

Marktinformatiebijeenkomst Inkoopondersteunende Systemen

Aanbesteding op basis van Best Value



provincie
ZUID HOLLAND



Agenda

- Welkom
- Opdracht door Ron Zwart
- Procedure en planning
- Best Value door Wim de Vries
 - Best Value filosofie en uitgangspunten
 - Best Value selectieproces op hoofdlijnen
 - Best Value beoordelen
 - Best Value inschrijvingen

Noot

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld als informatief en illustratief naast het Beschrijvend Document.

Het Beschrijvend Document, inclusief bijlagen, is leidend.

VOORSTELLEN



Name: Wim de Vries

Functie: Best Value Expert, Procesmanager Europese aanbestedingen

Organisatie: Pro4value, Best Value Experts Academy

Certification: A+ [2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017]

- Mede oprichter Best Value Experts Academy
- Initiator van het Best Value kernteam van de Belastingdienst
- Lid van de Nederlandse Best Value Certificeringboard
- Eerste in Nederland met het toepassen van Best Value in IT en in Projectontwikkeling
- Onderscheiden met de Nationale ICT Aanbesteding Award 2011
- Gelicentieerd trainer door ASU voor Best Value B, B+ en A certificering

#	Prestatie Criteria	
1	# BV aanbestedingen/projecten opdrachtgever	>50
2	% in ICT	70%
3	% in Facilitaire Dienstverlening	5%
4	% in Sociaal Domein	5%
5	% in Bouw, Infrastructuur, Projectontwikkeling, Gezondheidszorg/medische apparatuur	20%
6	# BV aanbestedingen/projecten opdrachtnemer	>20
7	% in ICT	70%
8	% in Infrastructuur	30%
9	Hitrate	75%
9	# BV organisatie ontwikkelprogramma	1
10	# bezwaar- / beroepsprocedures (gewonnen 2)	2
11	Gemiddelde plafondprijs (range € 300k - € 70 mlj)	€ 12 mlj
12	Gemiddelde percentage inschrijfprijs t.o.v. plafondprijs	68%
13	Gemiddelde doorlooptijd aanbestedingsprocedure in maanden	6,5
14	# Best Value presentaties en workshops	>150
15	# Best Value artikelen/papers	7

DE OPDRACHT

Ron Zwart
Projectleider

Functionele scope

De functionele scope van dit project omvat alle activiteiten die een gebruiker moet verrichten voor een verwerving tot en met de goedkeuring van hetgeen geleverd of verricht is, ongeacht de aard van de verwerving.

Nieuw inkoopstelsel

Wat is het gewenste resultaat?

Met een nieuw inkoopstelsel worden **alle** gebruikers, alle ambtenaren die inkopen doen, ondersteund bij **het hele proces van begin tot eind** voor een rechtmatige en doelmatige inkoop en ondersteund in **contractbeheer en leveranciersmanagement**.

Het vervangt de huidige systemen van CTM en Commerce Hub en ook de inkoopworkflow en andere processtappen die nu in IDMS of het financieel pakket CODA plaatsvinden.

Resultaat is een werkend stelsel, met koppelingen met o.m. CODA, IDMS, nHR en datawarehouse, met getrainde gebruikers en draagvlak voor invoering.

Doel

Eén systeem dat (zo veel mogelijk van) het volgende ondersteunt:

- Het werkproces van A tot Z:
 - Voorbereiding inkoopbesluit
 - Besluitvorming
 - Inkoopproces –
 - Alle denkbare aanbestedingsprocedures
 - Binnen raamovereenkomsten en Das'sen
 - Prestatiemelding / Accordering
 - Facturering
- Contractbeheer
- Leveranciersmanagement
- Dossiervorming



Kernfunctionaliteit vanuit inkoop

We **moeten** de huidige systemen vervangen en verbeteren:

- Inkoopproces – aanbestedingen en bestellingen
- Beheer Raamovereenkomsten en Das'sen
- Contractmanagement
- Leveranciersmanagement

Een integrale oplossing voor het hele proces: ook voorbereiding besluitvorming

We **willen** één systeem dat de behandelend ambtenaar (ook de niet-specialist) door het hele proces leidt. Het nieuwe systeem ondersteunt de gehele voorbereiding van de inkoop, inclusief de besluitvorming, zowel bestuurlijk als onder mandaat.



Een integrale oplossing voor het hele proces: ook facturatie en prestatiemelding

We **willen** het proces van voornemen tot inkoop tot en met de facturering ondersteunen. Dit impliceert een naadloze koppeling tussen contractbeheer, prestatie-gereed-melding (accordering) en facturering.



Spendanalyse en leveranciersmanagement

We **willen** een koppeling van het inkooppakket aan de crediteurenadministratie om

- het inkoopproces eenduidig te koppelen aan het factureringstraject,
- het contractenregister aan te sluiten op de financiële administratie,
- aan leveranciersmanagement te doen via ontsluiting van kwaliteitsinformatie en spendanalyses etc.



Contractbeheer en leveranciersmanagement in het proces

We **willen** informatie over huidige leveranciers: spend, tarieven, kwaliteitsinformatie, vroeg in het inkoopproces zichtbaar maken. Dit vraagt onder meer om koppeling met financiële gegevens en iDMS.

Aanpak aanbesteding

- Starten met een 0.9 versie van onze doelstellingen
- BVP aanbesteding, dialoog met leveranciers om zonodig te verfijnen
- Geen oplossing in het nieuwe systeem =>
 - dan oplossing erbuiten realiseren – samenwerking tussen leveranciers,
 - of ambities bijstellen



Wat is de planning van de aanbesteding?

- Marktinformatiebijeenkomst vrijdag 15 juni
- Dialoogsessies (1 dagdeel) van 2 juli tot en met 13 juli
- Zonodig bijstelling beschrijvend document
 - mogelijk intern besluitvorming –
- Publicatie definitief beschrijvend document begin/midden augustus
- Inschrijving uiterlijk medio/eind september
- Beoordeling en interview in de weken erna
- Vaststellen ranking medio oktober
- Concretiseringsfase tot begin december
- Voorlopige gunning aansluitend
- Definitieve gunning rond de kerst

Waar staan we nu?

- We staan aan de start van de dialoofase.
- De dialoog (zie §1.2 BD) gaat over onze doelstellingen, beschreven functionaliteit, scope en randvoorwaarden en ...
 - Bent u in de gelegenheid om deze te onderzoeken en te doorgronden zodat u een betere inschrijving kunt doen,
 - Geeft u ons inzicht en advies of deze duidelijk en realistisch zijn en we kunnen krijgen wat we willen en helpt u ons om de mogelijkheden, risico's en kansen hiervan in beeld te brengen,
 - Demo, casus





BEST VALUE

Wim de Vries

BEST VALUE FILOSOFIE & UITGANGSPUNTEN

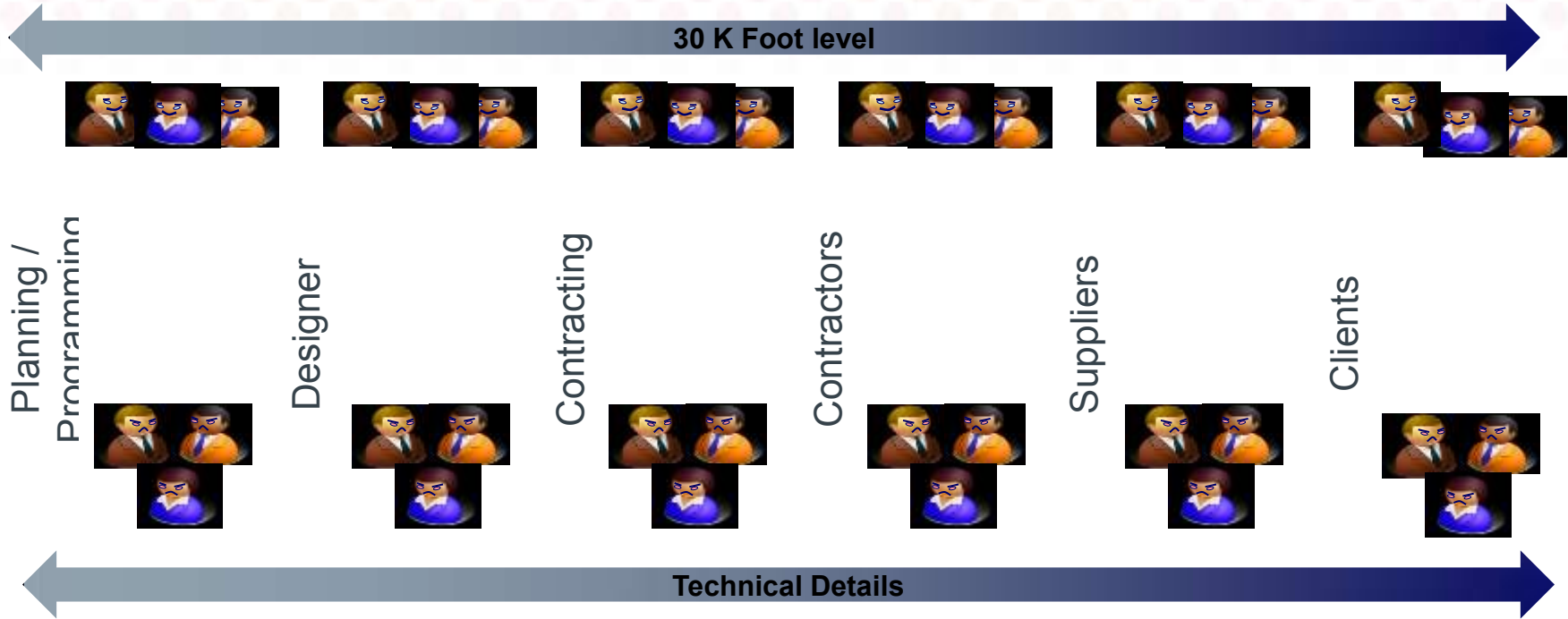
Welke hoort er niet bij?



Het probleem



Supply Chain: We werken in silo's





provincie **HOLLAND**
ZUID







Het probleem is niet het aanbesteden
maar
de wijze waarop er aanbesteed wordt!!



provincie **HOLLAND**
ZUID

Waarom Best Value

RESULTATEN UIT HET VERLEDEN BIEDEN
GARANTIE VOOR DE TOEKOMST???



98% op tijd, binnen budget, hoge klanttevredenheid

5% toename opbrengst opdrachtnemer

Hoge kwaliteit en lage prijs gaan hand in hand

Minder dan 1% afwijkingen veroorzaakt door opdrachtnemer

Validiteit

Uitvoeren research sinds 1994

1600+ projecten en spend van \$ 5,5 mrd

BELANGRIJKSTE UITGANGSPUNTEN

1. leverancier is expert

Micro-management



Wie weet er beter
hoe de klus gedaan moet worden?
Opdrachtnemer of klant?

Wie zou er dan eigenlijk meer moeten
praten en wie zou er meer moeten
luisteren?

Leverancier is expert

In plaats van de expert te vertellen wat te doen... maak gebruik van zijn expertise

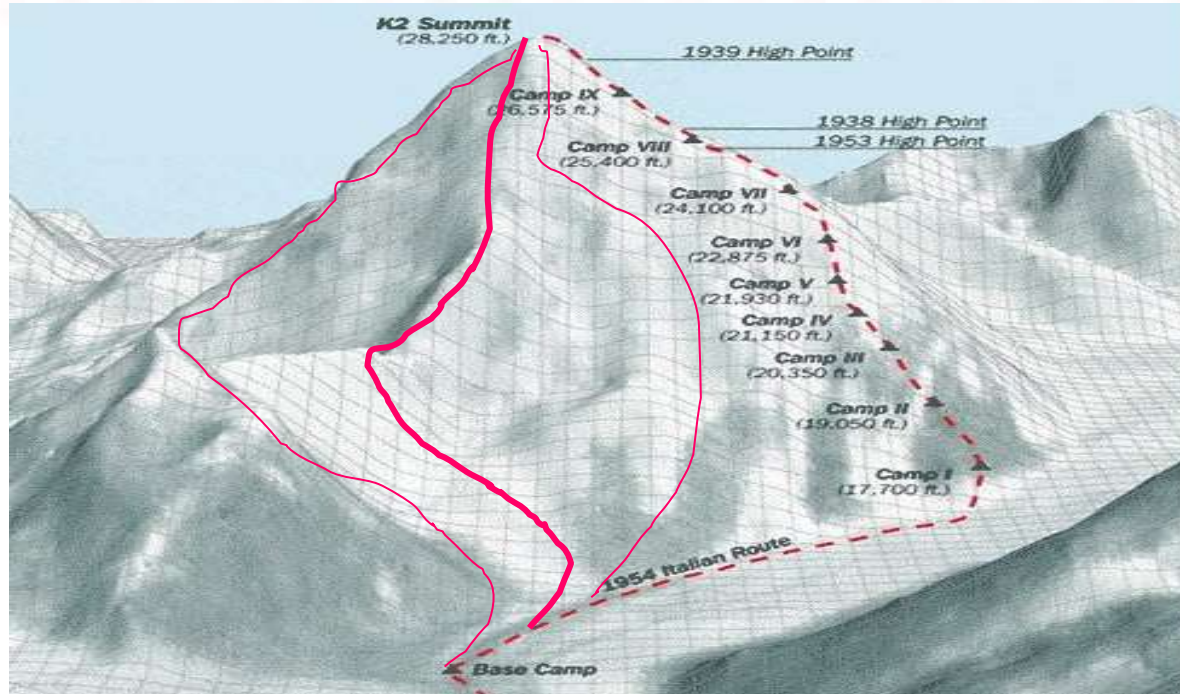
Stel de expert in de gelegenheid om de klus te doen

De expert zit achter het stuur !
De opdrachtgever faciliteert !



Vinden van een expert binnen het plafondbedrag
De verantwoordelijkheid neerleggen daar waar hij hoort
De expert zijn werk laten doen

Beklimming van een berg



A decorative background featuring a repeating pattern of small, light pink circles on a white background, located at the top of the slide.

Hoe herkennen we een goede gids?

Het gebruik van expertise!

Scenario A

Niet door:

- Te vertellen hoe we de berg moeten beklimmen en welke gereedschappen we gaan gebruiken
- Te vertellen dat er verschillende manieren zijn om de berg te beklimmen
- Te vertellen hoe het team is samengesteld
- Verschillende opties te bieden
- Iemand in te huren om te vertellen hoe je moet bergbeklimmen

Scenario B

Maar door:

Expertise en metrics te gebruiken en te communiceren in prestaties en risico's

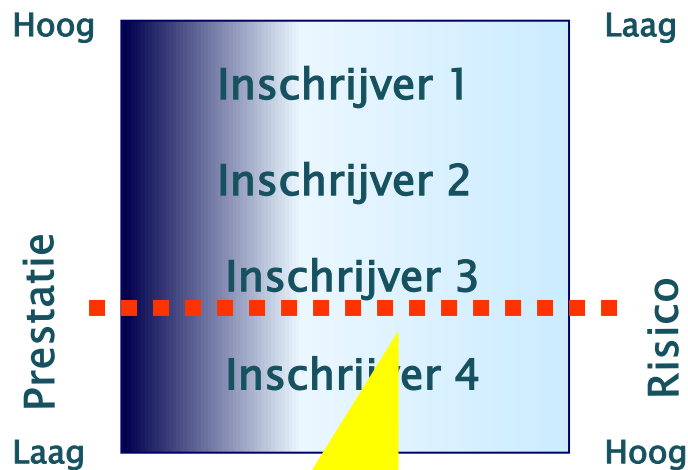




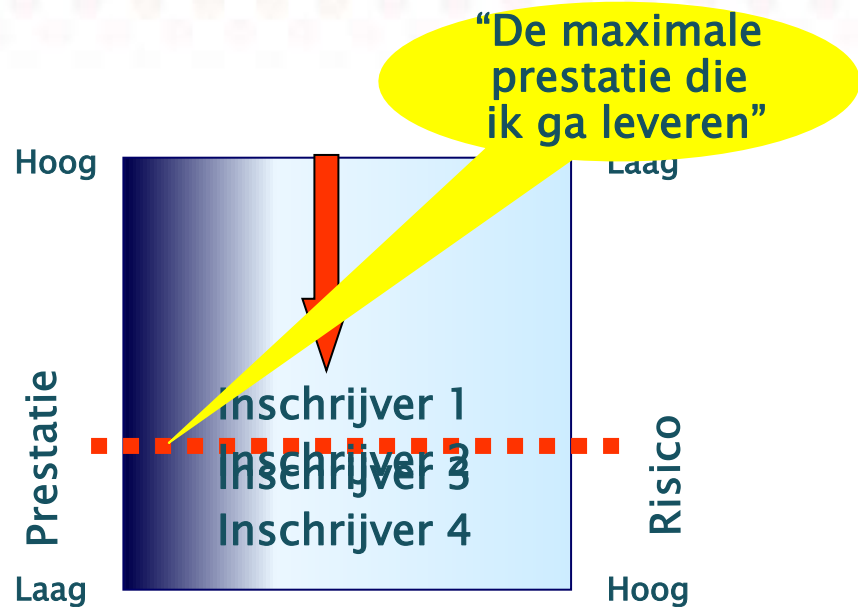
MONEYBALL

2. zo weinig mogelijk minimumeisen

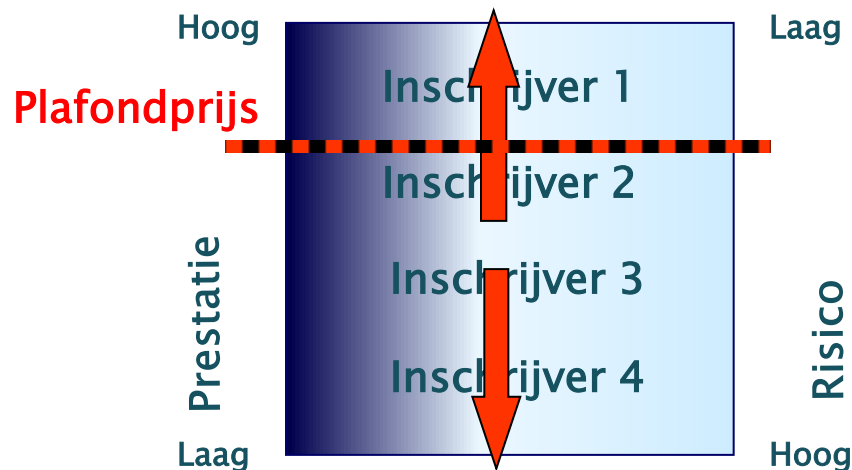
Het probleem van minimumeisen



“Het minimale kwaliteitsniveau dat ik wens”



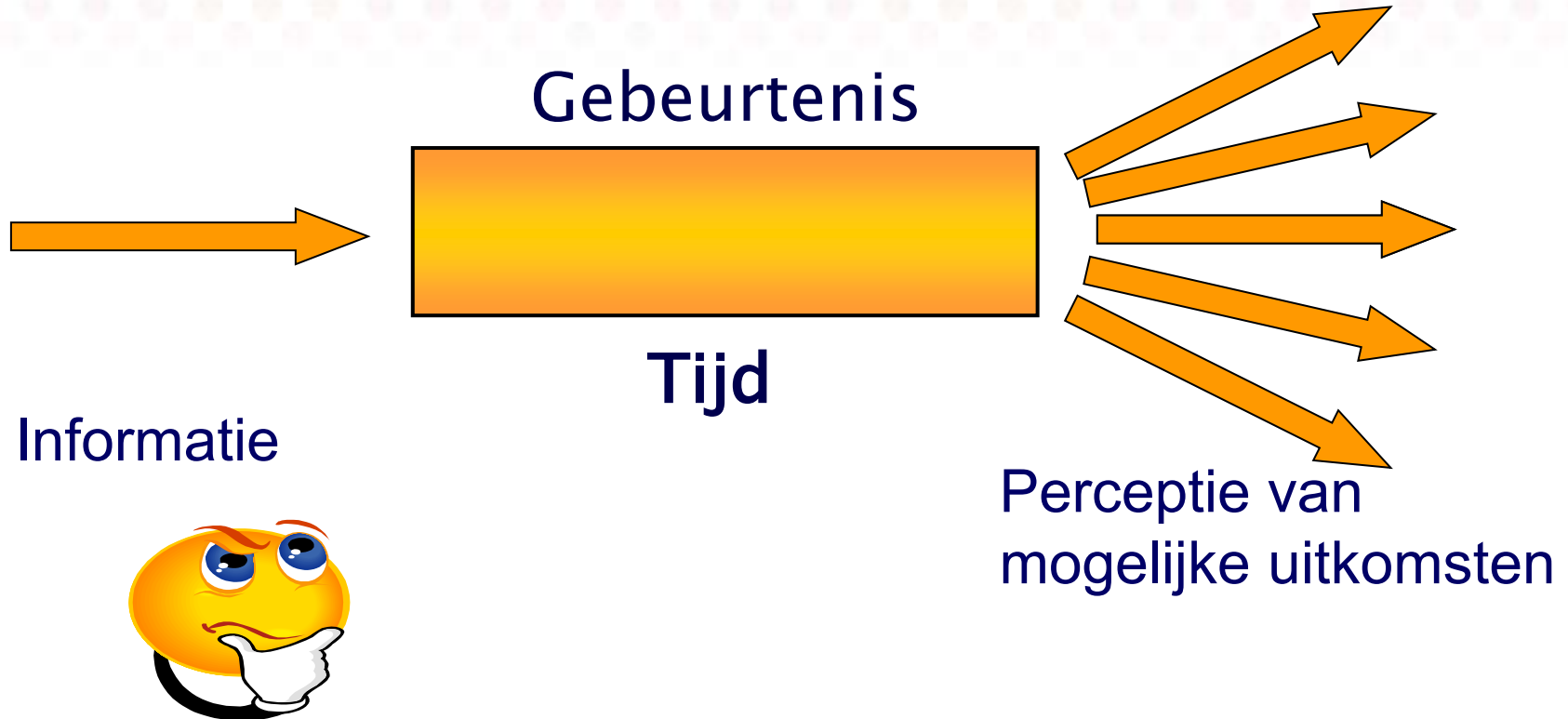
Geen minimeisen



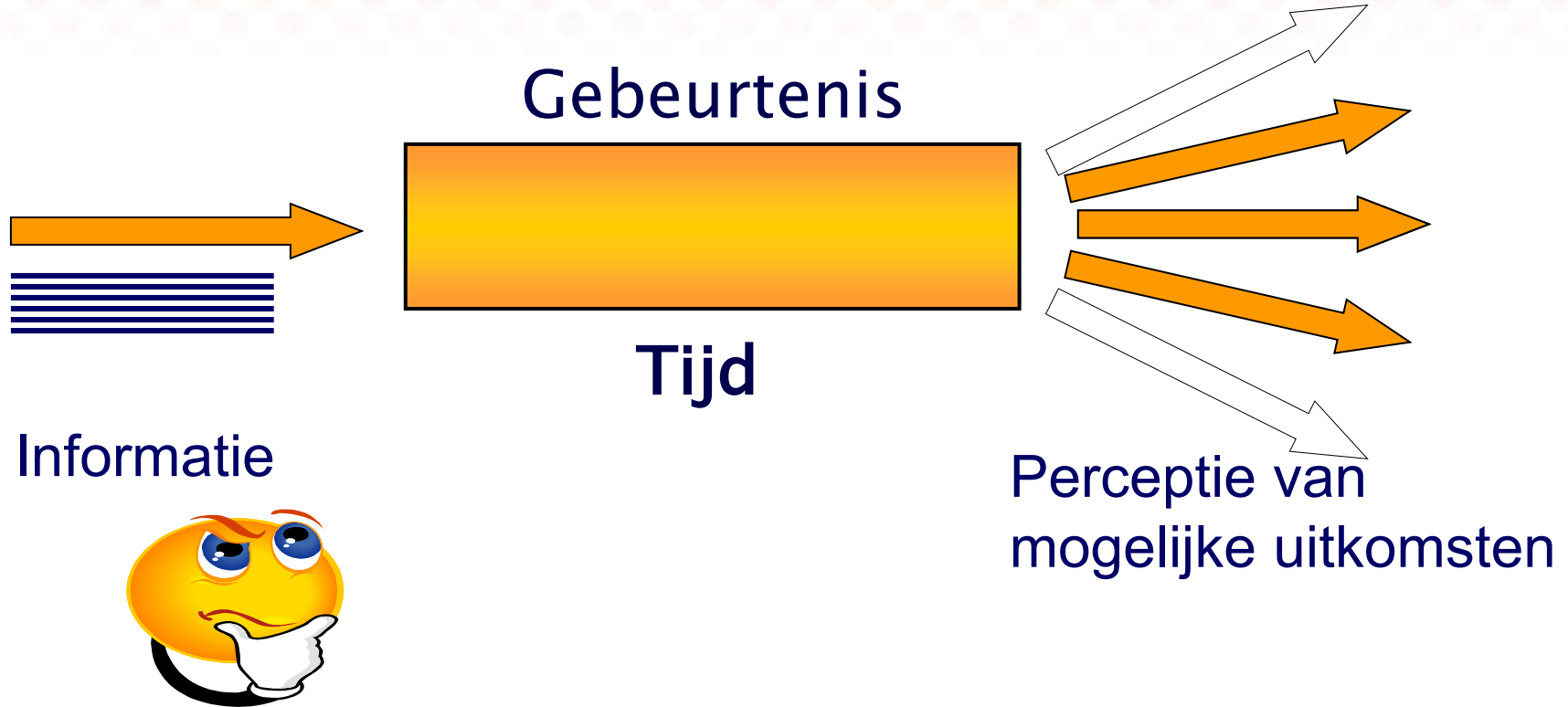
Zelf nadenken in plaats van 'blind' volgen
Differentiatie - minimeisen helpt non-performers
Unieke en innovatieve oplossingen mogelijk

3. gebeurtenissen zijn niet random

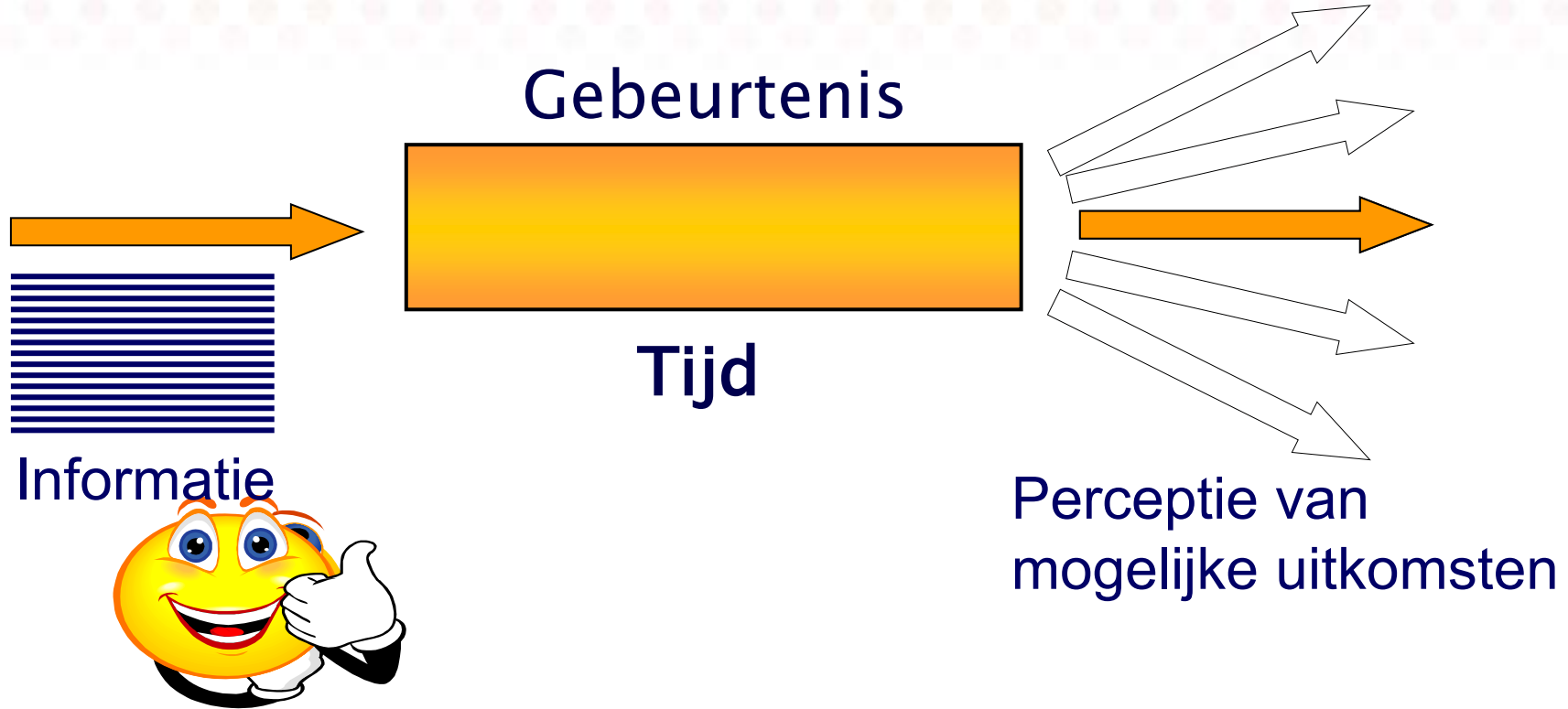
Gebeurtenissen zijn niet random!



Gebeurtenissen zijn niet random!



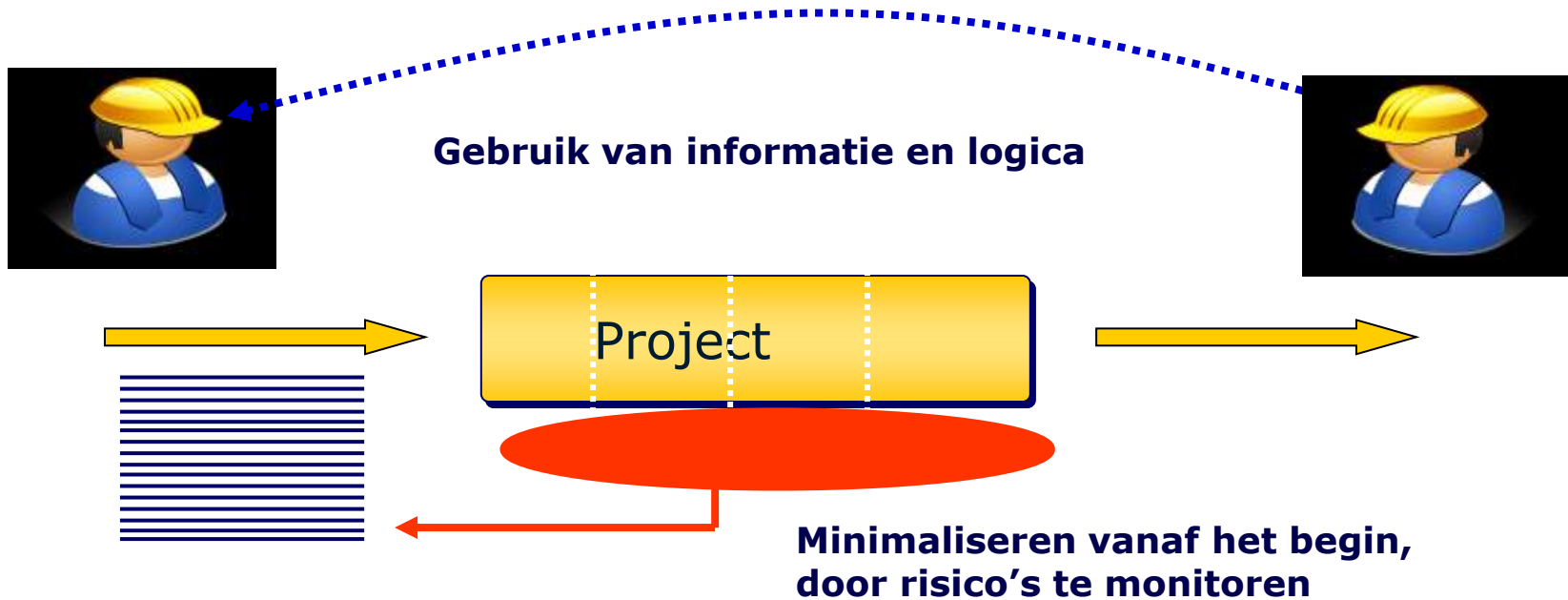
Gebeurtenissen zijn niet random!



Minimaliseren van beslissingen

- Hoe meer informatie je waarneemt, des te minder beslissingen je hoeft te nemen
- Beslissingen worden genomen als er twijfel is over de toekomstige condities
- Efficiënte mensen nemen minder beslissingen (analyseren minder en observeren meer)

Minimaliseren van risico's vanaf begin!



Filosofie Best Value

- meeste waarde voor de laagste realistische prijs
- maximaliseren van winst voor de opdrachtnemer
- minimaliseren van risico's door gebruik van expertise en transparantie
- minimaliseren van communicatie
- minimaliseren van besluitvorming
- minimaliseren van transacties en verspillingen in de waardeketen
- 'luisteren, observeren/begrijpen en stroomlijnen' in plaats van 'management, controle en inspectie'
- preplanning
- 'win-win'-omgeving
- zorgen voor transparantie en accountability door prestatiemetingen

BEST VALUE SELECTIEPROCES

Het aanbestedingsproces

Openbare procedure

Gunningcriterium BPKV met nadruk op kwaliteit

Gericht op het vinden van de expert die

... boven het maaiveld uitsteekt

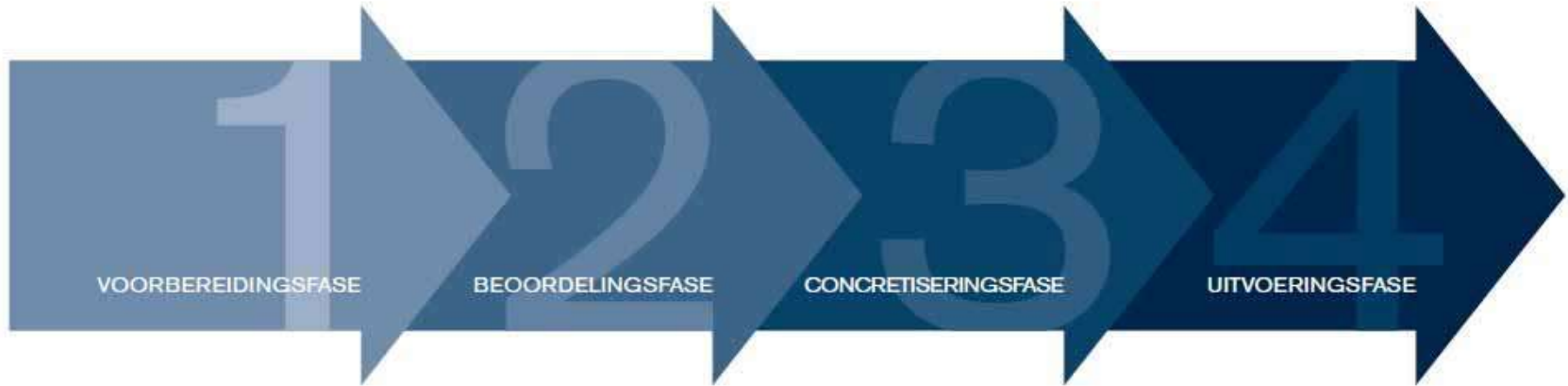
... weet waar hij het over heeft

... presteert en verantwoordelijkheid neemt

De high performers onderscheiden van de non-performers

... door gebruik van dominante informatie

Het aanbestedingsproces



Belangrijk:

Geen inkooptool, -methodiek, -trucje maar een andere benaderingswijze en samenwerkingsmodel

Het Best Value proces ondersteunt die benaderingswijze

Een ‘beetje’ Best Value lukt niet

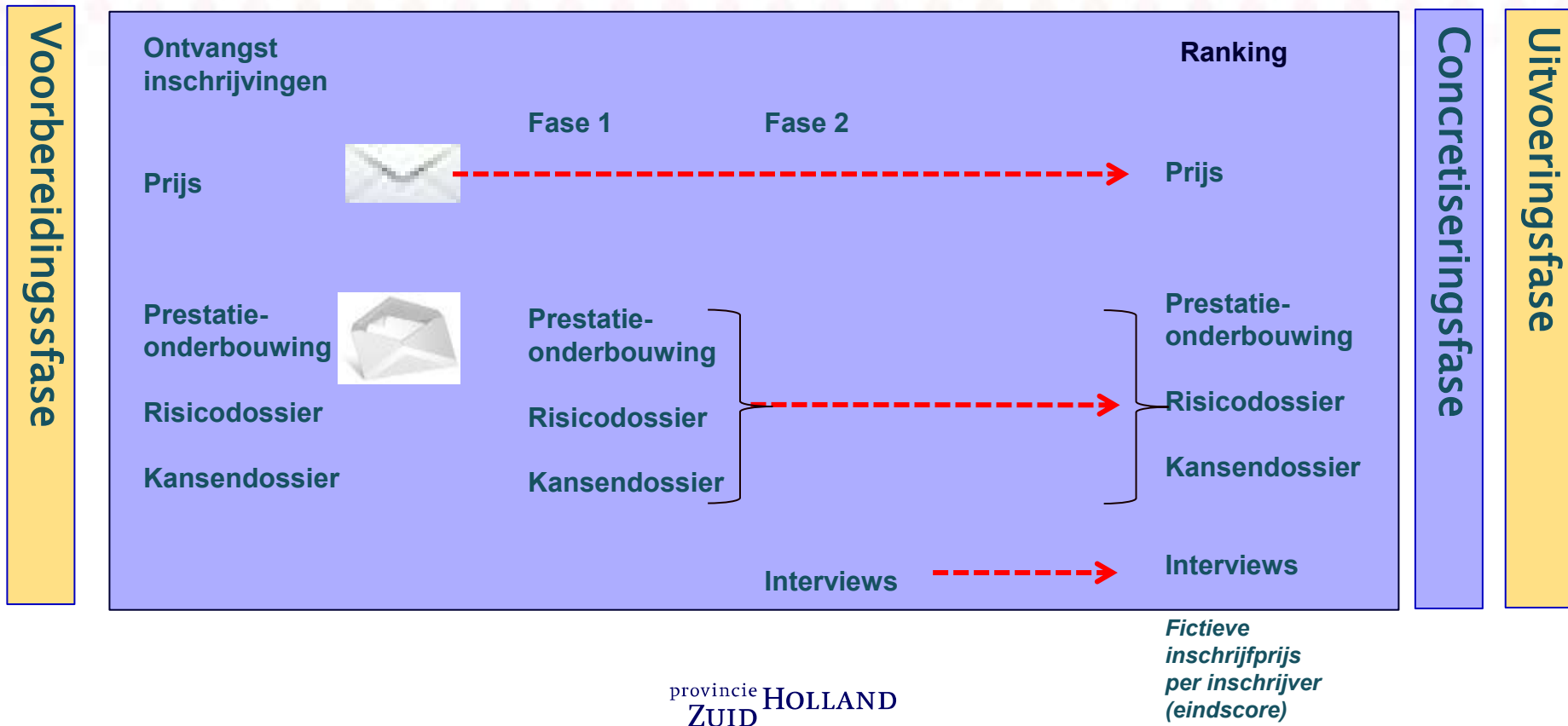
De opdracht

Beschrijvend Document, Hoofdstuk 2

- Inleiding, aanleiding, huidige situatie
- Doel
- Doelstellingen
- Gewenste situatie
- Functionaliteit
- Scope
- Randvoorwaarden

BEST VALUE BEOORDELEN

Het aanbestedingsproces: Beoordelen



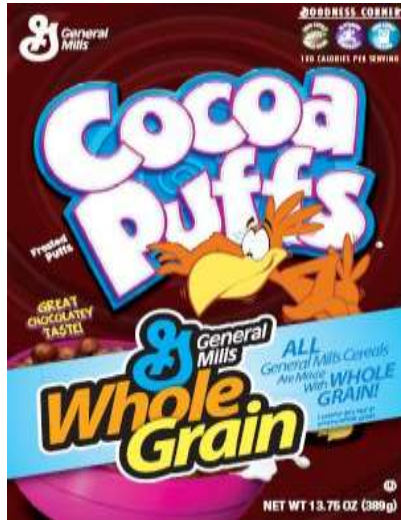
Dominante informatie

Dominante informatie 1

- niet weerlegbaar/niet betwistbaar
- verifieerbaar
- accuraat
- metingen in termen van getallen, percentages, of tijd
- hoge prestatie
- vertaling naar het huidige project

Dominante informatie 2: Als je 'cereal' wil kopen, welke neem je?

A



12 gram €1.25

B



12 gram €1.25

C



14 gram €2.99

Dominante informatie 3: Dominant betekent ...

- iedereen kan het begrijpen
- iedereen is in staat het verschil te zien.
- er hoeft geen beslissing te worden genomen (“no-brainer”)
- erg makkelijk om de aankoop te verantwoorden.



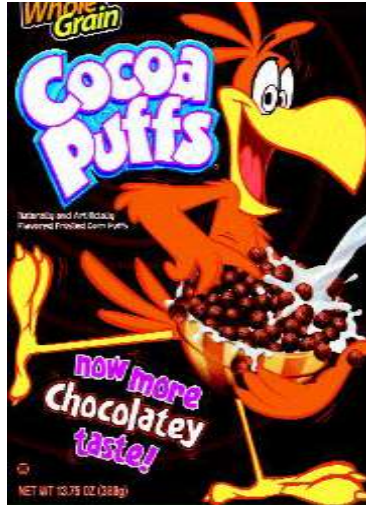
Dominante informatie 4: Als je 'cereal' wil kopen, welke neem je?

A



10 gram €1.50

B



10 gram €1.25

C



10 gram €1.75

Dominante informatie 5: Niet-dominant betekent ...

- er moet een beslissing gemaakt worden
- niet iedereen kan het begrijpen
- beslisser moet zakendeskundig zijn
- niet iedereen zal het met de beslissing eens zijn
- moeilijk om de beslissing te verantwoorden

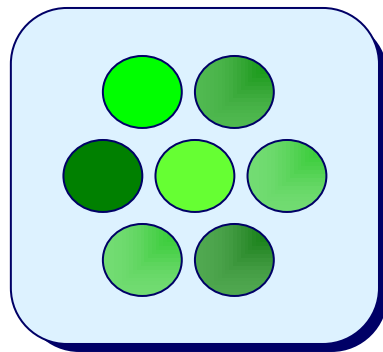


Dominante informatie 6

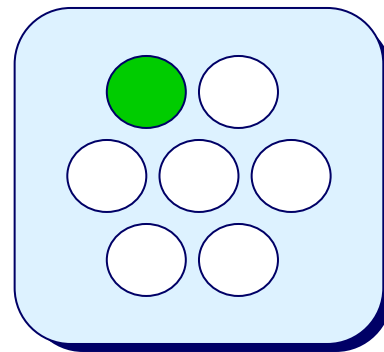
- Minimaliseert de tijd voor besluitvorming / beslissingstijd
- Zorgt ervoor dat zelfs “de blinde” het kan zien
- Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

Vraag: Bij welk scenario, scenario 1 of scenario 2, is het gemakkelijker / hoeven we de minste tijd te besteden om de meest groene leverancier te onderscheiden?

Scenario 1



Scenario 2



Dominante informatie 7

CIJFERS!!!

Dominante informatie 8

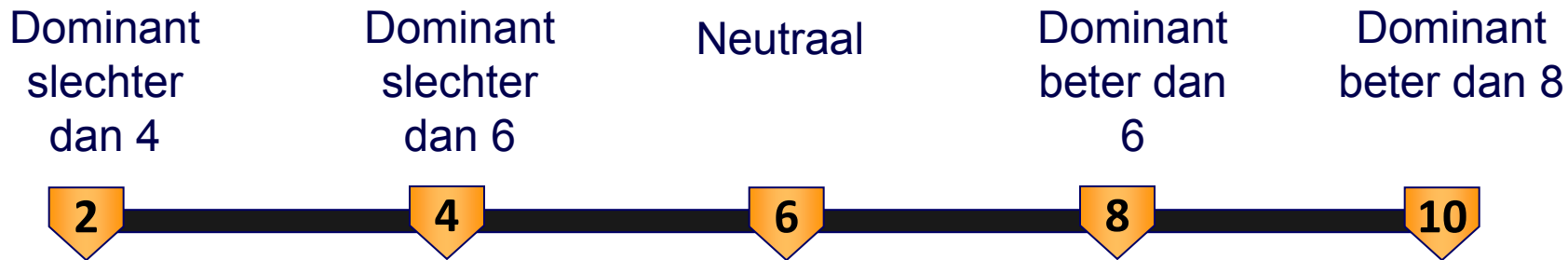
DWDD University

Robbert Dijkgraaf – het oneindige

2.27 / 3.30 – 4.26

<http://dewerelddraaitdoor.vara.nl/DWDD-University-Het-Oneindige.5068.0.html>

Scoren



Dominant beter of slechter moet OG kunnen beargumenteren!

Wegingsfactoren

BPKV opgebouwd uit:

Performance

Prestatieonderbouwing

Risicodossier

Kansendossier

Interviews

Prijs

BEST VALUE INSCHRIJVINGEN

Prestatie onderbouwing (2 A4)

Prestatie beweringen waarmee een concrete, te verwachten, invulling wordt gegeven aan de doelstellingen + onderbouwing waarmee wordt aangetoond dat die verwachte prestatie realistisch is.

Meetbare prestatie-cijfers en –metingen

Onderzoek

Benchmark

Marktgemiddelde of - standaard

SMART!!!!

Bijvoorbeeld

Wij garanderen een tijdige oplevering door toepassing van state-of-the-art technologie. Wij hebben al 25 jaar ervaring met complexe projecten en onze opdrachtgevers zijn tevreden. Bovendien zijn wij marktleider voor ons gebied. Door gebruik te maken van de allerlaatste technieken zijn wij in staat om al uw wensen in te vullen. Ons professioneel accountmanagementteam staat garant voor een klantgerichte benadering. Door de toepassing van system engineering zijn wij gegarandeerd succesvol. Wij zijn gecertificeerd door de TÜV norm 9999!

Bijvoorbeeld

Bij onze laatste 2 projecten hebben wij deze aanpak succesvol toegepast

Of

Bij 5 van onze projecten zijn we binnen budget gebleven

Of

Afgelopen jaar zijn 2 projecten op tijd opgeleverd

Bijvoorbeeld

of...

Bijvoorbeeld

- Afgelopen 2 jaar 25 projecten uitgevoerd vergelijkbaar in # gebruikers en €
- Allemaal binnen tijd en budget opgeleverd
- Beheerkosten geminimaliseerd met gemiddeld 30%
- Gemiddelde beheerlast bedraagt 5 fte, de norm is 8 fte, het marktgemiddelde 7
- Doorlooptijd voor doorvoeren organisatie-aanpassingen in het systeem verkort met gemiddeld 15%
- Doorlooptijd voor doorvoeren organisatie-aanpassingen of veranderde wet- en regelgeving bedraagt maximaal 1 week, terwijl het marktgemiddelde een maand is.

Bijvoorbeeld

Afgelopen 2 jaar totaal 25 van deze projecten gedaan, vergelijkbaar in omvang qua €, qua organisatie en qua complexiteit.		
Gemiddelde beschikbaarheid uptime	99,4%	+3% tov uw huidige performance +2% tov de marktstandaard
Geplande downtime	Weekenden en 's nachts tussen 12-6 uur	
Variatie in Tijd en €	21 x +/- 0% 1 x + 3% in tijd en 0% in € 3 x + 4% in tijd en +9% in €	Onverwachte gebeurtenis 2x scopechange, 1x onverwachte gebeurtenis
Klanttevredenheid (schaal 1-10)	22 x 10 3 x 8	

Prestatieonderbouwing format

Bijlage III D1: Prestatie onderbouwing	
Bewering 1	CLAIM of BEWERING of VERWACHTING
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING DIE AANTOONT DAT DE CLAIM / BEWERING / VERWACHTING REALISTISCH IS VERIFIEERBARE DOMINANTE (PRESTATIE-) INFORMATIE!!
Bewering 2	
Onderbouwing van de bewering met verifieerbare uitvoeringsinfo	

Dingen om niet te doen

- **Marketing data**

Ons bedrijf is marktleider

Onze lange geschiedenis stelt ons in staat om het project succesvol af te ronden

We maken gebruik van state-of-the-art processen om het project te laten slagen

- **Technische data**

De sterkte van het dak is 600 psi

Het product doorstaat de ASTM-568a test

- **Geen garanties**

Zijn loze garanties

Opdrachtgever koopt een plan en geen resultaat!

Risicodossier (2 A4)

Beschrijving van de belangrijkste risico's (buiten invloedsfeer!)

Waarom is het een risico? (bedreiging projectdoelstellingen, ervaring eerdere projecten)

Maatregel om risico te minimaliseren + onderbouwing waarmee de effectiviteit van de maatregel wordt aangetoond

Meetbare prestatie-cijfers en –metingen

Onderzoek

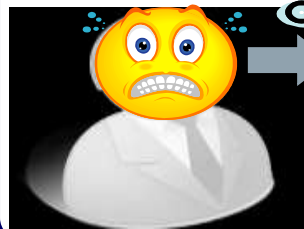
Benchmark

SMART

Risicodossier (2 A4)

Bijlage III D2: RISICODOSSIER	
Risico 1	HET RISICO
Waarom is dit een risico?	OP BASIS VAN WELKE INFORMATIE BENOEMD ALS RISICO?
Beheersmaatregel	WELKE (PREVENTIEVE) MAATREGELEN WORDEN GENOMEN?
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING MET DOMINANTE VERIFIEERBARE (PRESTATIE-) INFORMATIE WAARMEE AANNEMELIJK WORDT GEMAAKT DAT DE MAATREGEL EFFECTIEF IS
Risico 2	
Waarom is dit een risico?	
Beheersmaatregel	
Onderbouwing van de effectiviteit van de maatregel met verifieerbare uitvoeringsinfo	provincie HOLLAND ZUID

Ik en zij



Risico's

Wij



Risico's



Binnen de eigen
invloedssfeer

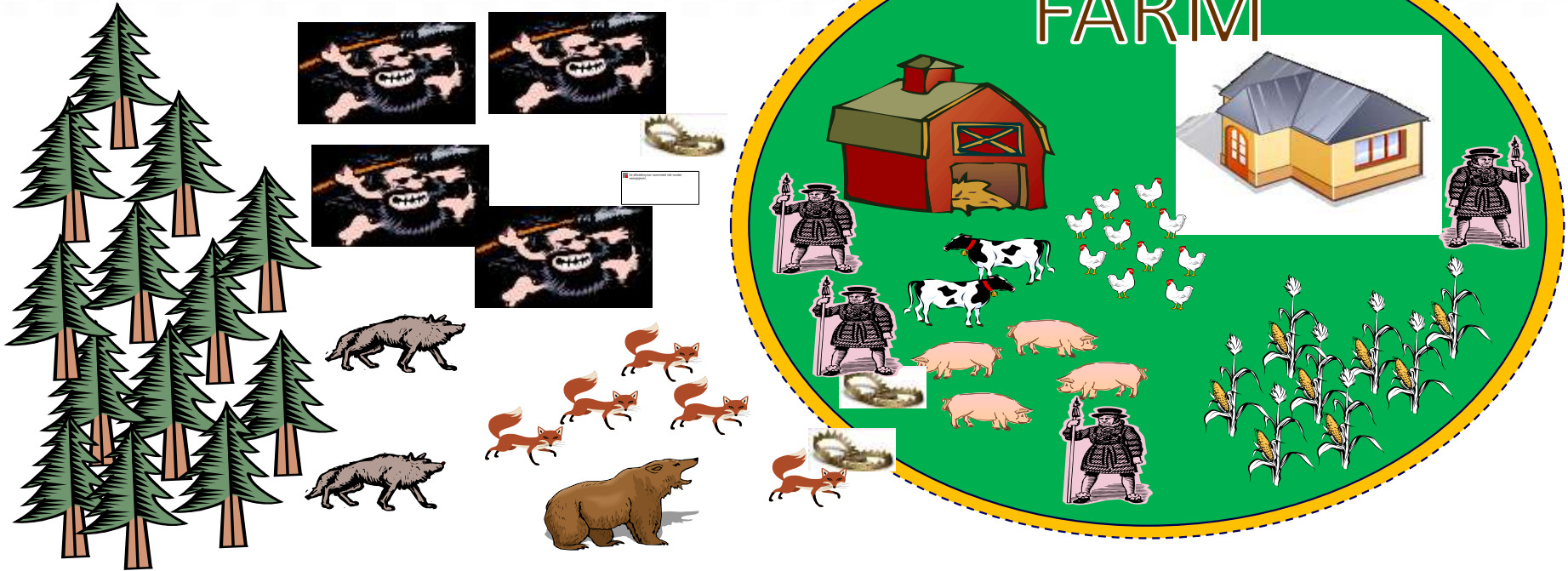


Buiten de eigen
invloedssfeer

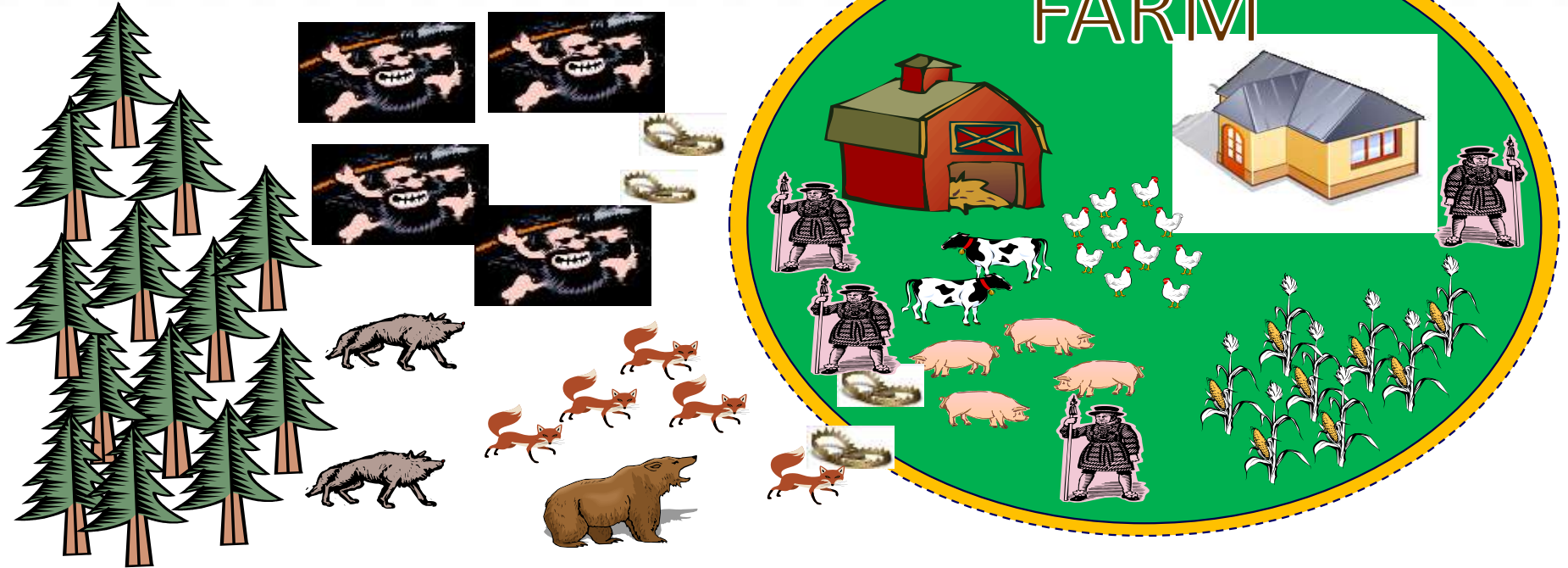


© 2012 ARIZONA STATE UNIVERSITY / PBSRG / SCENTER

Risico's buiten invloedsfeer



Risico's buiten invloedsfeer



Kansendossier (2 A4)

- Waarde toevoegende opties
- Waarom is het een kans? Gerelateerd aan de doelstellingen in termen van... beter, sneller, mooier, gebruiksvriendelijker, efficiënter, etc. + onderbouwing waarmee wordt aangetoond dat dat realistisch is
- Beschrijf kort op welke wijze de kans waarde toevoegt aan de opdracht. Op welke wijze wordt OG er beter van? Welke extra bijdrage geeft het aan het realiseren van de opdracht doelstellingen?

SMART!!!!

Kansendossier (2 A4)

Bijlage III D3: KANSENDOSSIER	
Kans 1	WAT IS DE KANS?
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstellingen	IN WELKE MATE VOEGT DEZE KANS WAARDE TOE, TEN OPZICHTE VAN DE AANBODSCOPE, AAN WELKE DOELSTELLING?
Onderbouwing met verifieerbare uitvoeringsinfo	ONDERBOUWING MET DOMINANTE VERIFIEERBARE (PRESTATIE-) INFORMATIE DIE AANTOONT DAT DE KANS REALISTISCH IS
Impact op prijs in €	
Impact op tijd	
Kans 2	
Op welke wijze draagt deze kans extra bij aan het realiseren van de doelstellingen	

Kosten

Alles in het Kansendossier vormt geen onderdeel van de kosten

- is extra ten opzichte van de inschrijving en de inschrijfprijs).
- In de financiële onderbouwing wordt aangegeven hoeveel elke kans kost.

Risicobeheersmaatregelen om te voorkomen dat een risico optreedt zijn inbegrepen in de inschrijfprijs (preventief)

Kosten van risico's die optreden (of onvoorziene gebeurtenissen) zijn voor opdrachtgever (correctief)

Interviews

Zelf te bepalen belangrijkste sleutelfunctionarissen

- Verduidelijking en toelichting
- Begrip van de doelstellingen van OG
- Aannemelijk maken dat de doelstellingen worden gerealiseerd (geen garanties!)
 - OG koopt een plan en geen resultaat!
- Onderbouwing, SMART, verifieerbaar, meetbaar

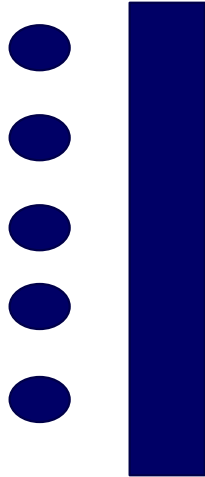
Per aanbieder 2 separate gesprekken

Wordt audio opgenomen

Interviews

- Degenen die het project uitvoeren maken het verschil
- De mensen die een cruciale rol vervullen in het project
- Interviews zijn separaat van elkaar
- De te interviewen mensen moeten het project overzien en risico's kunnen identificeren
- Interviews duren max. 3 kwartier, liefst korter
- Geen technische inhoud
- Het is geen presentatie!

Interviews



Interviewvragen

Generieke vragen:

- Waarom bent juist u door uw organisatie voorgedragen voor dit interview?
- Wat is uw ervaring met soortgelijke projecten/diensten? Welke/wat voor vergelijkbare projecten/diensten heeft u in het verleden gedaan? Hoe hebben jullie daar succes gemeten? Hoe is dat verwerkt in deze inschrijving?
- Wat is uw betrokkenheid tot nu toe geweest en hoe gaat dat straks zijn?
- Wat denkt u dat de bedoeling is van de opdrachtgever? Wat zijn de belangrijkste doelstellingen in uw ogen?
 - En: Zit in uw aanbieding alles wat nodig is om deze doelstellingen te realiseren?
 - Wat zijn de belangrijkste prestaties uit uw prestatieonderbouwing waarmee u invulling geeft aan die doelstellingen?
- Kunt u in 5 minuten uw visie/plan (onderscheid tussen bijv Architect./PM) voor wat binnen uw verantwoordelijkheid valt van het project uittekenen op het whiteboard / flipover?
 - Wat zijn de concrete prestaties die hierbij horen? Specifiek tav de doelstellingen.
 - Wat zijn volgens u de meest cruciale elementen?
 - Wat zijn de criteria waarmee u aantoont dat de beloofde prestaties zijn geleverd? Hoe gaat u aantonen dat en in welke mate onze doelstellingen zijn gerealiseerd?
 - Wat zijn uw prestatie indicatoren? Hoe gaat u uw prestatie objectiveren? Welke KPI's hanteert u daarbij? Waar baseert u dat op?
- Hoe ziet u de samenwerking tussen ON en OG? Welke rollen onderkent u daarbij en waar liggen de verantwoordelijkheden? Hoe past de toekomstige huurder hierin? Wie ziet u als sparringpartner/ gesprekspartner vanuit de opdrachtgever en waarom? Is er verschil hierbij in de verificatiefase, engineeringfase en uitvoeringsfase?
- Welke aannames heeft u gedaan bij uw inschrijving?
 - En: Wat als deze niet blijken te kloppen?
- Wat zijn de grootste bedreigingen bij uw plan en bij het realiseren van de doelstellingen?
- Wat zijn de belangrijkste kansen waarmee u extra invulling geeft aan de doelstellingen?
- U weet dat wij bij deze aanbesteding en tijdens de uitvoering gebruik maken van de principes van Best Value. Wat zijn in uw ogen de belangrijkste verschillen tussen deze aanpak en de manier waarop gebruikelijk wordt aanbesteed / gecontracteerd en vervolgens uitgevoerd? En wat betekent dat voor uw werkwijze gedurende de uitvoering?

Specifieke vragen nav Prestatieonderbouwing, Risicodossier en Kansendossier

specifieke vragen zijn beperkt, specifieke vragen komen ook aan bod bij het doorvragen op de generieke vragen, nav de gegeven antwoorden.

-
-

De Concretiseringsfase

- Verificatie, verduidelijking en afstemming
- Nog geen werk!
- Stelt de opdrachtnemer in staat proactief te handelen in plaats van reactief
- De opdrachtnemer geeft aan wat hij precies gaat leveren
- De opdrachtnemer kan aangeven wat hij op welk moment van de opdrachtgever verwacht en hem daarop aanspreken
- Het geeft de opdrachtnemer de kans om verrassingen richting de opdrachtgever te minimaliseren
- Het geeft de opdrachtnemer de tijd om de opdracht te plannen, inclusief alle details

Deliverables van de concretiseringsfase

- Uitwerken Plan van Aanpak
- Beheersmaatregelen risico's
- Aannames die gedaan zijn
- Volledige transparantie
- Verifiëren van de aanbidding
- Alle zorgpunten bespreken
- Benutten van aangeboden kansen

**KAN NOOIT LEIDEN TOT EEN
AANPASSING VAN DE PRIJS OF
SCOPE!!!!**

Besluit tot concretiseringsfase is geen
gunningsbesluit!

2 misverstanden rondom Best Value

Risico's zijn voor de ON

Bij Best Value zijn de risico's voor de OG!

De OG wil samenwerken met een partij die in staat is de risico's te minimaliseren

De OG hoeft niets te doen en schuift het werk af op de ON

Best Value is geen Bahama-model

Ook de OG heeft taken en verantwoordelijkheden



Uitvoering

- Opdrachtnemer is in de lead
- Opdrachtgever faciliteert
- Risicomanagement door opdrachtnemer
- Wekelijkse rapportage over zelf benoemde KPI's en risico's
- Volledige transparantie

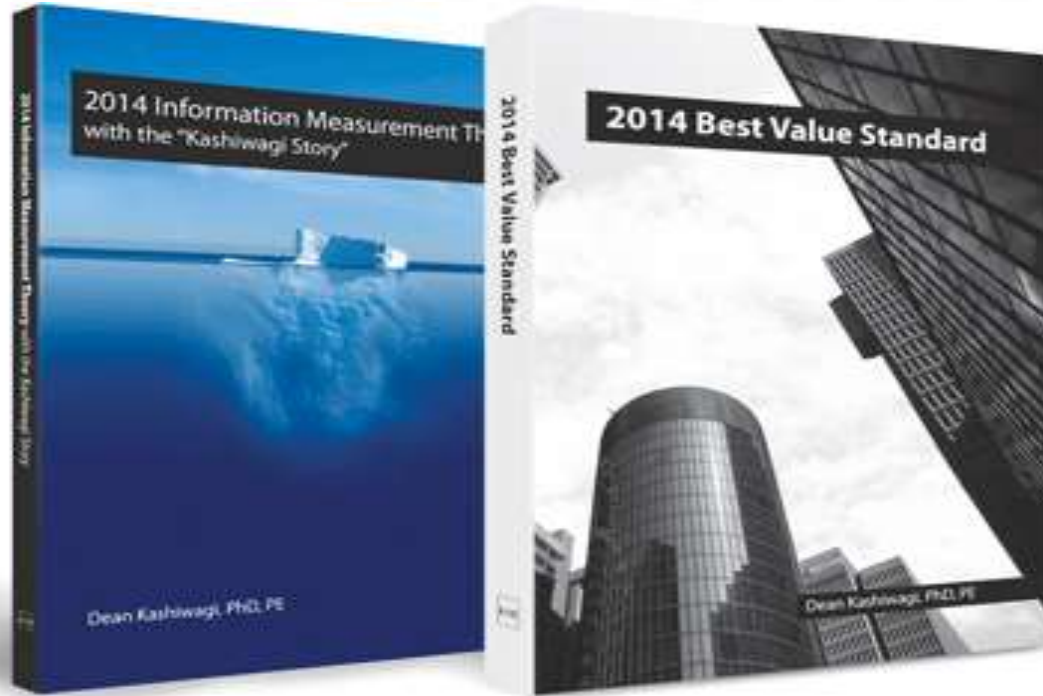
Belangrijkste tip:

**VERDIEP JE IN BEST VALUE!!!
LAAT JE ZONODIG BEGELEIDEN!!!**

Meer info?



Meer info?



Gecertificeerde Best Value experts

<http://bestvaluefoundation.com/certification/individuals/>

- A+ - Hoogste level, train-the-trainer
- A - Examens gehaald en paper + presentatie over ervaring
- B / B+ - 2 daagse cursus bijgewoond

Vraag naar metrics!

Dank voor uw aandacht!

Wim de Vries
Best Value Expert
M +31 6 2001 7033
E info@pro4value.nl



provincie **HOLLAND**
ZUID

