

Rijksgebouwendienst
Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

De Concurrentie gerichte Dialoog

PIANOo lunch

23 maart 2010

Diederik van der Staay

Handreiking







Tien gouden regels voor de dialoog

Kennis opgedaan bij:

- Defensie – Kromhout Kazerne
- Rgd – KV7 en IB groep
- RWS – Coentunnel
- Pianoo – platform

Ervaringen aanbesteden DBFM(O) overeenkomst

Handreiking – waarom?

Overdragen van kennis

Bijzondere procedure binnen de Richtlijn

Spelregels en de Invulling

Uitgangspunt deze handreiking:

keuze voor DBFM(O) is gemaakt

Lessons learned



Handreiking - opzet

1. Inleiding
2. Eerste opzet project
3. Wat aan de aankondiging vooraf gaat
4. Selectiefase
5. Dialoogfase
6. Definitieve inschrijving

Eerste opzet - Aandachtspunten

Vaststellen van de scope

Kritische succesfactoren (KSF)

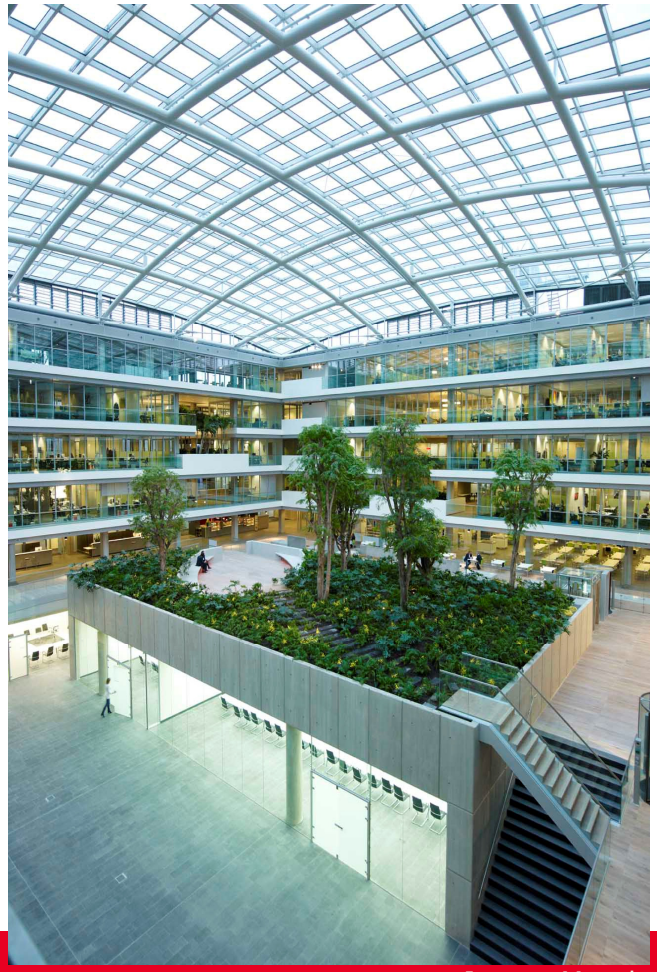
Omgevingsanalyse

Risicoanalyse

Publieke huis op orde

Budget

Mandaat



Jeroen Musch

Eerste opzet – KSF

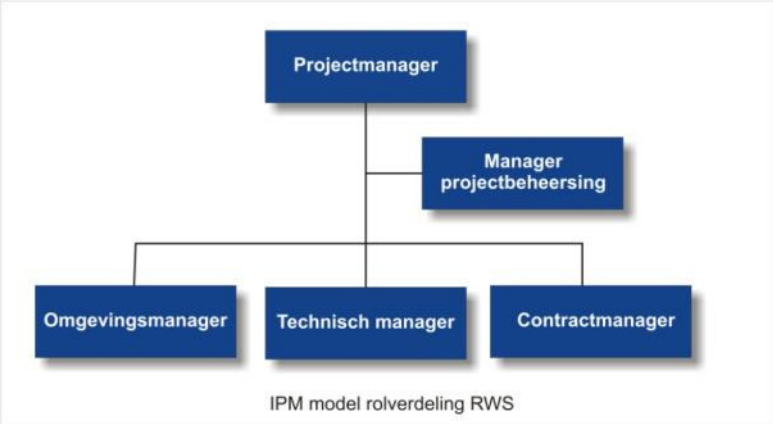
…kwalitatief goede en financieel voordelige huisvesting…

- Een optimale inrichting van het projectterrein
- Een herkenbaar, doelmatig en flexibel complex
- Een samenhangend dienstenpakket
- Aandacht voor facilitaire medewerkers die momenteel in dienst zijn van Defensie
- Tijdig en betaalbaar

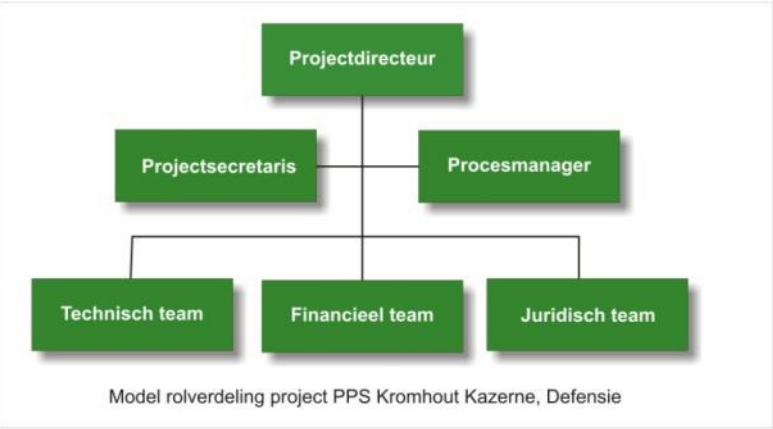
… flexibele indeling van objecten … (kantoor)panden moeten makkelijk herindeelbaar zijn om snel en efficiënt in te kunnen spelen op de wisselende behoefte van opdrachtgever…

Eerste opzet - projectteam

- Werken in een project
- Wisseling van de wacht
- Verstrengeling van belang
- Vaardigheden
- Ambtelijk voorzitterschap
- Teambuilding



IPM model rolverdeling RWS



Model rolverdeling project PPS Kromhout Kazerne, Defensie

Projectorganisatie; teamsamenstelling

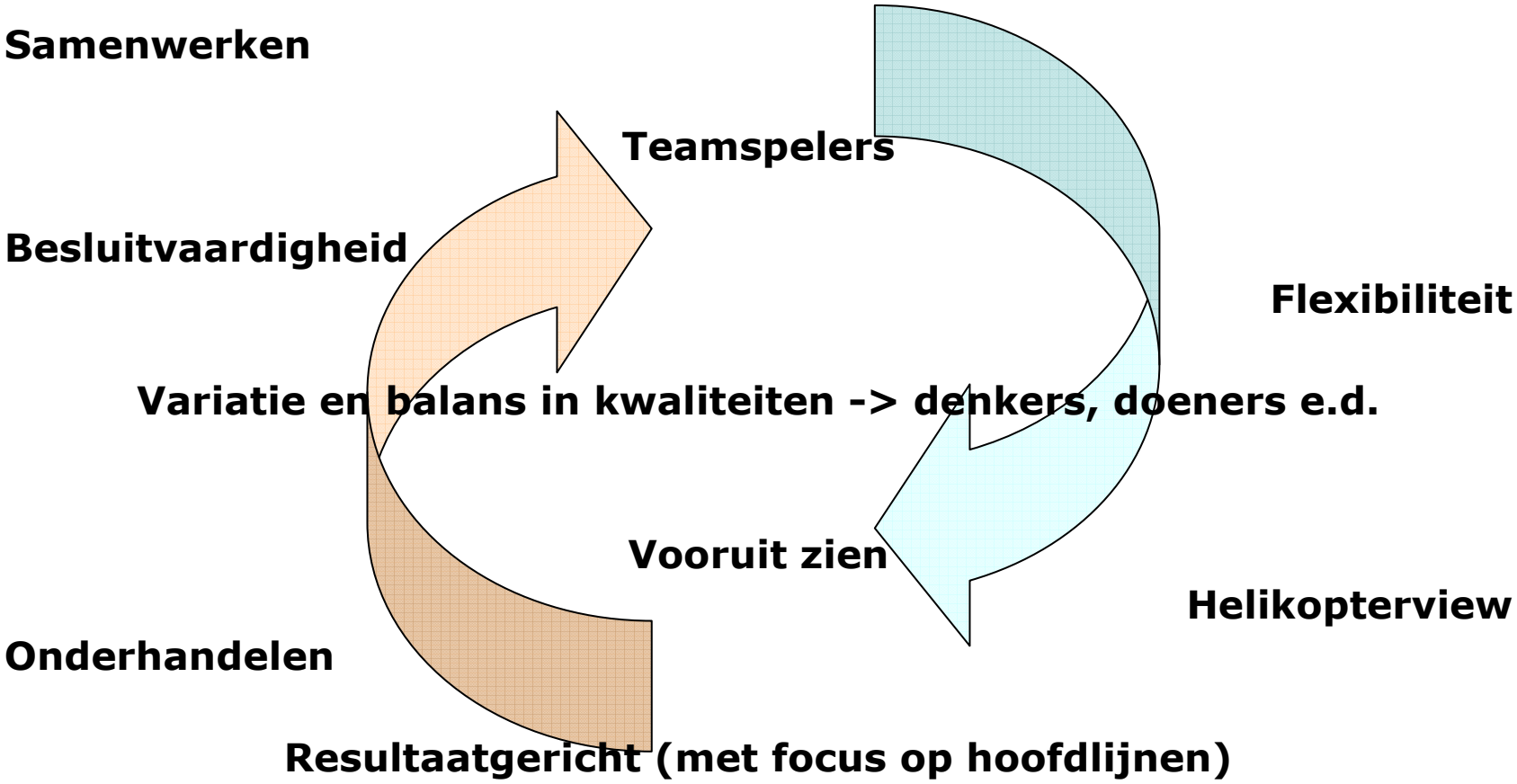
Team

- ✓ Organisatie voor het project
- ✓ Gezamenlijke projectlocatie (korte lijnen, snelle besluitvorming)
- ✓ Successen vieren
- ✓ Projectdagen

Samenwerking

- ✓ Begrip voor elkaar’s verantwoordelijkheden en problemen
- ✓ Tijd voor discussie
- ✓ Ruimte voor kennisopbouw

Projectorganisatie; benodigde competenties



Vooraf -Strategie

Geen (prijs)onderhandeling

Welke partijen

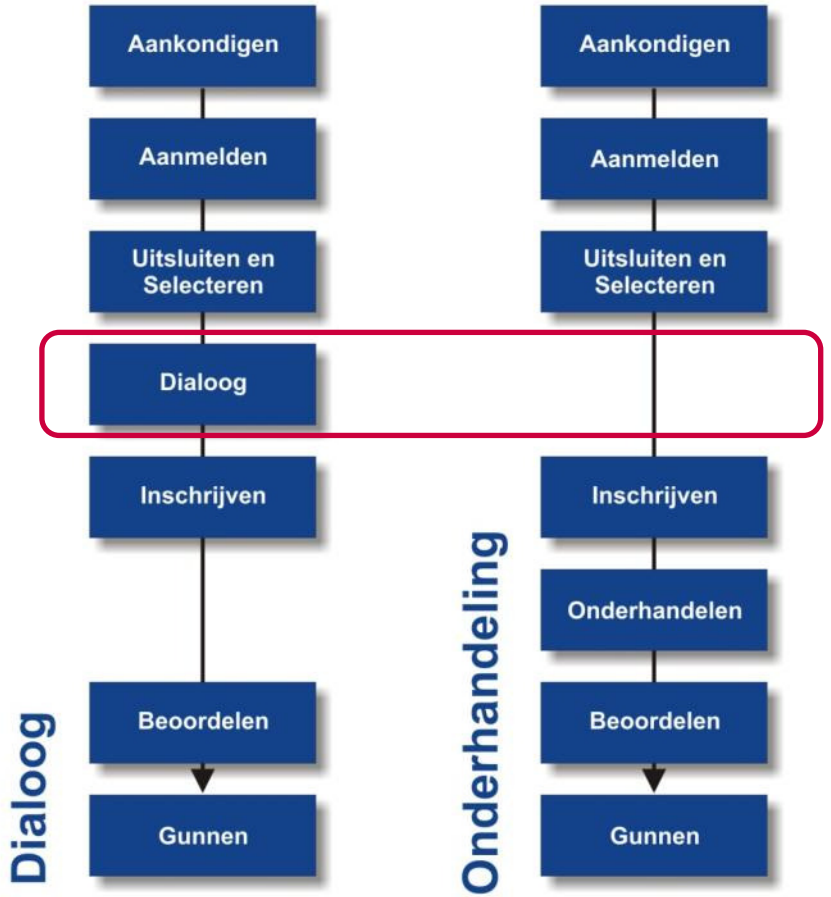
Hoeveel partijen

Hoeveel dialoogfasen

Aantal oplossingen beperken

Dialoogonderwerpen

Transactiekosten

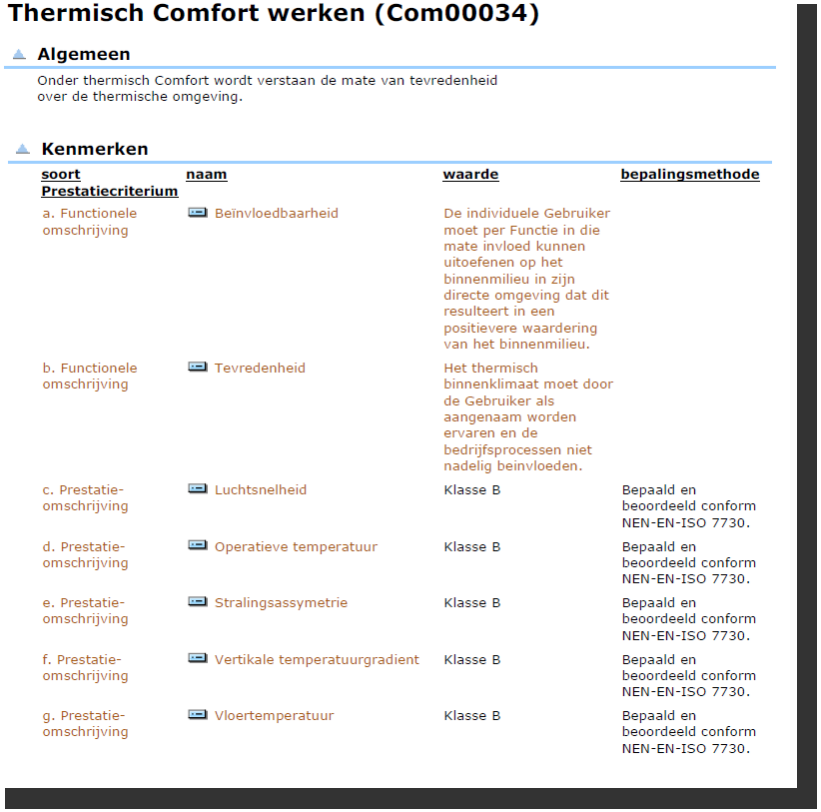


Vooraf - Outputspecificatie

Ruimte voor oplossingen

Functioneel specificeren

Meetbaar resultaat



Thermisch Comfort werken (Com00034)

Algemeen

Onder thermisch Comfort wordt verstaan de mate van tevredenheid over de thermische omgeving.

Kenmerken

soort Prestatiecriterium	naam	waarde	bepalingsmethode
a. Functionele omschrijving	Beïnvloedbaarheid	De individuele Gebruiker moet per Functie in die mate invloed kunnen uitoefenen op het binnenmilieu in zijn directe omgeving dat dit resulteert in een positievere waardering van het binnenmilieu.	
b. Functionele omschrijving	Tevredenheid	Het thermisch binnenklimaat moet door de Gebruiker als aangenaam worden ervaren en de bedrijfsprocessen niet nadelig beïnvloeden.	
c. Prestatie-omschrijving	Luchtsnelheid	Klasse B	Bepaald en beoordeeld conform NEN-EN-ISO 7730.
d. Prestatie-omschrijving	Operatieve temperatuur	Klasse B	Bepaald en beoordeeld conform NEN-EN-ISO 7730.
e. Prestatie-omschrijving	Stralingsassymetrie	Klasse B	Bepaald en beoordeeld conform NEN-EN-ISO 7730.
f. Prestatie-omschrijving	Vertikale temperatuurgradient	Klasse B	Bepaald en beoordeeld conform NEN-EN-ISO 7730.
g. Prestatie-omschrijving	Vloertemperatuur	Klasse B	Bepaald en beoordeeld conform NEN-EN-ISO 7730.

Geeft ruimte voor innovatie, creativiteit en duurzaamheid

Vooraf - Bijeenkomsten







Marktconsultatie

- Uitvoerbaar
- Belangstelling
- Inbreng ideeën en voorstellen

Voorlichtingsbijeenkomst

- Tijdig bekendmaken opdracht
- Consortiumvorming



Vooraf - Criteria

Selectiecriteria

- Heeft u relevante ervaring
- Onderscheidend vermogen (gegadigden)

Gunningscriteria

- Meerwaarde
- Onderscheidend vermogen (aanbieding)

Voorbeelden op pagina 21 en 22

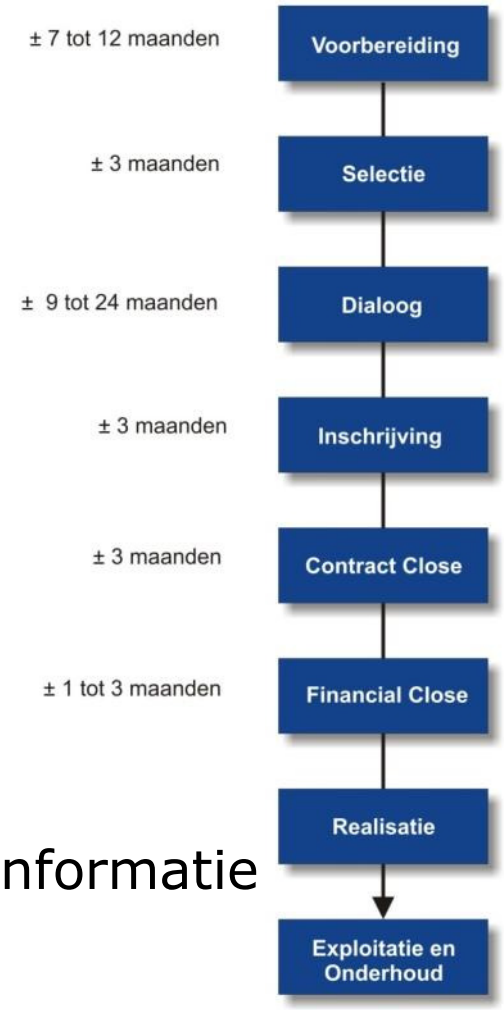
Vooraf - Proces

Aanbestedingsleidraad

- Achtergrond
- Procedurestappen
- Planning
- Gunnings- en selectiecriteria
- Voorwaarden en documentatie

Aanbestedingsprotocol

- Interne procesgang
- Bevat geen andere of aanvullende informatie



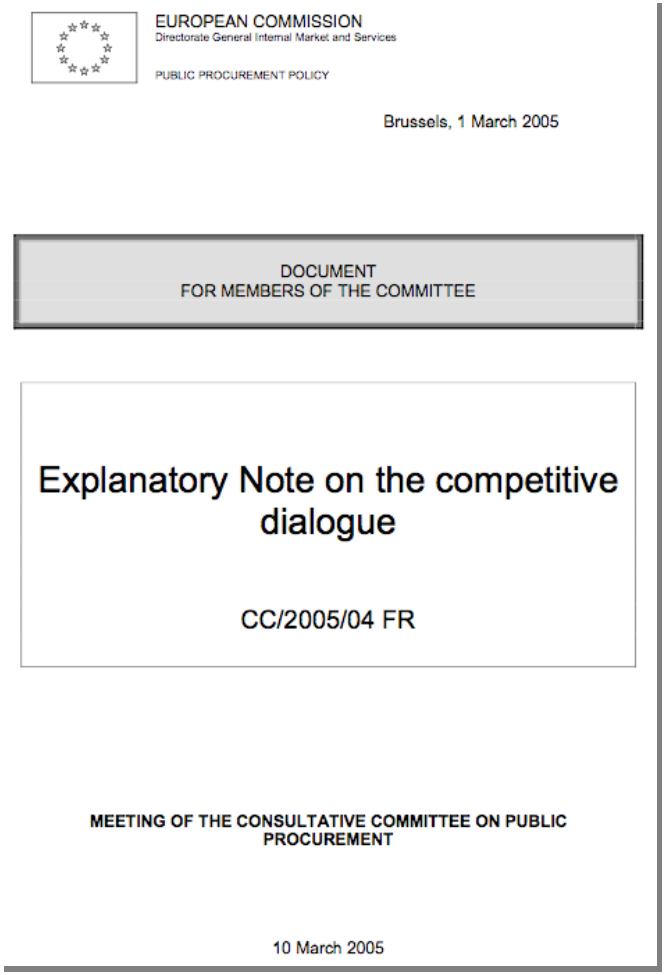
Dialoog - proces

Procedure van de ‘optimalisatie’ van oplossingen, vanuit een open vraag.

- Hoge werkdruk
- Deadlines
- Snelle besluitvorming

Start bijeenkomst of Kick-off

- Eén bijeenkomst voor alle gegadigden tegelijk
- Kick-off per gegadigde



EUROPEAN COMMISSION
Directorate General Internal Market and Services

PUBLIC PROCUREMENT POLICY

Brussels, 1 March 2005

DOCUMENT
FOR MEMBERS OF THE COMMITTEE

Explanatory Note on the competitive dialogue

CC/2005/04 FR

MEETING OF THE CONSULTATIVE COMMITTEE ON PUBLIC PROCUREMENT

10 March 2005

Dialoog - Agenda



Aantal dialoogbijeenkomsten

Deelnemers aan de dialoog

Dialoogonderwerpen

Vragen stellen is niet dom…

Voor alle partijen het zelfde onderwerp in een ronde

Discussiepunt schriftelijk aanleveren

Initiatief of aanpassing schriftelijk aanleveren

Proces van de aanbesteding, dialoog

- Eerste Fase Dialoog; informeren
  - Informeren over de vraag
  - Toetsen of vraag goed geformuleerd is of vragen oproept bij consortium

- Tweede Fase Dialoog; terrein, gebouw & diensten
  - Visie op de opgave van consortium
  - Vragen en antwoorden, vertrouwelijke vragen
  - Wel/niet trechtering

- Derde Fase Dialoog; indicatieve inschrijving
  - 'Proef'-inschrijving
  - Prijsopdrijvers
  - Werking financiële model
  - Toets budget

Dialoog - Vragen

Veel vragen – Veel antwoorden

- Consequent antwoorden
- Wie beantwoordt vragen
- Wie beslist
- Wie verzendt vragen
- Vier ogen systeem

Not done:

- Nog even snel een antwoord per e-mail of telefoon…

Do’s and don’ts

Do

- “in hoeverre draagt uw oplossing bij aan onze doelen?”
- “Met welke aanpassingen, die voor ons weinig nadeel opleveren, zouden wij u erg helpen?”
- “welke stukken in de huidige stukken gaan u de meeste hoofdbrekens kosten?”

Don’t

- “dat is toch niet belangrijk; … Niet zo moeilijk; … Toch maar een klein risico voor u?”
- “Hoeveel kost u dat? Hoeveel bespaart u dat?”
- “Dan werkt u toch gewoon door tijdens de vakantie?”

Gunningsbesluit

Geef een uitputtende schriftelijke beoordeling

Nodig afgewezen gegadigden uit voor een gesprek

Een afgewezen partij heeft thuis wat uit te leggen

Het resultaat…