

Dijkversterking Capelle Moordrecht

Best Value in name only?

Gaby Schouten - Hoogheemraadschap van Schieland en de Krimpenerwaard

Kees Groeneveld – Combinatie Mourik Liebrechts

Gouden driehoek overleg
Taskforce Deltatechnologie
Deltares - 6 april 2017

Dijkversterking Capelle Moordrecht

Inhoud

- Metrics volgens Best Value
- Evaluatie per fase - vanuit OG en ON
- Spiegeling ervaringen aan de 3 Bouwstenen voor vernieuwing (Marktvisie 2016)

Belangrijke Best Value lessen uit evaluatie dijkversterking Capelle Moordrecht

Metrics

Doelstelling 1: Dijk veilig op 31 december 2017 binnen budget

Budget

Plafondbedrag: € 6.413.000

Oorspronkelijke inschrijving € 5.929.000; uiteindelijke kosten HHSK: €7.200.000

Kosten t.o.v. plafondbedrag: +12% (50% veroorzaakt door wijzigingen opdrachtgever)

Planning

Oorspronkelijke planning: 31 december 2017

Daadwerkelijke oplevering: 16 december 2016

Oorspronkelijke geplande oplevering bij inschrijving: 30 juni 2017


Extra versnelling t.o.v. inschrijving: 7 maanden

Doelstelling 2: Tevreden omgeving


Belofte: ervaring van stakeholders > 8

Realisatie: 8


Doelstelling 3: Voorbeeld voor andere projecten

Zorgen dat het project een koploperproject blijft 

Gelukt: door het eerdere opleveren en overdragen en het behalen van de planning

Voldoen aan kaders en randvoorwaarden HWBP 

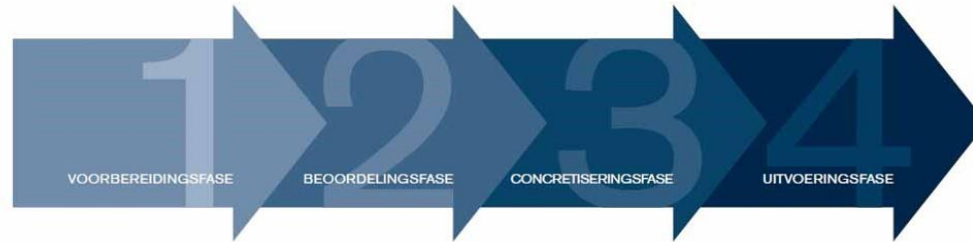
Gelukt; door te anticiperen op nieuwe normering 2017 en dijk sneller gereed dan gebruikelijk

Voorbeeld project voor andere HWBP projecten 

Gelukt: door ON gedefinieerd als opleveren en overdragen in 1 dag

Projectsucces dankzij of ondanks BV aanpak?

Lessen per fase



1. Voorbereidingsfase

- a. BV adviseur met aantoonbare ervaring
- b. Beknopte uitvraag aan ON (nagenoeg gelijk scopeformulier)
- c. Niet te veel documenten ter toetsing (6 keer A4)
- d. Gebruik "competitive range"

2. Beoordelingsfase

- a. Ken veel gewicht toe aan interviews (en knock-out)
- b. Durf te scoren (onderscheid)

Tenderfase

- **Kennis van BVP aanwezig (formulering K&R)**
- **Plafondbedrag te laag → weglopen of risico nemen**
- **Ontwerp vrijheid tov Projectplan**
- **Kwaliteit interview**



Projectsucces dankzij of ondanks BV aanpak?

Lessen per fase



3. Concretiseringsfase

- a. Zeer belangrijk 'filter' in de BV methodiek
- b. Check het Plan van A tot Z
- c. Zorg voor scenario denken
- d. Bewaak als OG je eigen scope-grenzen
- e. Maak afspraken over hoe om te gaan met wijzigingen en optimalisaties
- f. Begeleiding door BV adviseur.

Concretiseringsfase

- **Kennis van BVP op peil**
- **Team ON op sterkte (kwaliteit en kwantiteit)**
- **Match en taakverdeling IPM rollen**
- **Alle informatie op tafel (achtergronden)**
- **Scenario's benoemen en terugval scenario's afspreken (Deltares)**
- **Bandbreedte tav Het Plan vaststellen**
- **Uitruilen EMVI beloftes**

Projectsucces dankzij of ondanks BV aanpak?

Lessen per fase



4. Uitvoeringsfase

- a. Voer gezamenlijk nul-opname uit (met beheerder)
- b. Wees als OG vanaf eerste moment strikt over het naleven van het Plan
- c. Waarnemer op het werk
- d. Voorkom discussie of een afwijking een optimalisatie of een contractwijziging is. Maak daarover in concretiseringsfase duidelijke afspraken, anders weinig middelen tot bijsturen door OG beschikbaar. (wordt wisselend gedacht over effectiviteit van audit, betaalstop, werk stilleggen en ultiem opzeggen contract).

Realisatiefase

- **BV: ON is expert en OG op afstand?**
- **Kennis blijven benutten (expertise aan beide zijdes)**
- **Ruimte houden voor detailaanpassingen (best for project)**
- **Weekly Report: signalering tijd en geld**
- **Loslaten en vertrouwen**
- **Rol toekomstige eigenaars/beheerders vastleggen**
- **O&O in 1 dag creëert gezamenlijk belang**

Belangrijke Best Value lessen uit evaluatie

Projectsucces dankzij of ondanks BV aanpak?

Lessen overall

5. Zijn metrics het gevolg BV-aanpak.
6. Opdrachtgever moet kunnen terugvallen op “het Plan”
7. Voorkom oud gedrag bij ON. Neem “observerende” houding als OG.
8. ON eerder bij project betrekken, voor VKA.
Aandachtspunten:
 - bepaal gezamenlijk wie waarin beter is (risico verdeling)
 - hou de rem op de projectkosten
 - exit regeling

Best Value-methode zuiver toepassen is al met al ingewikkeld en alleen te doen met hulp van een onafhankelijke zeer ervaren BV expert (op Champions League niveau) tijdens álle fasen van de marktbenadering (voorbereiding tot en met uitvoering)

Drie bouwstenen Marktvisie UvW (11-2016)

| Maximale Maatschappelijke Waarde | | |
|--|-------------|---|
| Ambitie | Behaald j/n | Door |
| structureel creëren van oplossingsruimte (=innovaties in breder perspectief) | ja | ON heeft voorstellen gedaan voor nieuwe rekenregels om verantwoord lichtere constructies toe te kunnen passen. Als eerste project zijn nieuwe rekenregels van POV-M in definitief ontwerp toegepast. Daarnaast heeft ON nadere optimalisaties in uitvoeringsontwerp doorgevoerd om met minder staal toe te kunnen. Schuifankers zijn ontwikkeld en toegepast i.v.m. zettingen, stortsteen in filterunits om steiler stapeling mogelijk te maken en toepassen van Melt-asfalt ter vermindering gladheid bij vorst. |
| project overstijgend leren en professionaliseren (=delen van ervaringen) | ja | Techniek OG en ON gezamenlijk bij HWBP community voor TM en POV-M; Best Value uitdragen bij HWBP community voor CM en taskforce Deltatechnologie; Oplevering en Overdracht in een dag bij HWBP community voor PM |

Drie bouwstenen Marktvisie UvW (11-2016)

| De mens staat centraal | | |
|--|-------------|--|
| Ambitie | Behaald j/n | Door |
| nadruk op contact (mensen en vakmanschap) | Ja | PSU na gunning. PSU/PFU voor O&O in 1 dag. ACT analyse ter verbetering van de onderlinge samenwerking. |
| samenwerken op basis van gelijkwaardigheid en complementariteit (= doen wat je zegt en zeggen wat je doet) | nee | Ondanks dat ON zelf het “Plan” heeft opgesteld, heeft hij zich daar niet aangehouden. Veel verschil tussen plan en uitvoering en het consequent bijhouden van wijzigingen. Heeft geresulteerd in betaalstop. Elkaars werelden leren kennen en beter begrip voor elkaar is niet gelukt. Op 75% van de rit is een verbetersessie gedaan (ACT), maar dit gaf geen verbetering (meer). Tip: Indien dit al in de concretiseringsfase zou worden gedaan is de kans op samenwerking groter |
| handelen vanuit kansen (= niet het onderste uit de kan halen, proces van geven en nemen) | nee | Door bij afwijkingen in de realisatie niet te zeggen wat je als ON wél doet was er bij OG geen vertrouwen en is de mate van control alleen maar toegenomen. Er was wel een heldere escalatiestructuur die preventief en dempend heeft gewerkt op gemoederen. |
| investeren in kennisopbouw en bekwaamheid | nee | Elkaars werelden leren kennen en beter begrip voor elkaar is niet gelukt. |

Drie bouwstenen Marktvisie UvW (11-2016)

| Gezonde bouwkolom | | |
|--|-------------|--|
| Ambitie | Behaald j/n | Door |
| risico's beheersen en beheermaatregelen verdelen (= beleggen bij wie het risico het beste kan beheersen) | ja | Tips: - Gebruik van weekly heeft het tijdig benoemen van ongewenste gebeurtenissen met gevolgen op tijd en/of geld voor OG bevordert. - Risicoregister OG en ON is in concretiseringsfase behandeld (inclusief what's-in / what's-out lijst) |
| meer ruimte voor ketensamenwerking (=OG in alle openheid meenemen in de opgaven en planning) | nee | alleen ter voorbereiding op VTW's |
| eerlijk verdienmodel voor alle partijen in de keten (=openheid in kosten en verdiensten) | nee | geen inzicht in financieel projectresultaat ON, ook niet in onderlinge verdeling combinatie. Opvallend veel onderaannemers ingeschakeld, maar geen zicht op verdienmodel van deze onderaannemers. |