



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

Best Value Procurement

(R)evolutie in de waterbouw?

Wiebe Witteveen



Prestatie-informatie Wiebe

- Betrokken bij de BVP-implementatie van RWS sinds 2008
- Lid NEVI certification Board; A+-gecertificeerd sinds 2013; hoogste score train the trainer examen 2014
- Betrokken in 20 projecten met een totale waarde van 700 mln. Euro: 7 ingenieursdiensten and 12 Design-Construct contracten, 1 prestatiecontract
- > 100 presentaties; gemiddelde klanttevredenheid: 7,8 (van 10)
- Dutch Sourcing Awards 2012 voor Operational Excellence and beste inkoopprestatie van het jaar “Spoedaanpak Wegen”
- 8 papers gepubliceerd over de Best Value aanpak; 19 mei boek “Best Value werkt” verschenen



Missie van Rijkswaterstaat

Rijkswaterstaat werkt aan:

- droge voeten
- voldoende en schoon water
- vlot en veilig verkeer over weg en water
- betrouwbare en bruikbare informatie

De drie rollen van Rijkswaterstaat:
netwerkmanager, projectmanager en crisismanager.





Ontwikkeling Nederlandse bouwsector/RWS

- 2002: Parlementaire Enquête Bouwnijverheid
- 2004: 'Markt, tenzij' bij RWS: 80% innovatief aanbesteden
- 2008: EMVI, tenzij en twee standaard contractvormen D&C en DBFM bij RWS
- 2009: Eerste pilot RWS met Best Value Procurement
- 2013: RWS doet 10 BVP-projecten per jaar, in Nederland nu 450+- projecten



Ontwikkelingen binnen RWS

- RWS werkt aan haar ondernemingsplan 2015:
 - er is bij RWS de afgelopen 10 jaar reeds veel veranderd:
 - RWS is kleiner, goedkoper en publieksgerichter
 - De markt- en medewerkertevredenheid is flink gestegen.
- Maar
 - we willen de verandering verder doortrekken naar de toekomst.
- Om:
 - Te blijven voldoen aan de hoge verwachtingen van politiek, medeoverheden, gebruikers en marktpartijen.
 - Meer als eenheid en efficiënter te gaan werken.
 - 17,5% te besparen op onze apparaatskosten bij gelijkblijvende productie.





De Werkwijze van Rijkswaterstaat

Contractvormen

- Design & Construct
- Design, Build, Finance, Maintain
- Prestatiecontracten
- Samenwerkingsovereenkomst Ingenieursdiensten

Uitvraag

- Systems Engineering



De Werkwijze van Rijkswaterstaat

Selectie en Gunning

- Economisch Meest Voordelige Inschrijving
- Best Value Procurement

Beheersinstrumenten uitvoeringsproces

- Systeemgerichte contractbeheersing
- Prestatiemeten

Lerende organisatie

- Plan, Do, Check, Act



Wat is het probleem?





THERE IS ALWAYS SOMEONE...



... WHO WILL DO IT CHEAPER!



Marktstructuur

Prestatie	Hoog	<u>III. Onderhandeld bod</u> Minimale concurrentie Klant onderhandelt met leverancier Lange termijn	<u>II. Best Value</u> (leverancier in de lead) Klant gunt op prijs en prestatie/kwaliteit Leverancier gebruikt planning, risicomanagement en kwaliteitssysteem om afwijkingen te monitoren Klant controleert kwaliteitssysteem leverancier Expertise en professionaliteit
	Laag	<u>IV. Instabiele markt</u>	<u>I. 'Laagste prijs'</u> (klant in de lead) Verkeerde zijde aan het woord Management, directie, controle Geen transparantie Win-lose Lage winstmarge
		Laag	Hoog
		Concurrentie	



Programma

- Wat is het probleem? Waarom doen we Best Value?
- Wat is er nu anders?
- Waar wordt Best Value toegepast?
- Wat is de Best Value aanpak?
- Wat is de onderbouwingsfase?
- Wat betekent Best Value in de uitvoering?

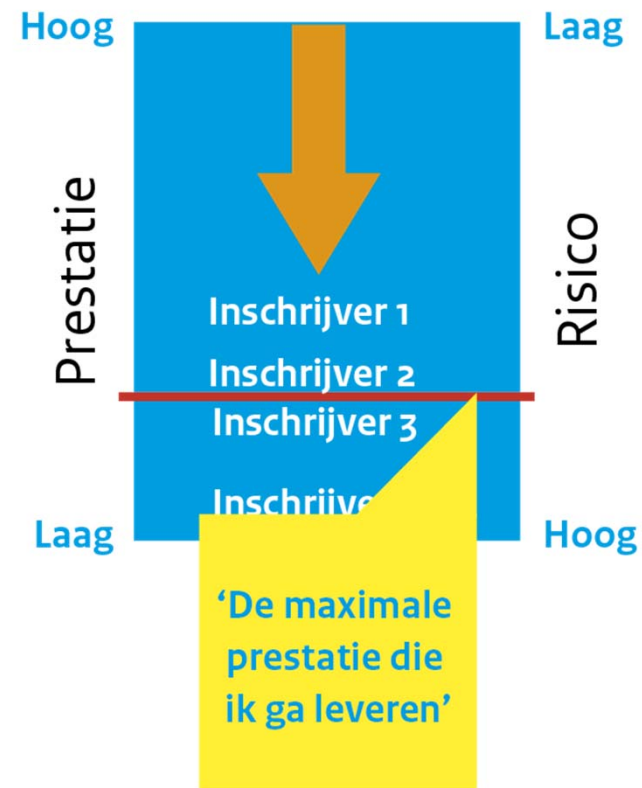
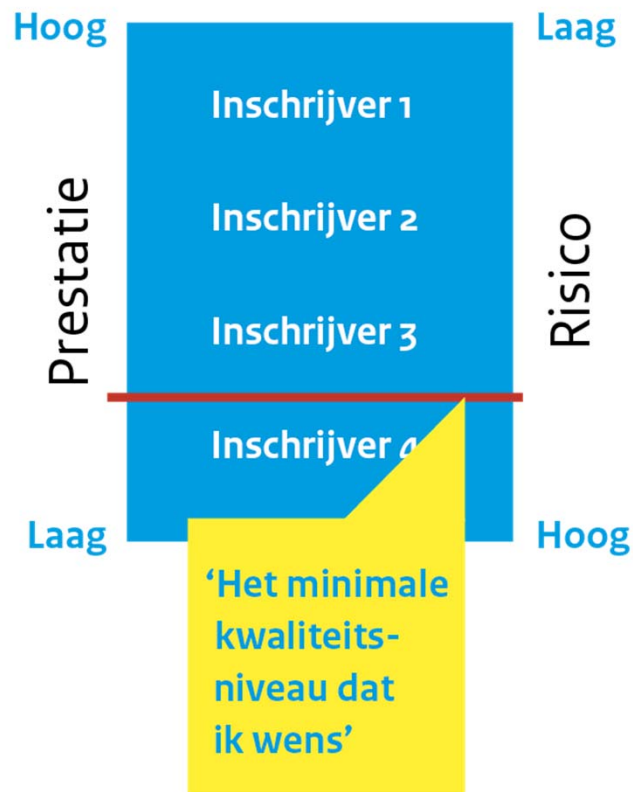


Wat maakt BV nu anders? BV = boerenverstand!





Invloed van bepalen minimale standaard



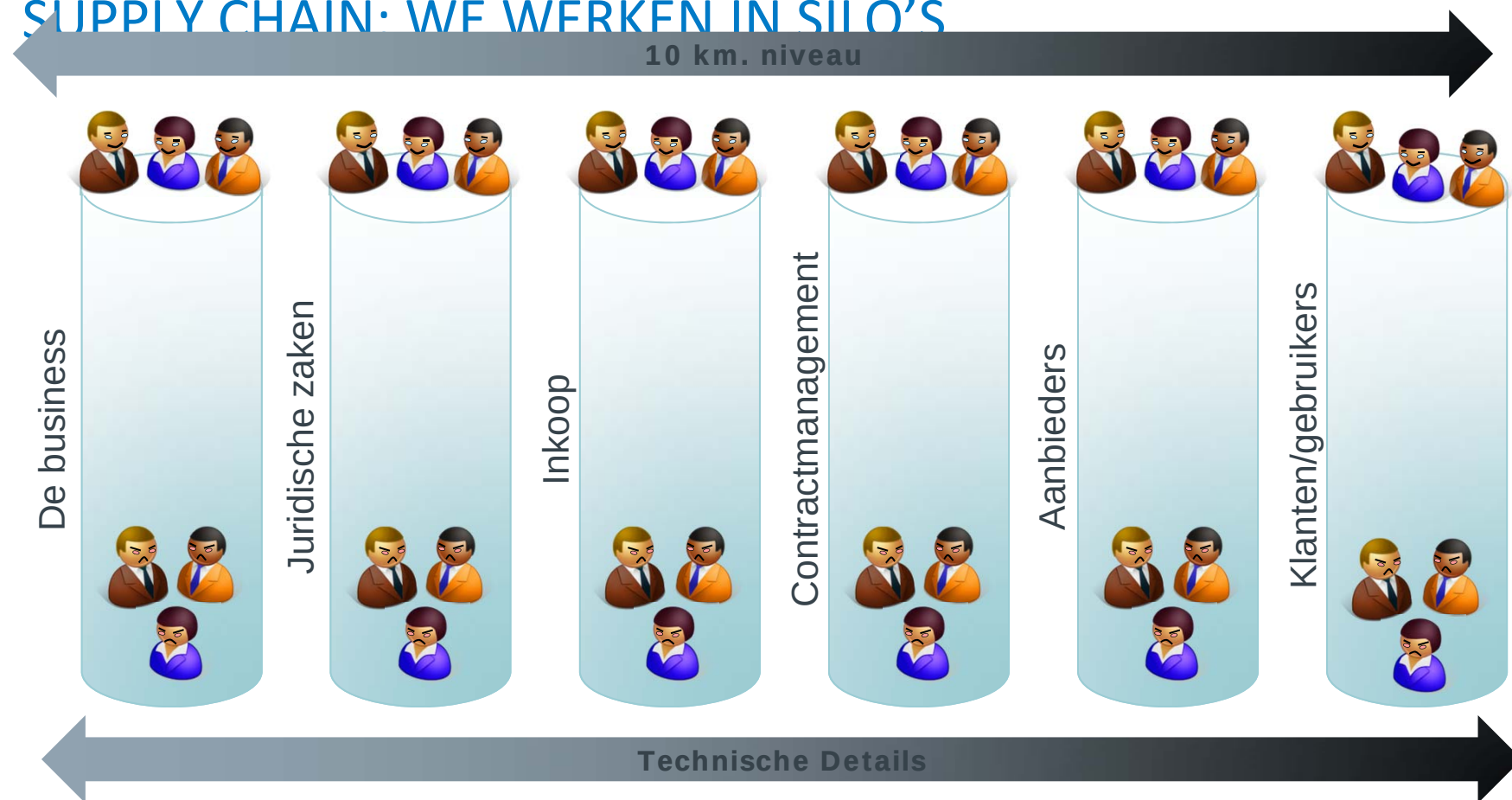


Wat maakt BV nu anders? BV = boerenverstand!

- Loslaten vs. management en controle
- Inkopen van een probleem vs. inkopen scope/WBS
- Contract beheerst risico's vs. controle/juridisch document
- Planning project voor gunning vs. na gunning
- Dominante informatie vs. veel details



SUPPLY CHAIN· WE WERKEN IN SILO'S



| © 2013 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER



Wat maakt BV nu anders? BV = boerenverstand!

- Loslaten vs. management en controle
- Inkopen van een probleem vs. inkopen scope/WBS
- Contract beheerst risico's vs. controle/juridisch document
- Planning project voor gunning vs. na gunning
- Dominante informatie vs. veel details
- Leverancier is expert vs. Leverancier is een "boef"

[← terug naar vorige pagina](#)

Expertise in de mode door Best Value Procurement

[Aanbestedingen](#) | Laatst gewijzigd: 23-07-2013 10:22 | [Joost Hulsbos en Anke Rouwette](#) | [1](#)



Den Haag - Opdrachtgevers blazen in de media vaak genoeg de loftrumpet over Best Value Procurement. Maar aan de kant van de opdrachtnemers blijft het stil. Blijkbaar is de algemene tendens dat opdrachtgevers een innovatieve projectfilosofie promoten, en opdrachtnemers 'meedoen omdat het moet'.

 1/1

[Klik om de foto te vergroten](#)

Die oorverdovende stilte willen wij graag verbreken. Onze stelling: als Best Value Procurement (BVP) niet bestond, dan zou het moeten worden uitgevonden (en dat hadden we maar wat graag gedaan). De voordelen voor



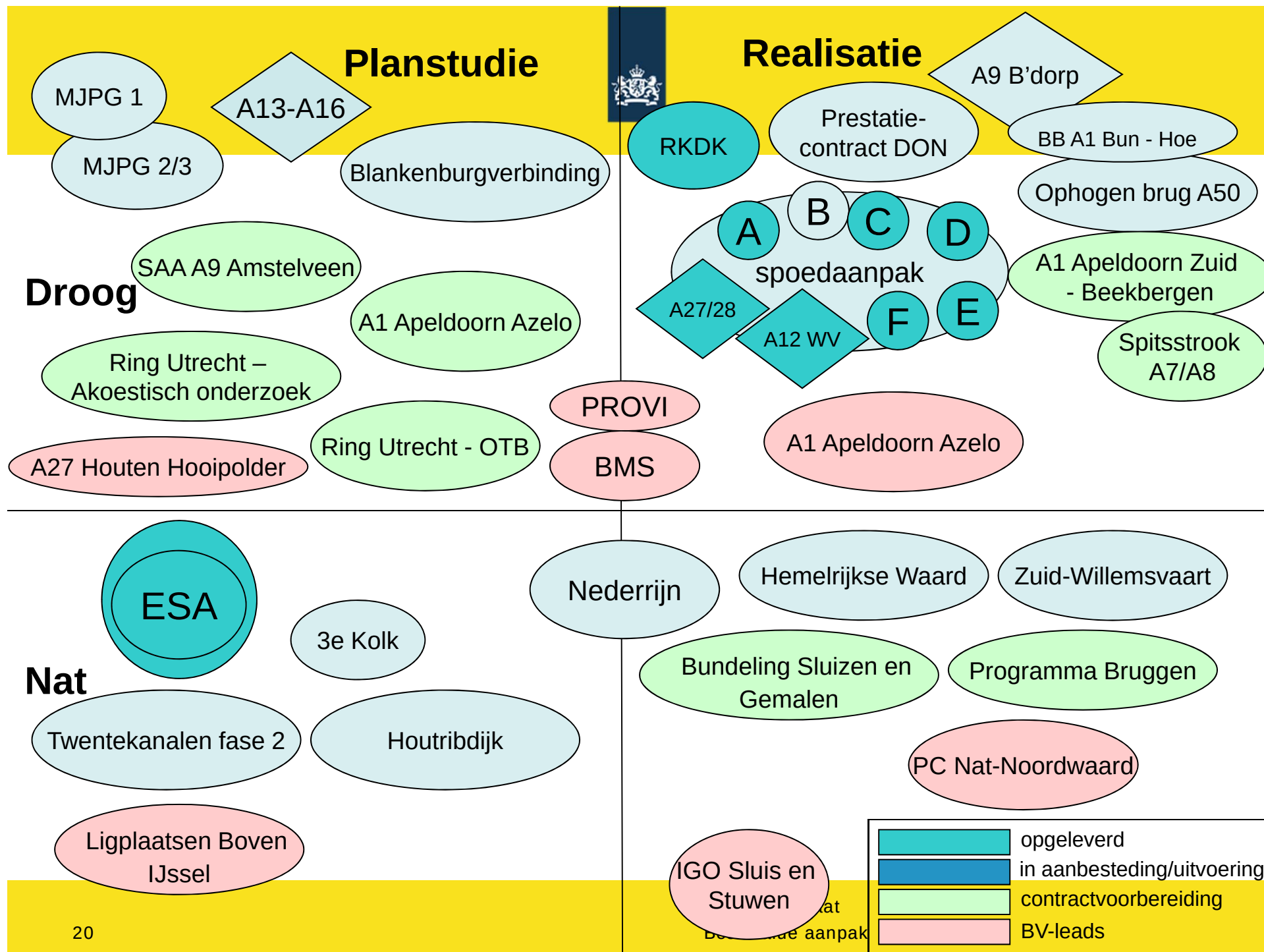
Programma

- Wat is het probleem? Waarom doen we Best Value?
- Wat is er nu anders?
- **Waar wordt Best Value toegepast?**
- Wat is de Best Value aanpak?
- Wat is de onderbouwingsfase?
- Wat betekent Best Value in de uitvoering?



Strategisch plan RWS

- 2013 - doorzetten projecten: focus op 2 deemarkten, meten van prestaties;
- 2014 – transitie en continue verbetering, meten van prestaties;
- 2015 – veranker in generieke werkwijze.
- In elk geval BVP op de top 15 ingenieursopdrachten tot 2015 (circa 5 per jaar) in te zetten en daarnaast te streven naar 3-5 D&C/UAV-GC contracten per jaar.
- In de inkoopafwegingen van ingenieursdiensten > € 1 mln en van D&C/UAV-GC contracten standaard de toepassing van BVP te worden af te laten wegen



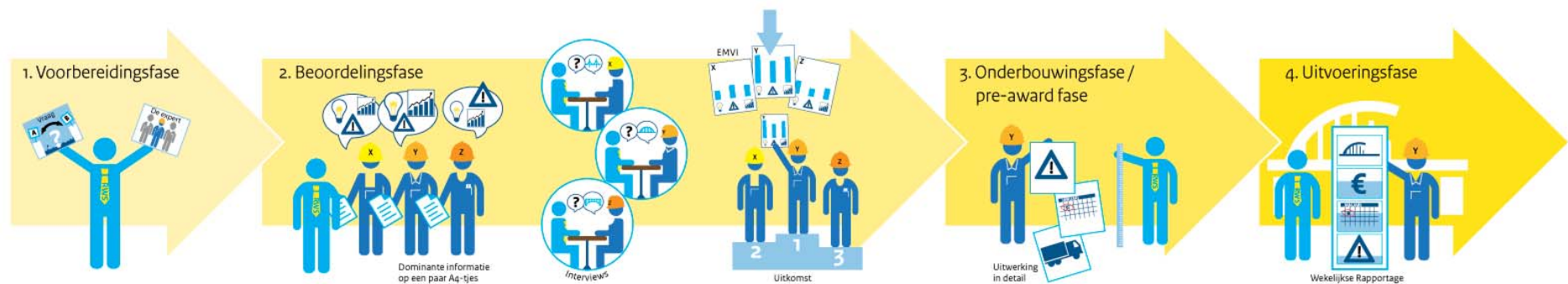


Programma

- Wat is het probleem? Waarom doen we Best Value?
- Wat is er nu anders?
- Waar wordt Best Value toegepast?
- **Wat is de Best Value aanpak?**



De vier fasen van Best Value Procurement





1. De voorbereidingsfase

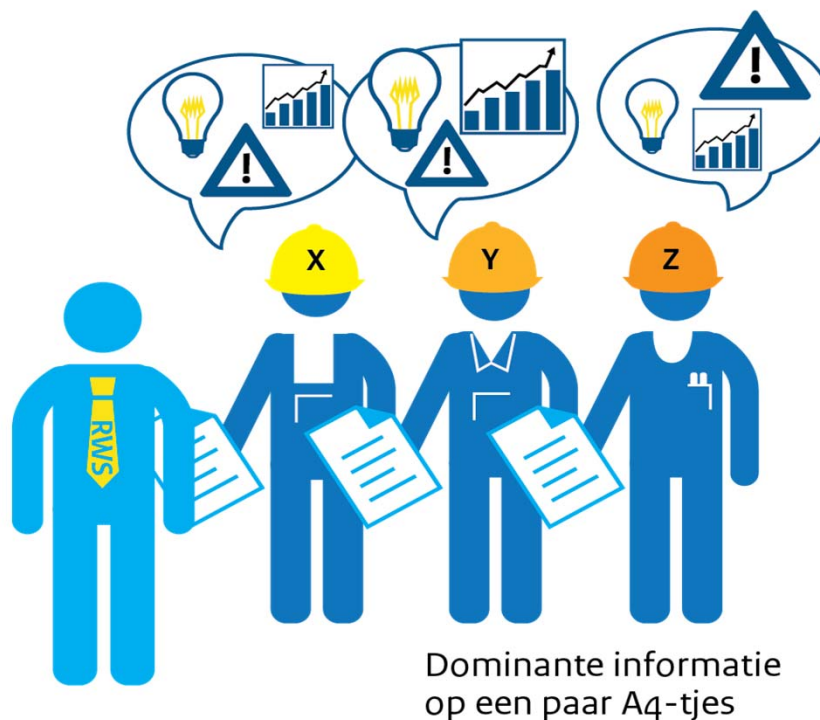
- Wat zijn de projectdoelen?
- Aanbestedingsdossier
- Planning





2. De beoordelingsfase

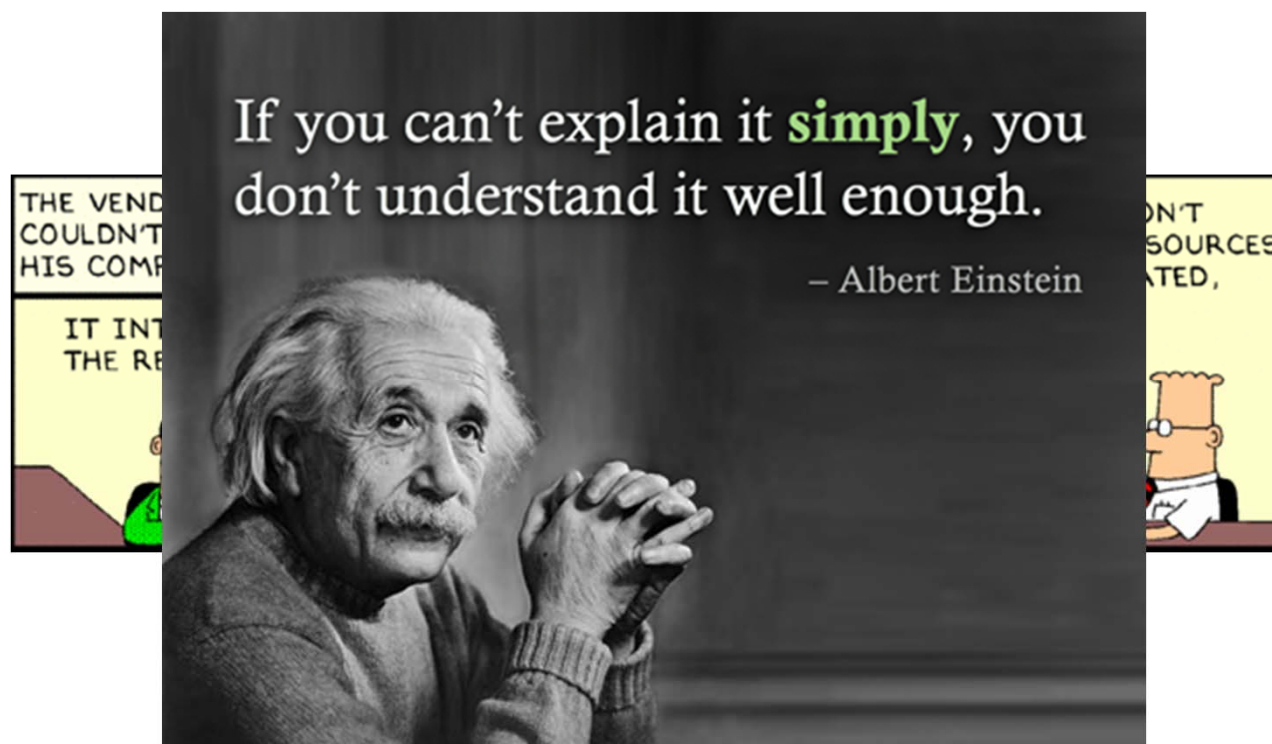
- Risicodossier
- Kansendossier
- Prestatieonderbouwing
- Interviews





Dominante informatie

Doel: transparant maken, iedereen begrijpt het, besluitvorming niet nodig en minder communicatie.





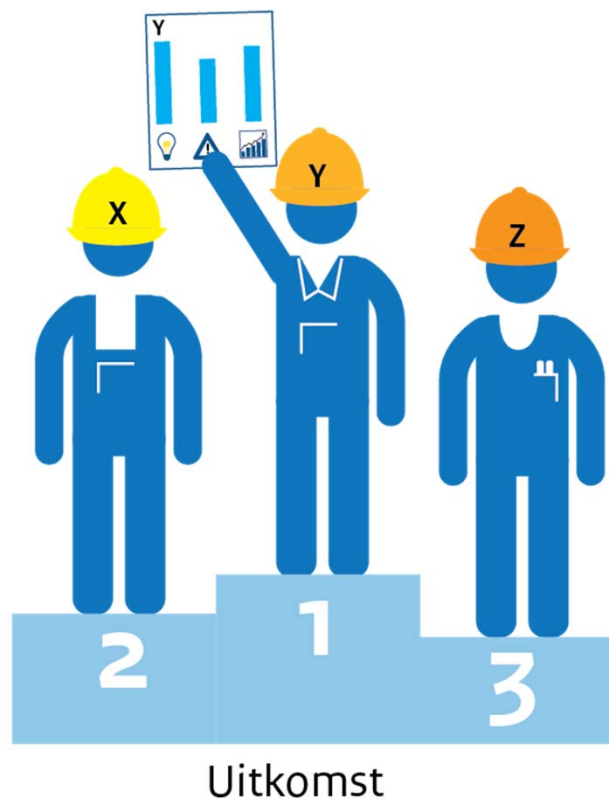
2. Beoordelingsfase: interviews

- Twee belangrijkste sleutelfunctionarissen:
 - Projectmanager;
 - Nader in te vullen door projectteam
- Vragenlijst interview op basis van beoordeling kwaliteitsdocumenten
- Het gaat niet om de 'klik' maar over de doorgronding van het project en de inschrijving





Einde beoordelingsfase: beoogd opdrachtnemer



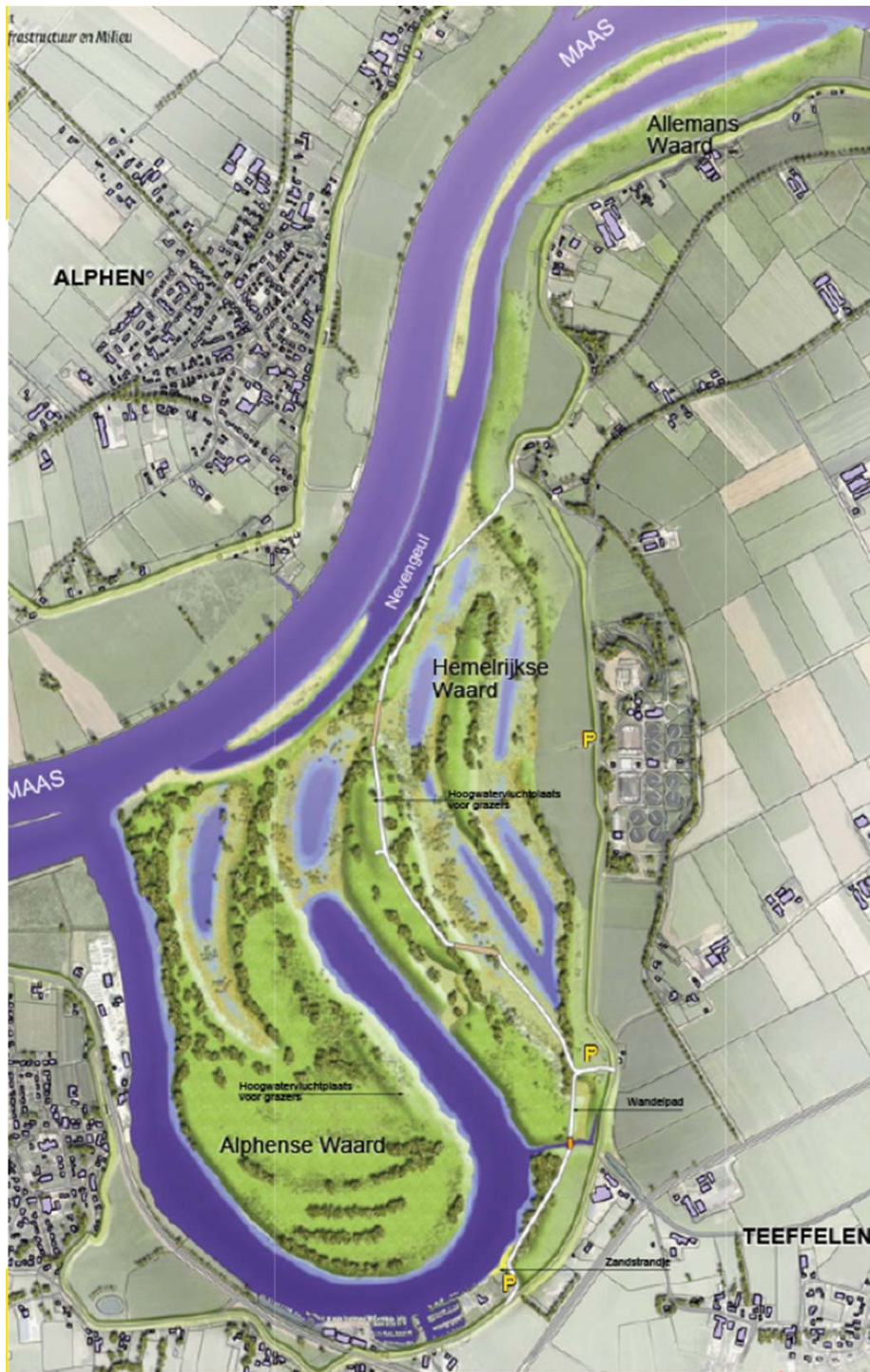


Doel onderbouwingsfase

- Onderbouwing/verduidelijking van de inschrijving
- Een duidelijk beeld krijgen van de verwachtingen en de wijze waarop de risico's rondom het project worden geminimaliseerd
- Prestatie-indicatoren verder verduidelijken en de meting te operationaliseren
- Komen tot een overeenkomst tussen beoogd opdrachtnemer en opdrachtgever



Uitwerking
in detail



Hemelrijkse Waard

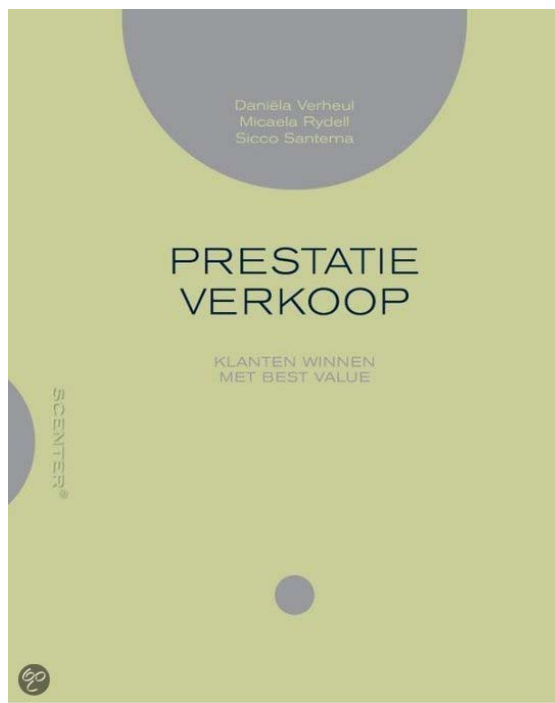
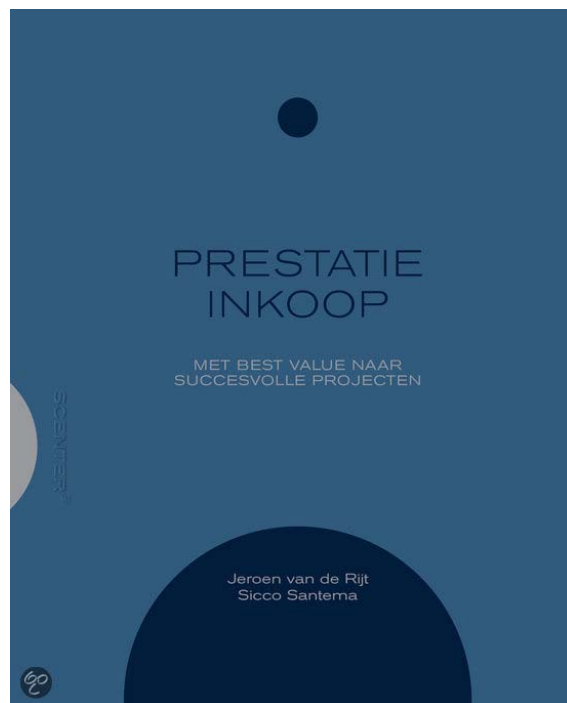
Opdrachtgever: RWS / NM
Locatie: Lithoijen (gem. Oss)

Projectdoelen:

1. Realiseren zoveel mogelijk ecologische doelen (KRW)
2. Optimaliseren condities natuurontwikkeling (NURG)
3. Vergroten veiligheid (MHW)
4. Realiseren GHO binnen mijlpalen (2015 / 2016) binnen plafondprijs.



Meer info?



www.bestvaluenederland.nl

www.rws.nl/bvp

2 maandelijkse kennisdelingsbijeenkomst

bvp@rws.nl



Dank voor uw aandacht!

Managers: When you are tempted
to “control” your people, ask
yourself what context you could set
instead

*Are you articulate and inspiring
enough about goals and strategies?*

NETFLIX

84

<http://www.slideshare.net/reed2001/culture-1798664>