

Masterclass “Beter scoren op openbare aanbestedingen”

Datum 9 november 2017

Locatie KIVI Den Haag

Deel 4 van masterclass “Beter scoren op openbare aanbestedingen” werd op 9 november 2017 gehouden bij KIVI in Den Haag: Het perspectief van de aanbesteder.

Inleiding Bart van Emden - Van Emden Marketing Consultancy BV

De relatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever is te vergelijken met het huwelijk: het is geven en nemen.

Op de twee prikkelende stellingen

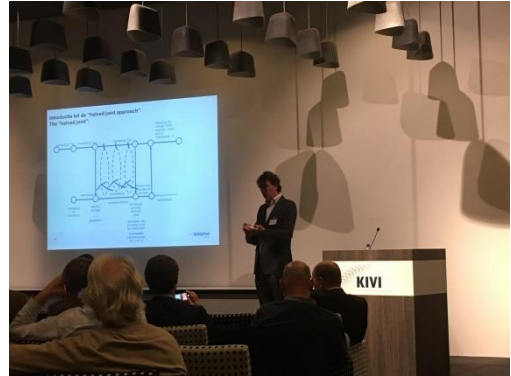
- er is een *groeïende behoefte* bij de overheid om bij aanbestedingen te selecteren op kwaliteit.
- de *‘klanten’* van de overheid spelen een steeds belangrijker rol in het beoordelen van die kwaliteit. ontstond een pittige discussie.

Marc Unger - Directeur Procurement Schiphol

Marc is oorspronkelijk civiel ingenieur en heeft hiervoor diverse functies gehad van projectleider tot aan new business development. De relatie tussen opdrachtnemer en –gever is voor hem altijd boeiend geweest.

Hoe belangrijk toeleveranciers zijn voor Schiphol blijkt uit de film Leveranciersevenement

- Vanderlande Industries; bagage afhandeling systeem; flexibel omgaan met veranderende klantvraag tijdens de bouwtijd van enkele jaren). Ook: behoud van werkgelegenheid bij bagage afhandeling en ondertussen de capaciteit vergroten door de inzet van robots.
- KWS Infra: onderhoud van platforms; het gaat om beschikbaarheid tegen zo laag mogelijke kosten; gericht op prestatie.
- Geistreich: veranderingen tgv digitaliseren: relevante informatie voor de reiziger = behoeftes van de klanten kennen.



De ambitie: leading procurement afdeling = direct afgeleid van de doelstellingen van Schiphol.

Reflecties:

- Mooi, zo'n missie en ambitie, maar lukt het ook? Lukt verbazingwekkend goed.
- Welke teleurstellingen en welke verbeterpunten? Veranderingen doorvoeren gaat (te) langzaam. Verbeterpunten: echt goed implementeren en nieuwe verandering laten wachten totdat die implementatie succesvol is gebeurd.

Hoe geven we de marktvisie vorm in een tender?

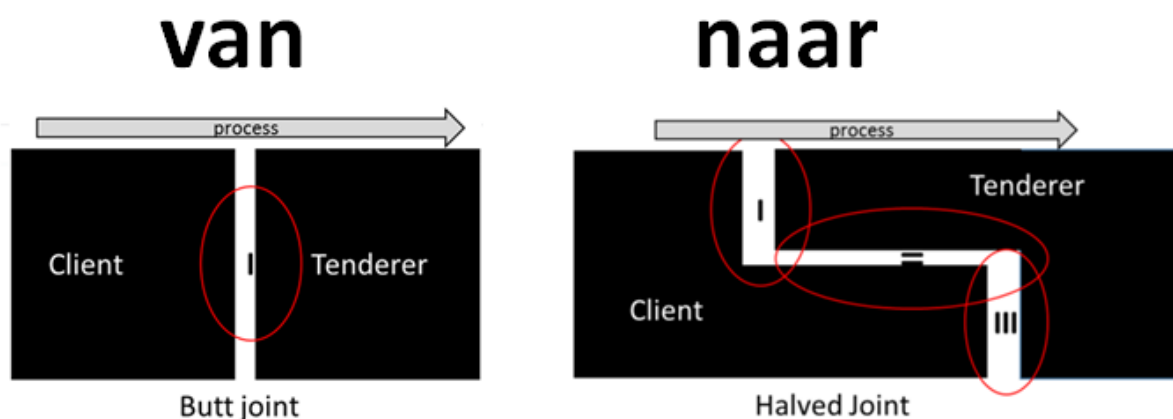
Innoveren: bijv. gezichtsherkenning “Happy Flow” Leverancier krijgt drie jaar voorsprong Niet alleen een mooi plan maar ook het bewijs dat het gaat werken; meedenken: hoe ga je het organiseren? Partijen moeten er ook aan verdienen

Voorbeelden: Heijmans, Happy Flow, Light as a service, Elektrische bus

Halved joint approach

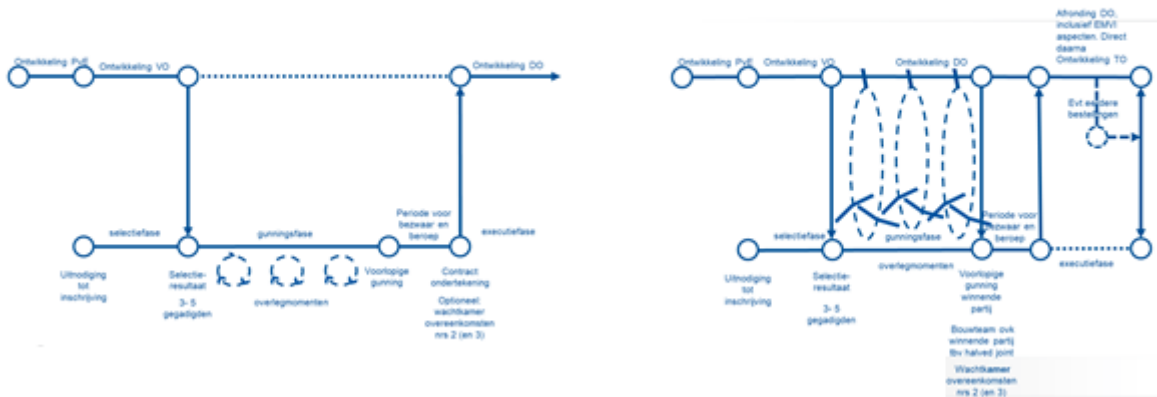
Hoe kan het korter en tegelijkertijd kosteneffectief?

Van “stomp aansluiten” naar verbinding = proces; zonder dat het langer duurt



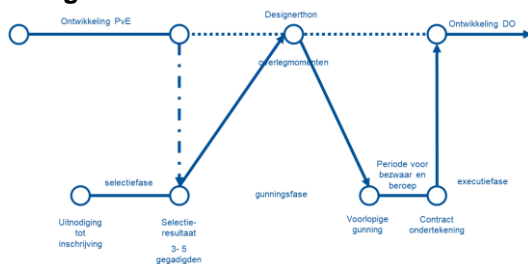
van

naar



Voor alle details: KIVI-CI Masterclass Openbare Aanbestedingen 9 november 2017.pdf

Designerthon



- De geselecteerde gegadigden komen op 1 dag samen met Aanbesteder (en haar adviseurs).
- Op deze dag krijgen alle gegadigden dezelfde case gebaseerd op het PVE.
- Alle gegadigden maken een visie, een POC, een aanbieding.
- Deze worden aan het eind van de dag 1 voor 1 individueel gepresenteerd aan Aanbesteder.
- Aanbesteder maakt einde dag een keuze.
- Deze keuze wordt direct gecommuniceerd aan de gegadigden.
- Vervolgens volgt de formele communicatie plus mogelijkheid tot bezwaar en beroep.

Stellingen

1. We zitten nu in het post-bouwfraude tijdperk. De kramp is voorbij.

- ca 65% tegen dus 35% voor
- ik ken de voorgaande tijd niet
 - het is zoouou lang geleden; het wantrouwen is echter nog niet weg;
 - merkwaardige sector: veel in het publieke domein maar wordt uitgevoerd door private organisaties; hoe kom je aan je marge = hoe borg je de continuïteit van je bedrijf; in het begin verdien je geen ruk, op z'n laatst veel
 - beelden zijn wel aan het schuiven maar nog niet voldoende

Factor macht

opdrachtgever: vooral vlak voor de aanbesteding; bij uitvoering ligt die bij de uitvoerende partij

2. Het ontwikkelen van een gezamenlijke marktvisie helpt om richting te geven aan het uit- en aanbestedingsbeleid van (semi)-publieke opdrachtgevers.

- ca 80% voor; 20% tegen
- + je moet ergens beginnen; ontwikkelen helpt enorm
 - gescheiden belangen: opdrachtgevers verkrampen als de opdrachtnemer aan andere oplossing aandraagt (bijv. innovatie); je komt dan niet tot de essentie van de oplossing. Vaak ook onderling niet met elkaar eens bij de opdrachtgever. Taai om te implementeren: maak het bespreekbaar.



Na afloop werd er nog flink na gediscussieerd tijdens de borrel. Iedereen hartelijk bedankt voor de deelname!