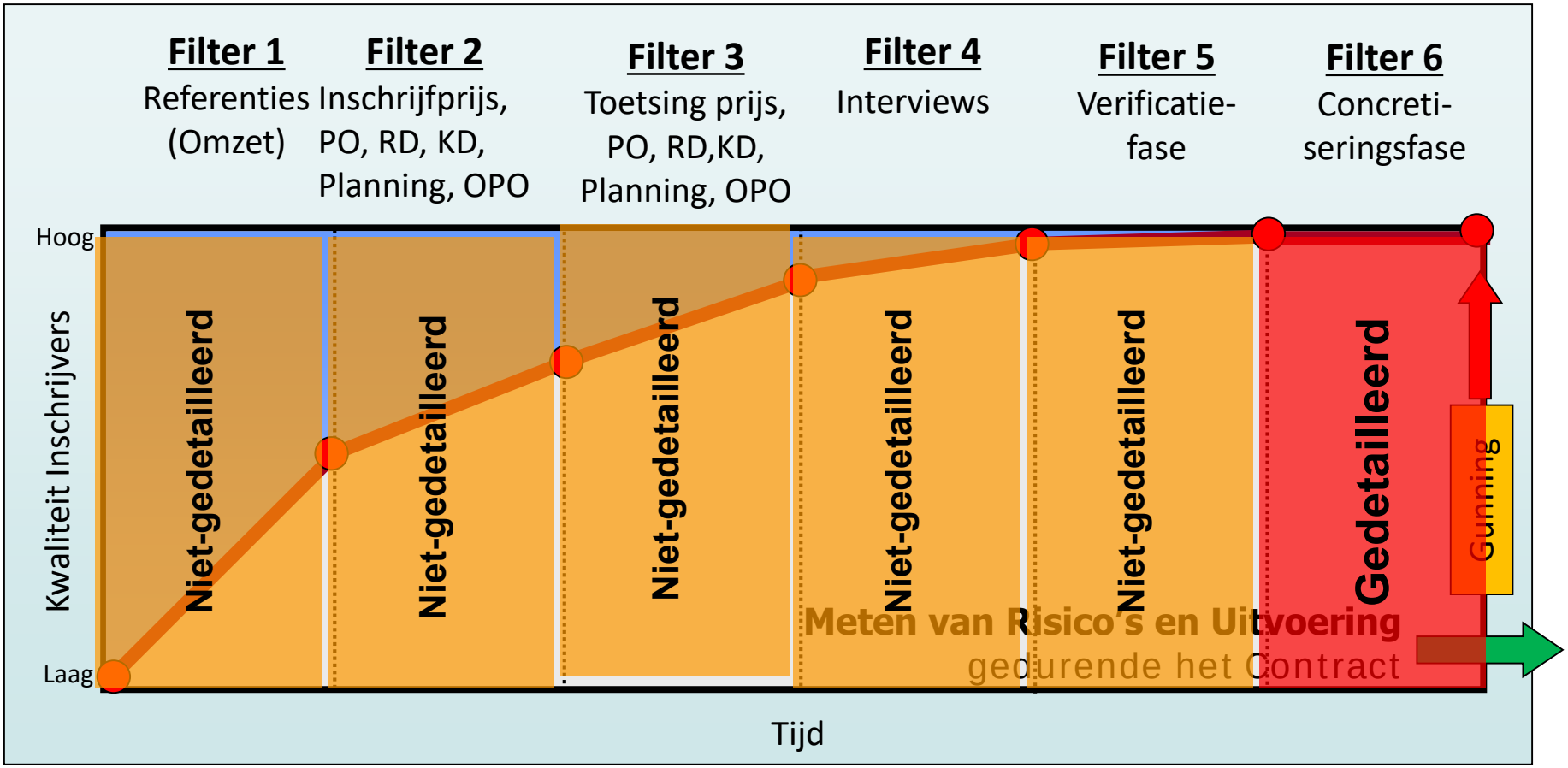
- Manage
- Direct
- Control

- Observe
- Listen
- Align

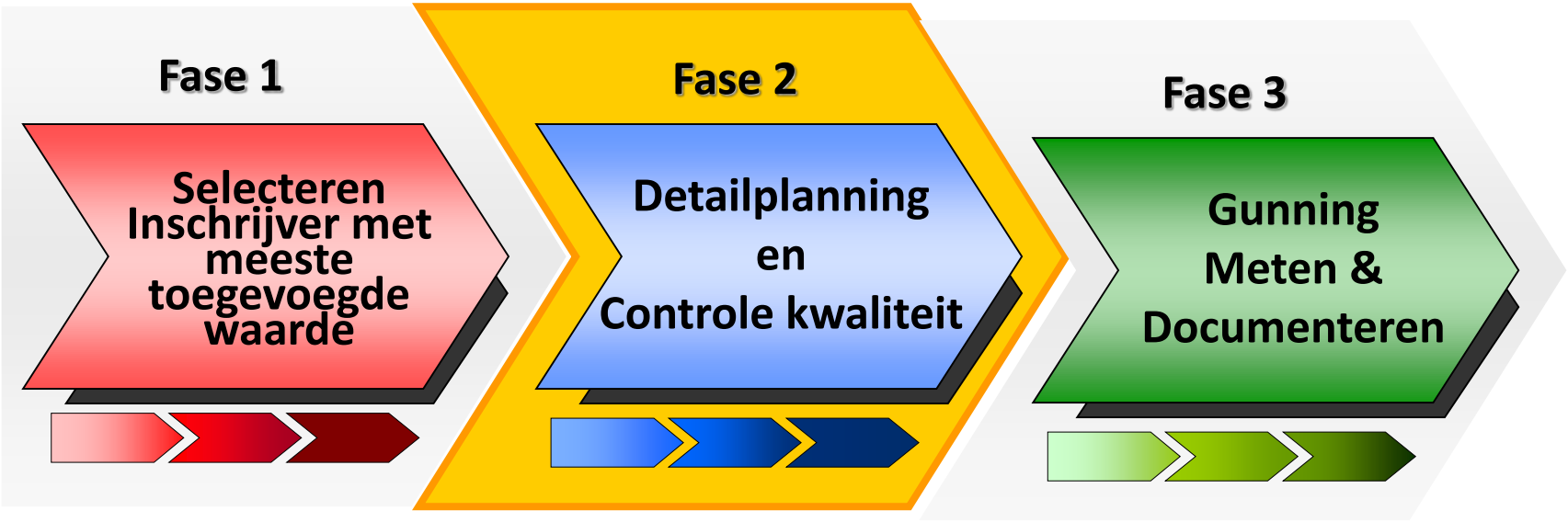
4 fasen


Vraag biedt ruimte voor experts
BV voorstel moet aanvaard-baar zijn voor de klant
Bereid voor
Beoordeel
Concretiseer
Risico
Aanbieder is de expert
Aanbieder is de expert
Dominant
Simpel
Functioneel
Weinig specificatie
Dominant
Simpel
Gedifferentieerd
(niet-technische
prestatiemeting)
Verduidelijken
Technische
review
Gedetailleerd
technische
planning
Risico management
Kwaliteits controle
Kwaliteits borging

Best Value-proces



Filter VI


Fase 1
Selecteren Inschrijver met meeste toegevoegde waarde
Fase 2
Detailplanning en Controle kwaliteit
Fase 3
Gunning Meten & Documenteren

Gunningscriteria

Gunningscriterium “Beste PKV”

1. Prestatieonderbouwing (welke kwaliteit + onderbouwing met prestatiemetingen)
2. Optionele prestatieonderbouwing
3. Risicodossier
4. Kansendossier
5. Interviews

(Planning) → geen afzonderlijk criterium

Gunningswaarden

Afgeleid van de plafondprijs

- PO: 20% van de plafondprijs
- OPO: 5% van de plafondprijs
- RD: 15% van de plafondprijs
- KD 15% van de plafondprijs
- Interviews: 25% van de Plafondprijs

NB) Zijn dus <u>geen</u> wegingsfactoren

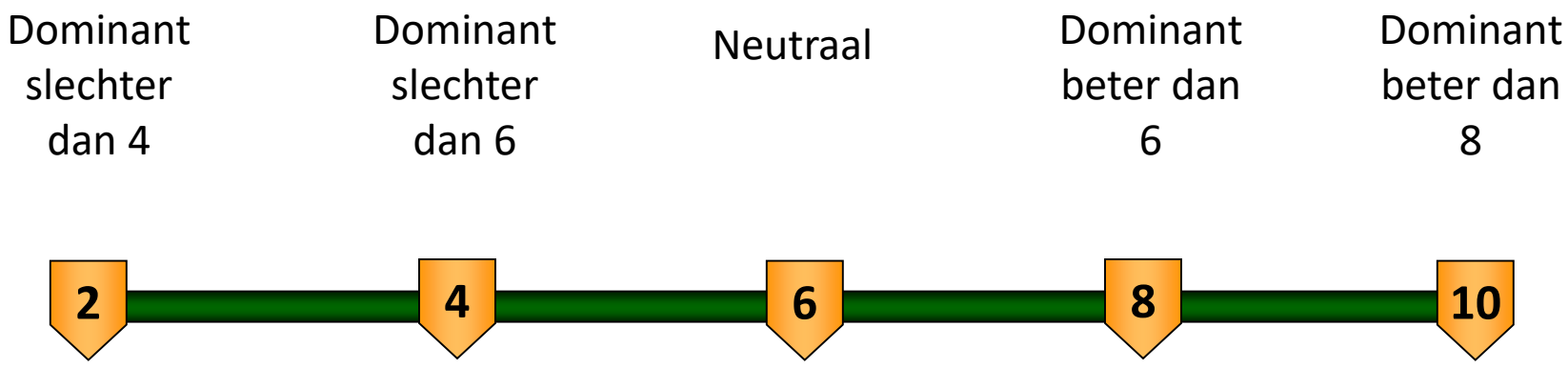
Gunnen op waarde

Plafondbedrag **€ 5.000.000**.- *excl. BTW.*

		Aftrek Beste PKV		Neutraal	Bijtelling Beste PKV	
		10	**8**	**6**	**4**	**2**
Waarde Prestatieonderbouwing	**20%**	€ 1.000.000	€ 500.000	€ 0	€ 500.000	€ 1.000.000
Waarde Optionele Prestatieondrbouwing	**5%**	€ 250.000	€ 125.000		€ 125.000	€ 250.000
Waarde Risicodossier	**15%**	€ 750.000	€ 375.000	€ 0	€ 375.000	€ 750.000
Waarde Kansendossier	**15%**	€ 750.000	€ 375.000	€ 0	€ 375.000	€ 750.000
Waarde Interviews	**25%**	€ 1.250.000	€ 625.000	€ 0	€ 625.000	€ 1.250.000
Sleutelfunctionaris 1	12,5%	€ 625.000	€ 312.000	€ 0	€ 312.000	€ 625.000
Sleutelfunctionaris 2	12,5%	€ 625.000	€ 312.000	€ 0	€ 312.000	€ 625.000

?

?



Dominant beter of slechter moet beoordelingsteam kunnen beargumenteren! Basis: dominante informatie in inschrijving

Beoordelingspunten

Kwaliteitsonderdeel	Beoordelingspunten	Doel criterium
2a. Prestatieonderbouwing (kwaliteitscriterium)	1.! De Inschrijver toont aan waarom hij in staat is de projectdoelstellingen te realiseren binnen de gestelde randvoorwaarden (kaders). 2.! Inschrijver geeft een realistisch prestatieniveau aan (uitgaande van minimale aanbodscope) en onderbouwt de Prestatieonderbouwing met relevante verifieerbare uitvoeringsinformatie die direct verband houdt met de aangeboden prestatie. 3.! Inschrijver laat zien de opdracht te doorgronden. 4.! Het prestatieniveau en de onderbouwing zijn SMART omschreven. 5.! Inschrijver toont ambitie en commitment.	Inschrijver toont aan dat hij de Opdracht doorgrondt en met zijn oplossingsrichting de Opdracht en de bijbehorende projectdoelstellingen van de Aanbestedende dienst kan realiseren.

Rekenblad

Rekenblad Beste PKV

Kwaliteitsonderdeel	Maximale kwaliteitswaarde	Beoordelingscijfer	Behaalde kwaliteitswaarde (€)	Totalen (€)
2a. Prestatieonderbouwing	€ 1.000.000			€ …….
2b. Optionele Prestatieonderbouwing	€ 250.000			
2c. Risicodossier	€ 750.000			€ …….
2d. Kansendossier	€ 750.000			€ …….
2e. Interviews Sleutelfunctionarissen	€ 1.000.000			€ …….
Totale kwaliteitswaarde criterium 2a t/m 2e				€ …….
Inschrijfprijs				€ …….
Fictieve inschrijfprijs (inschrijfprijs minus totale kwaliteitswaarde)				**€ …….**

Onderdelen inschrijving

- **Kwalitatieve documenten:**
  - Prestatieonderbouwing (+ planning)
  - Optionele Prestatieonderbouwing
  - Risicodossier
  - Kansendossier

- **Interviews** (totaalscore € 0 of aftrek; indien bijtelling: niet door naar de interviews)

Aandachtspunten

- Schriftelijke documenten: Anoniem
- Plafondprijs
- Projectdoelstellingen

Anoniem

- PO en R&K-dossier moeten anoniem worden aangeleverd

- Dat betekent:
  geen bedrijfsnamen, logo's, productnamen, technische termen, materiaalbeschrijvingen, namen van personen, namen van referenties etc.

- Als inschrijving niet helemaal anoniem is → aanbestedingscommissie heeft het recht om "door te halen"

Plafondprijs

- Inschrijfprijs mag niet hoger zijn dan de plafondprijs
- Inschrijfprijs wel hoger → ongeldig
- Inschrijfprijs indienen op basis van format.

Projectdoelstellingen

- Staan in Leidraad / op Negometrix.com
- Kijk daar goed naar bij opstellen van de documenten.
- Inschrijver moet aantonen <u>waarom</u> hij in staat is deze te realiseren → gebruik hiervoor dominante informatie.
- Zijn de basis voor de KPI's

Interviews

- 2 Sleutelfunctionarissen:
  a. SF verantwoordelijk voor visie op ontwerp
  b. SF verantwoordelijk voor
     - algehele projectleiding en
     - realiseren eindkwaliteit

- Afzonderlijke interviews: 45 minuten per interview

- Sleutelfunctionaris a mag presentatie geven over visie op ontwerp en eerste beeld van de ideëen voor het uitvoering op te stellen ontwerp (uitgangspunten die basis zijn geweest voor inschrijfprijs) = 15 minuten extra

Toetsing

a. **Toets op geldigheid → Aanbestedingscommissie**
   - volledigheid inschrijving
   - toets aan plafondprijs + op anonimiteit
   - toets aan minimumeisen

b. **Beoordeling kwaliteit →Beoordelingscommissie**
   - geldige inschrijvingen anoniem voorgelegd aan cie.
   - beoordeling PO, OPO, RD, KD + interviews
   - toetsing aan projectdoelstellingen + tabel Beste PKV
   - definitieve scores en motiveringen in consensus

NB: Leden beoordelingscommissie ontvangen niet de ingediende prijzen

Beoordelingsproces

- Leden van de beoordelingscommissie MOETEN de documenten en interviews individueel scoren (cijfer 2, 4, 6, 8 of 10)
- Er vindt geen overleg plaats tussen de beoordelaars totdat ze hun scores hebben overgelegd.
- Alle inschrijvers krijgen in principe allemaal een 6 (gemiddelde score) tenzij er ***onderscheidende (dominante) informatie*** is om een hogere of lagere score toe te kennen.
- Taak van de beoordelaars is NIET om uit te zoeken wie de beste is …dat moet direct duidelijk zijn. Beoordelaars moeten kijken naar onderscheidende informatie. Beoordelingspunten: zie bijlage tabel Beste PKV.
- Beoordelaars moeten vast leggen waarom sprake is van onderscheidende informatie → waarom onderscheidend beter of slechter. In plenaire sessie in consensus vast stellen van de scores.

Verificatie

Na ranking o.b.v. prijs en scores: beoogd ON → verificatie

- De “deliverables”: gaat beoogd Opdrachtnemer datgene leveren wat nodig is om de Opdracht uit te kunnen voeren en de projectdoelstellingen te realiseren
- Aanbodscope: heeft beoogd Opdrachtnemer realistische aannames gedaan bij het opstellen van zijn aanbodscope (plan).
- De verifieerbare uitvoeringsinformatie.
- De prijsopbouw: is de Inschrijfprijs realistisch en zijn er geen essentiële componenten weggelaten in de prijsopbouw.

Wanneer terzijde?

→Opdrachtgever kan de inschrijving als ongeldig terzijde als:

- <u>overduidelijk</u> is dat:
  - de prijs onjuist is
  - de prijs/aanbodscope gebaseerd op onjuiste aannames
  - de onderbouwing PO/RD gebaseerd op onjuistheden
  - in de interviews onjuiste informatie verstrekt

Concretiseringsfase

Hoofddoel van deze fase

Beoogde opdrachtnemer maakt duidelijk welk “plan” het Alfa College koopt (wat zit er wel en wat zit er niet in) waarmee projectdoelstellingen worden gehaald.

Let op:

Is onderdeel van het aanbestedingsproces! Houd er rekening mee dat dit tijd kost → maar is wel al voorbereiding van de opdracht → neem kosten mee in inschrijfprijs.

Realistische aannames

- Beoogde ON moet ook in deze fase aantonen dat zijn Inschrijving is gebaseerd op realistische aannames!!

- Voorbeeld bij schoonmaakdienstverlening op scholen:

  ON gaat toiletten schoon maken in schoolgebouwen en niet in een advocatenkantoor → beoogd ON moet aantonen dat hij een realistische aanname heeft gedaan om de doelstelling dat de toiletgroepen overdag representatief zijn, te realiseren.

Informatie

- Tot 17 januari 2018 is het contactadres
  volta2020@alfa-college.nl

- Vanaf 17 januari vindt alle communicatie plaats via negometrix.com

Agenda

- Aanleiding & context

  (Jan Berend van der Wijk)
- Het project Volta 2020

  (Jan Willem van Kasteel)
- Best Value Approach: een overview

  (Jannie Koster)
- Hapje & Drankje

Alfa-college