



Best Value Procurement (BVP)

- Filosofie ontwikkeld door Dean Kashiwagi van Arizona State University
- 25 jaar geleden gestart met onderzoek naar BVP
- Filosofie: interactie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer: niet de opdrachtgever is expert maar de **OPDRACHTNEMER IS DE EXPERT**
- **Prestatieinkoop** in Nederland sinds 2006
- Samenwerking tussen Dean Kashiwagi, Jeroen van de Rijt en Sicco Santema (Scenter)
- Circa 1500 Prestatieinkoopprojecten in NL
 - RWS – Waterschappen – Gemeenten”



Prestatieinkoop: 2 betekenissen

1. Vinden en contracteren van een best presterende aanbieder (**aanbesteding**)

2. Het **faciliteren van de best-presterende** aanbieder

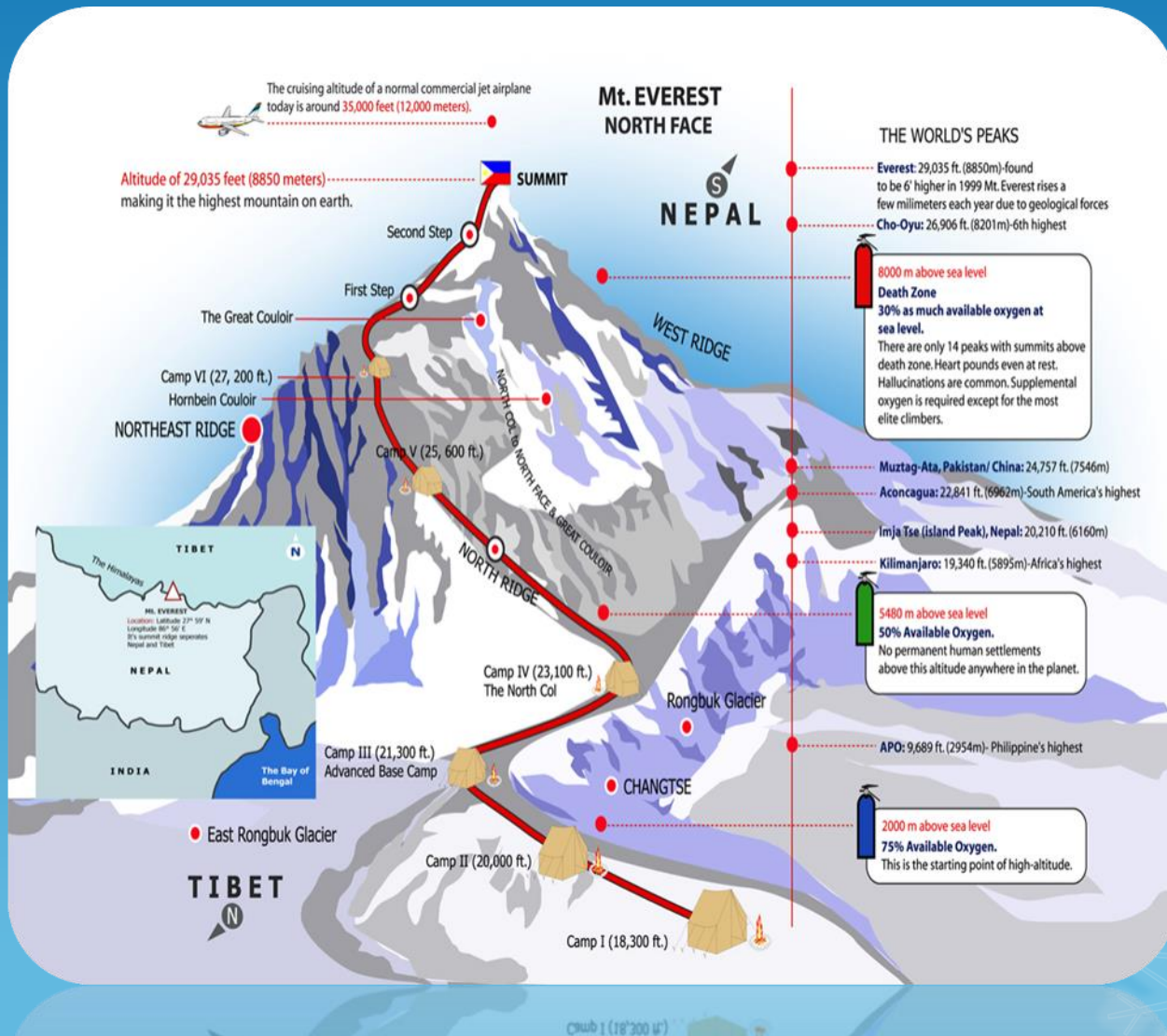
Belangrijkste onderdeel van prestatienkoop: gedrag van opdrachtgever en opdrachtnemer **na gunning**



“Ervaring heb je, of heb je niet”
Johan Cruyff



Met een Gids een berg beklommen



Hoe?

Dit kan op 2 manieren:

- 1: We huren een zeer **ervaren bergbeklimmer / gids in die ons naar de top leidt.**
- 2: We huren een bergbeklimmer / gids in en vervolgens:
 - Vertellen we hem **hoe** hij de berg moet beklimmen en **welk gereedschap** hij moet gebruiken;
 - Vertellen we hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen;
 - Vertellen we hem hoe hij zijn team moet samenstellen;
 - Vertellen we hem dat het best sneller kan;
 - Vertellen we hem dat het goedkoper kan;
 - Huren we nog anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij de berg moet beklimmen

Wat is het juiste doel?



○ Wat zijn onze Doelstellingen?

1. Dat wat "inkoper" vraagt? = specificeren > NEE
2. Dat wat de "interne afdeling" vraagt? = specificeren > NEE
3. **De strategische doelstellingen van gem Schouwen-Duiveland, vertaald in Projectdoelstellingen = toetsen wat leverancier hier aan kan bijdragen.**



Voordelen Opdrachtgever



- Focus op **WAT, OUTPUT, OUTCOME**
- Eenvoudige offerteaanvraag
- Weinig vragen
- **Snelle** offertebeoordeling
- Inkoopteam heeft **plezier**

Voordelen voor Ondernemer

- Onderscheiden met expertise en innovaties
- Kan zijn **beste mensen** inzetten
- Niet laagste prijs maar hoogste kwaliteit wint
- Vakmensen aan het stuur
- **Krijgt ruimte om te ondernemen en innoveren**



Voordelen Opdrachtgever (OG) en Ondernemer (ON) tijdens uitvoering



- Vooraf zoeken naar oplossingen voor verstoringen
- Geen bureaucratie, geen details maar dominante informatie
- Geen management, direct en control door OG
- ON wordt benaderd als **expert > voert uit waar zij goed in is**
- Denken vanuit “wij” i.p.v. “ik”
- Rollen en verantwoordelijkheden zijn helder
- Binnen budget > geen meerwerk



Stappen in aanbestedingsproces prestatieinkoop

- Offerteaanvraag:

- Voldoende informatie / veel ruimte: geen "1000 eisen"
- **Maximaal / vast budget** bekend maken
- **Uitdagen** van ondernemers
- Gericht op **innovatie**

- Offertebeoordeling (Anoniem)

- Projectervaring Sleutelfunct. + Prestatieplan
- **Presentatie + Interview beoogd projectteam**
- **Prijs pas bekend na beoordeling** kwaliteit
- Gunnen op waarde



Afwijking van BVP theorie

- WAT NIET?

- Format prestatieonderbouwing
- Format risico – kansendossier
- Concretiseringsfase

- **WAT WEL?:**

- **Projectervaring sleutelfunctionarissen**
- **Prestatieplan waarin aannemer uitlegt “wat” hij gaat doen om onze projectdoelstelling te realiseren + eventueel daarin verwerkt als ondersteuning: een vleugje prestatieonderbouwing en misschien een aantal kansen en risico’s. Het prestatieplan is dus de concretiseringsfase op hoofdlijnen**
- **Presentatie voorafgaand aan interview: Visie Inschrijver**
- **Interview met alle sleutelfunctionarissen tegelijk (informele setting)**
- **Mini concretiseringsfase (zie planning in offerteaanvraag)**

Ervaringen



Passie

Plezier

Spannend: want nieuw

Levert energie op

Inspiratie

Snelheid

Trots op: vak, team, resultaten,
leverancier

Eenvoudig

Vakmensen aan het stuur

SUCCES MET UW OFFERTE

**GENIET VAN DE
UITDAGING**

