



Best Value /
Prestatieinkoop

AGENDA

13.30 - 13.40 Welkom en introductie

13.40 - 14.15 Best Value filosofie en methodiek op hoofdlijnen

14.15 - 14.30 Koffie

14.30 - 16.00 Ervaringen met BV bij Achmea: context, architectuur, uitkomsten en ervaringen

16.00 - 16.30 Vragen

16.30 Einde

DE FILOSOFIE EN METHODIEK IN HET KORT

Wie ben ik?

- Met Best Value bezig sinds 2006
- > 50 projecten
 - * 2/3 publieke sector
 - * 1/3 private sector
- Uitgeroepen tot “Best Value Practitioner of the year 2012” door Dean Kashiwagi
- Lid Nederlandse Best Value Certification Board
- 2 boeken over Best Value
 - Prestatieinkoop; 3^e druk (>9000 exemplaren)
 - Best Value werkt (caseboek)
- 15 papers over Best Value





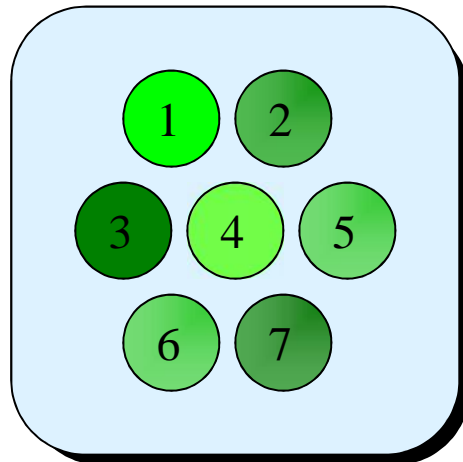
MICRO-MANAGEMENT



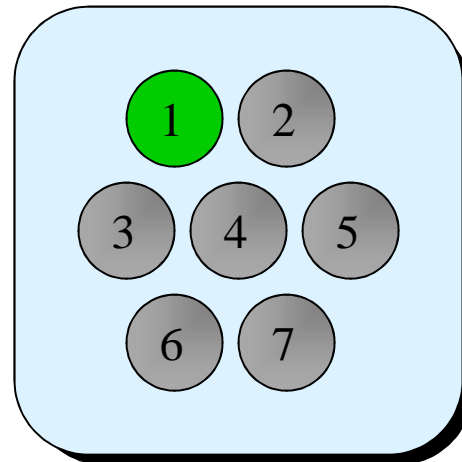
1. De opdrachtgever is de "expert"; de leverancier past zich aan de vraag aan.	1. De aanbieder wordt benaderd als expert en voert uit waar zij goed in is.
2. Verplaatsen van risico's.	2. Minimaliseren van risico's.
3. Management, Direct en Control	3. No control. Alignment van resources.
4. Gebruik maken van heel veel details	4. Gebruik maken van dominante informatie.
5. "We hebben van veel verstand (moet ook; zie punt 1) en weten hoe zaken gerealiseerd kunnen worden en wat het moet kosten."	5. Zelfkennis over competenties en onderscheidend vermogen eigen onderneming.
6. Relatief grote inspanning van vele aanbieders, die alleen loont voor de winnende aanbieder	6. Inspanning minimaal aan het begin en alleen maximaal voor hen die daadwerkelijk bij de uitvoering betrokken zijn.
7. Geven van meningen en doen van beloften: we zien na gunning wel hoe ze/we het waar gaan maken.	7. Aanleveren van aantoonbare feiten als bewijs voor het kunnen.
8. Verrast door verstoringen. Risico's overkomen ons.	8. Op voorhand zoeken naar oplossingen voor verstoringen die kunnen optreden.
9. We 'vertrouwen' de aanbieder op zijn blauwe ogen.	9. De aanbieder bewijst dat hij het kan door middel van prestatie-informatie.
10. Aanbieder passief: wachten op informatie en aansturing vanuit de opdrachtgever: wat vind de klant dat ik moet gaan doen.	10. Actief: aanspreken op en nemen van verantwoordelijkheden: wat zou ik gezien mijn vakgebied moeten kunnen?
11. Denken vanuit het "ik"	11. Denken vanuit het "wij".
12. Aanbieder en opdrachtgever werken verzuild veelal vanuit eigen verwachtingen.	12. Aanbieder legt de hele project aanpak en uitvoering voor aan de opdrachtgever alvorens het project te starten en de opdrachtgever heeft ruimte om zijn eventuele zorgen die nog niet weggenomen zijn ter sprake te brengen.
13. Werken vanuit aannames en (onuitgesproken) verwachtingen.	13. Rollen en verantwoordelijkheden worden over en weer expliciet besproken.
14. Opdrachtgever stelt het contract op over wat de aanbieder gaat doen.	14. Aanbieder stelt het contract op over wat zij voor de opdrachtgever gaat doen.
15. Geen prestatiemeting.	15. Prestatieverantwoording op frequente basis.
16. Onduidelijk wie verantwoordelijk is voor ontstane afwijking en de consequenties en geen garantie dat het in de toekomst zich niet meer zal voordoen door gebrek aan preventieve actie.	16. Afwijkingen (planning, financiën, specs) worden gerapporteerd en worden onderdeel van de evaluatie. Verantwoordelijkheid t.a.v. een afwijking wordt vastgelegd.
17. Inkoop als onderhandelaar en om "overige" contract-bepalingen op papier te krijgen	17. Inkoop als procesbegeleider.

DOMINANTE INFORMATIE

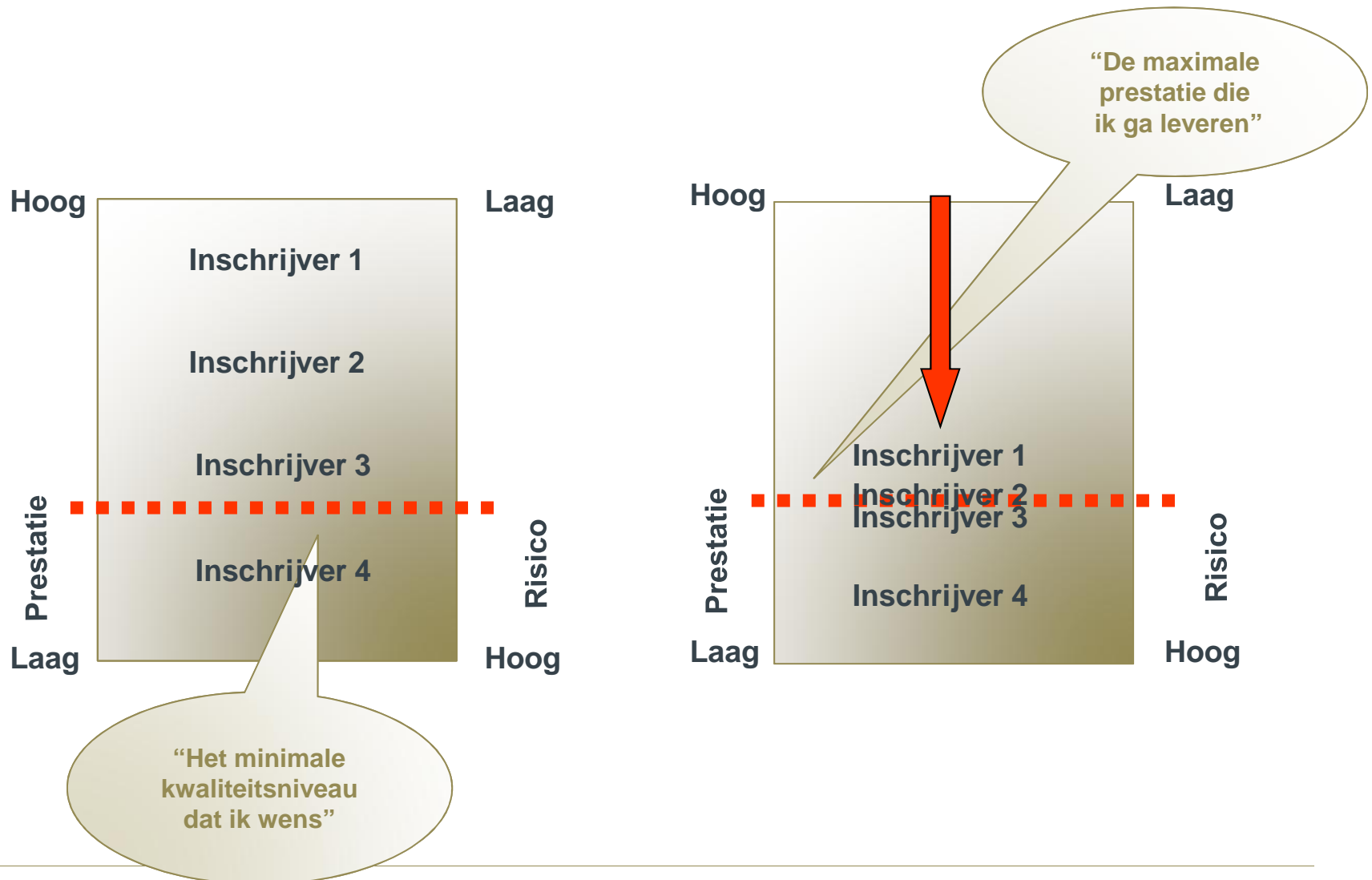
Scenario 1



Scenario 2



INVLOED VAN BEPALEN MINIMALE STANDAARD



Gunning: zware weging op kwaliteit

1. Prijs

2. Kwaliteit

- Prestatie-onderbouwing (15% van het plafondbedrag)
- Risicodossier (20% van het plafondbedrag)
- Kansendossier (10% van het plafondbedrag)
- Interviews met sleutelfunctionarissen (30% van het plafondbedrag)

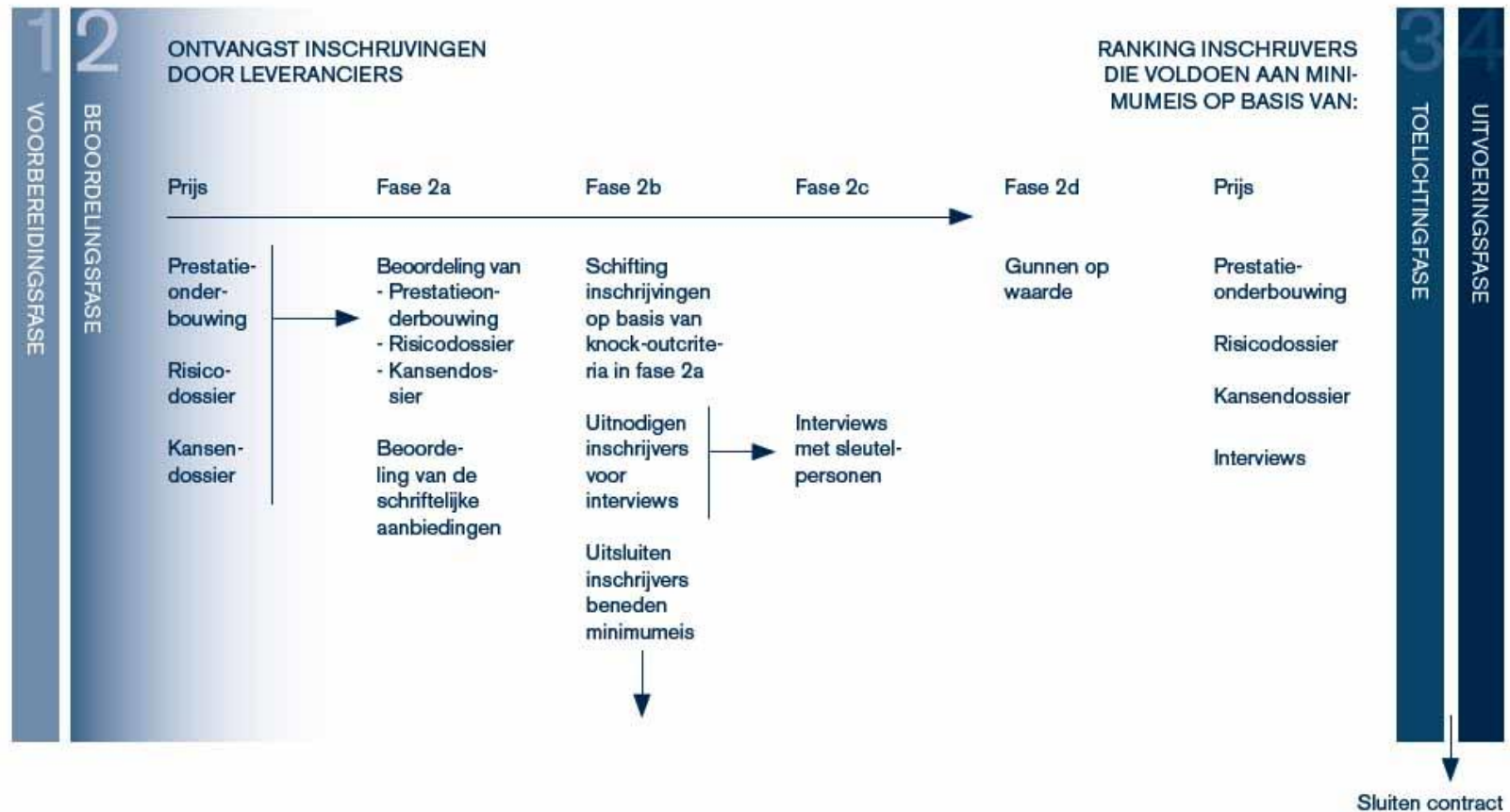
HET PROCES



HET GAAT OM DE UITVOERING!!!!



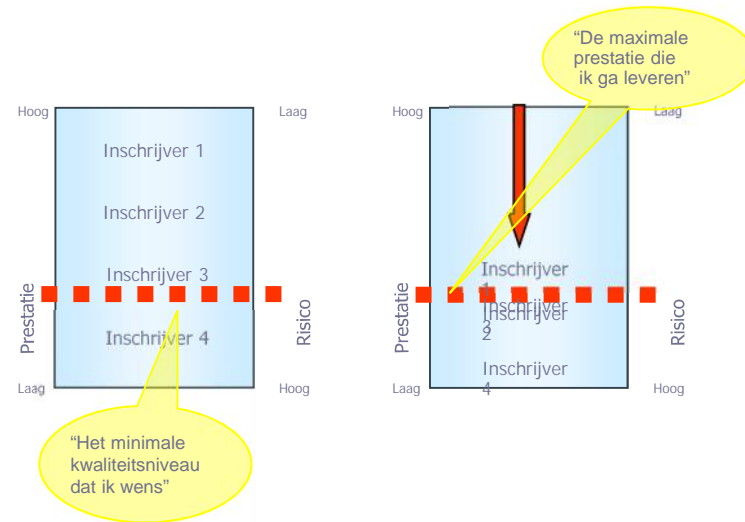
FASE 2: INSCHRIJVEN & BEOORDELEN





De scores moet opdrachtgever kunnen beargumenteren!

TOT SLOT: TAKE-AWAYS



EN NU DE PRAKTIJK!