



Vereniging Best Value Nederland

Kennissessie BVP

Jeroen van de Rijt
Wiebe Witteveen



- Involved in the BV effort since 2008
- 4th conference
- Involved in 20 projects
 - 7 Engineering services
 - 13 Design-Build contracts
- > 100 presentations
- Awarded Dutch Sourcing Awards 2012 for Operational Excellence and Best Procurement achievement of the year
- 8 papers published on Best Value



- Involved in the BV effort since 2006
- 8th conference
- Involved in 46 projects
 - 31 public sector
 - 15 private sector
- > 100 presentations
- Awarded “Best Value Practitioner of the year 2012” by Dean Kashiwagi
- Co-author of Dutch standard on Best Value (>6000 copies)
- 15 papers published on Best Value



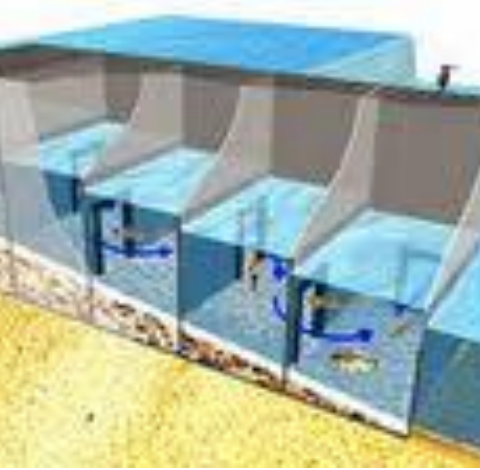
What's out?

- Uitgebreide introductie BVP: out
 - NEVI-prestatieinkoop
 - A of A+-gecertificeerden
- What's in: agenda....



Agenda

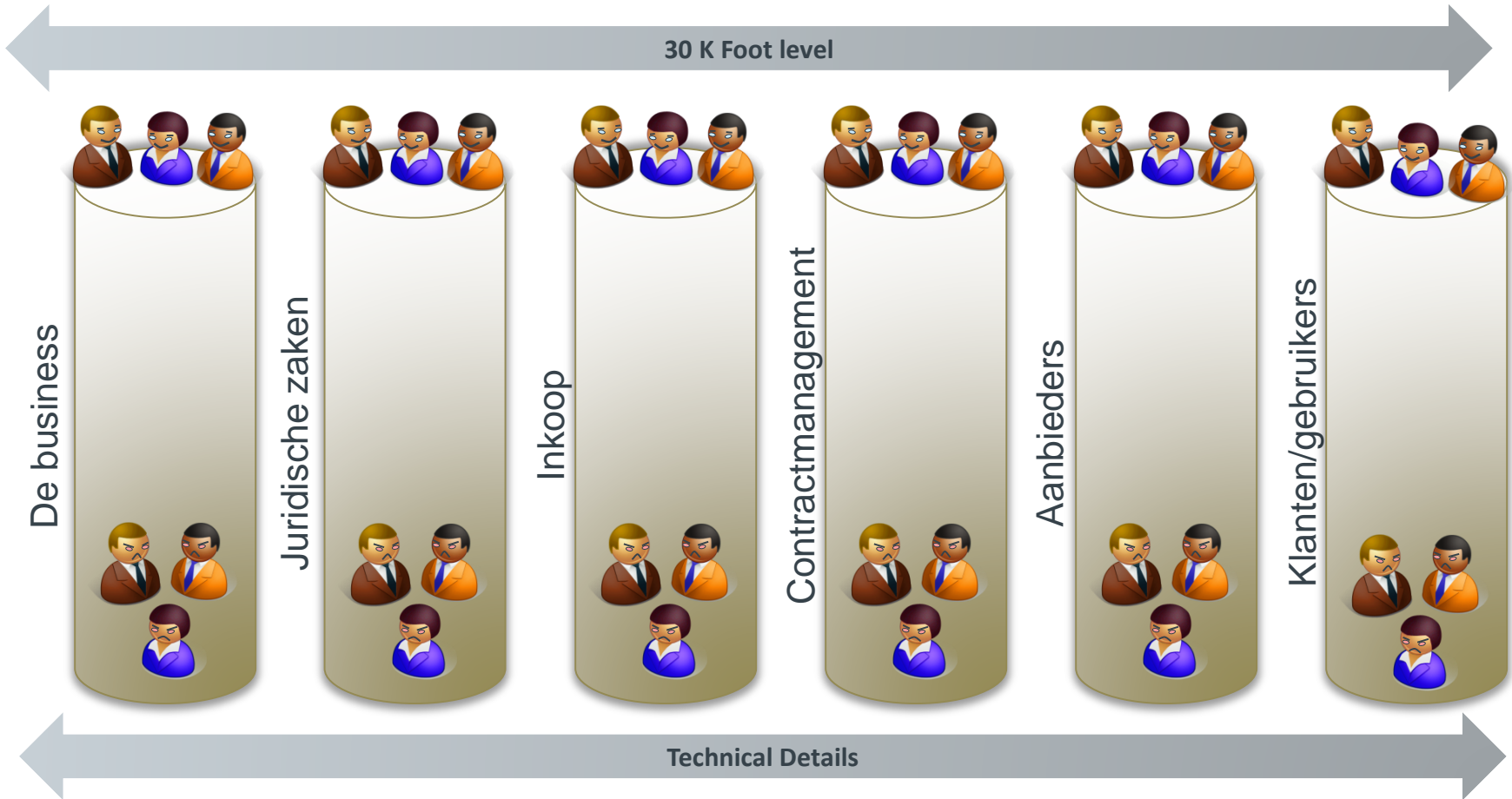
- Korte samenvatting Best Value filosofie en methodiek
- Terugblik op 2014 Conference Tempe, Arizona
- De Wekelijkse Rapportage
- Het congres van 19 & 20 mei
- Oefenen met de Best Value aanpak
- Data kennisdeling-sessies 2014



SCENTER



SUPPLY CHAIN: WE WERKEN IN SILO'S



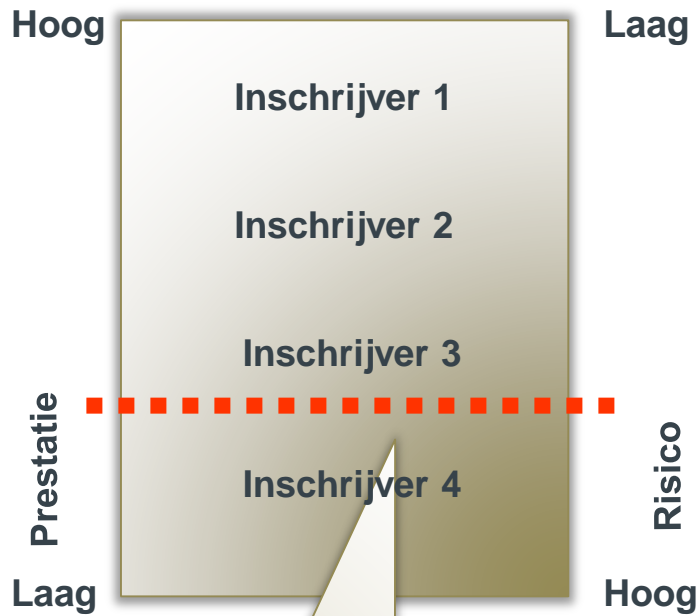


MICRO-MANAGEMENT

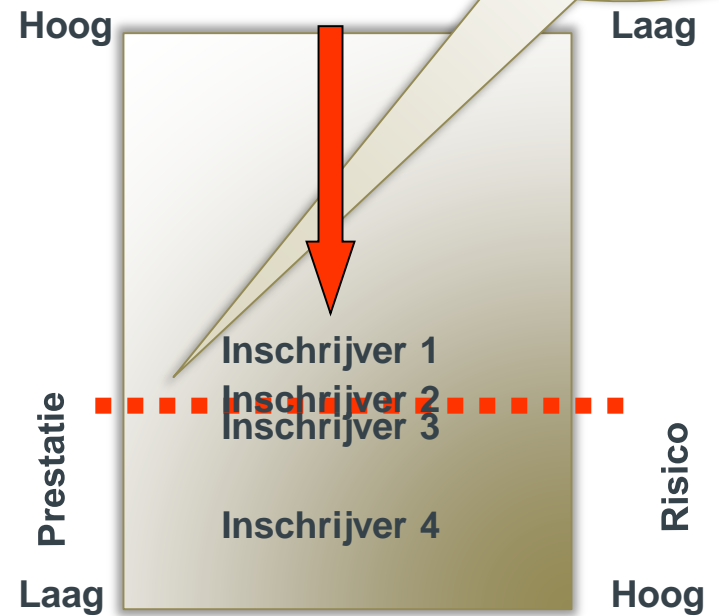




INVLOED VAN BEPALEN MINIMALE STANDAARD



“Het minimale
kwaliteitsniveau
dat ik wens”



“De maximale
prestatie die
ik ga leveren”



DOEL

Minimaliseren risico's (NIET: transfereren risico's)

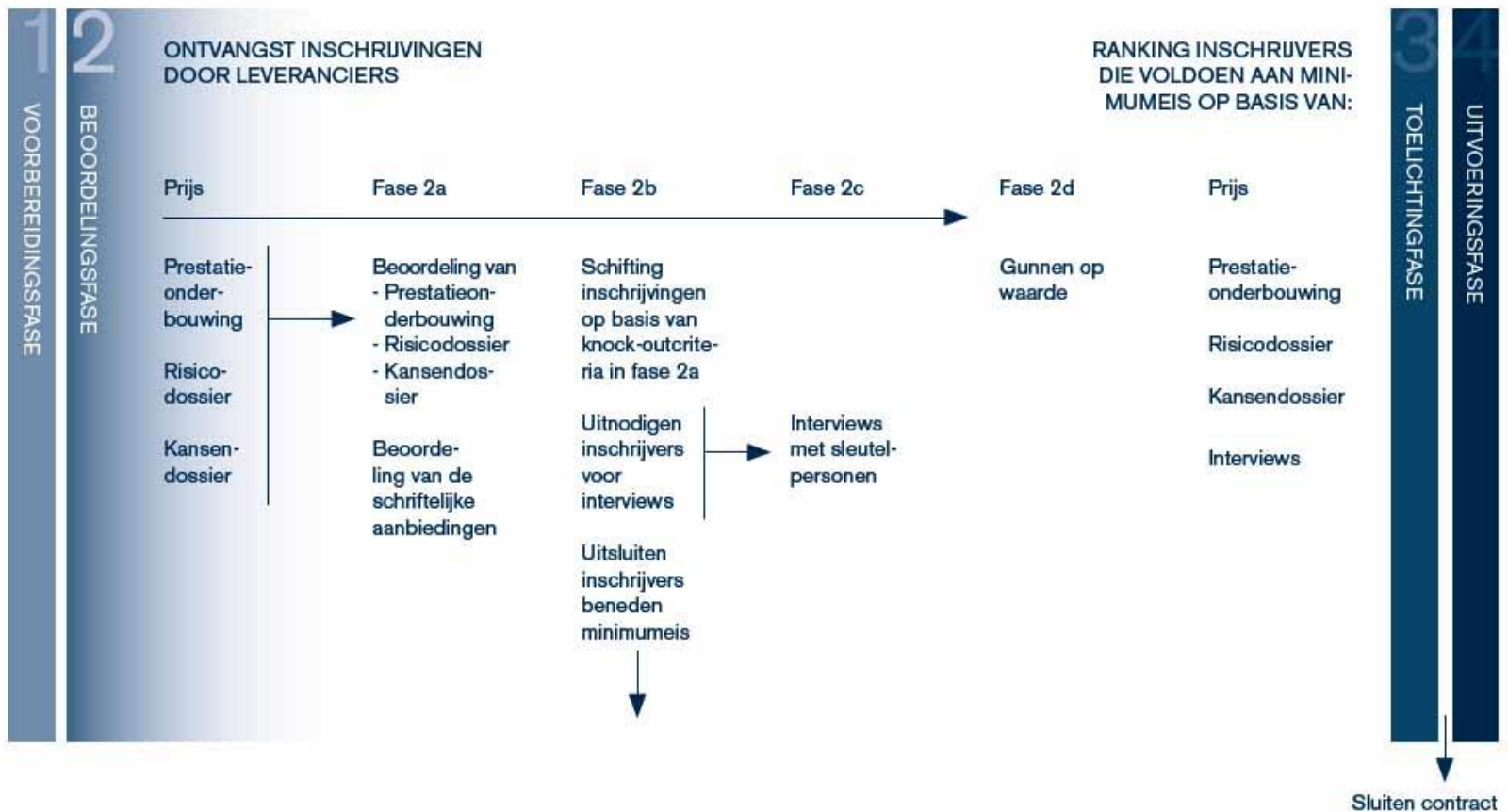


HET GAAT OM DE UITVOERING!!!!



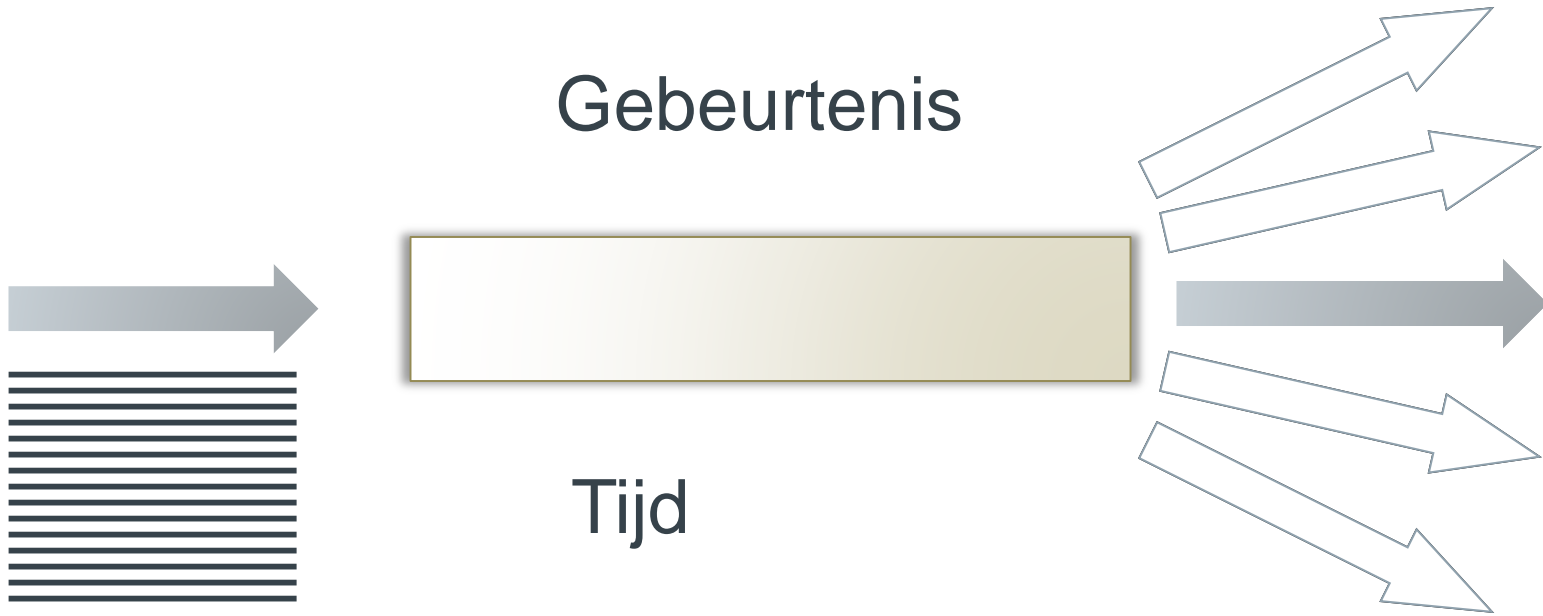


HET PROCES





GEBEURTENISSEN ZIJN NIET RANDOM!!





Terugblik 2014 Conference, Tempe Arizona



Opzet

- Train the trainer vs generieke sessie
- Zondag t/m donderdag



Take-aways



Het is niet de bedoeling om
“contingencies” in de prijs te stoppen als
aanbieder



Opdrachtgevers doen er verstandig aan om aanbieders te verplichten een BV-adviseur in te laten schakelen voor de onderbouwingsfase en de uitvoering



Creëer 2 “chokepoints”



In de Best Value-filosofie koopt de klant
het plan van de leverancier, niet het
eindproduct



Documenteer afwijkingen van het proces of afwijking van adviezen van het BV-kernteam (in een logboek) om zo achteraf transparant te maken wat er is misgegaan.



Alignment of the supply chain: overtuig
hoofdaannemers om ook hun
onderaannemers c.q.
ingenieursbureaus met Best Value te
contracteren



Neem in het strategisch plan op dat het
doel is om “client of choice” te worden.
Zorg voor focus



Zorg voor metrics.
Zowel vanuit OG als vanuit ON



Idee: inschrijvers de gelegenheid
bieden om op 3 pagina's aan te geven
hoe zij het contract zouden willen
inrichten
(geen onderdeel van de beoordeling).



Vertraag de concretiseringsfase als
blijkt dat het moeilijk gaat



“If something goes wrong, the best value expert did something wrong”



“Agile project management is a tool of the blind”



De nieuwe Weekly