

Route voor het succesvol toepassen van Best Value aanpak



Initiatief/voorbereidingsfase

Draagvlak Initiatief Doelstellingen/eisen/randvoorwaarden Informatie



Selectiefase

Marktbijeenkomst Ontvangst inschrijvingen Beoordeling



Concretiseringsfase

Start bijeenkomst Dominance Check Deliverables Award meeting



Realisatiefase

Contract Risico Rapportage Betalen/termijnen Prestatieinformatie

Draagvlak

Eigen directie/management/
interne opdrachtgever akkoord
met Best Value

Beoordelingsteam
samengesteld en opgeleid
Leerdoelen benoemd

Initiatief

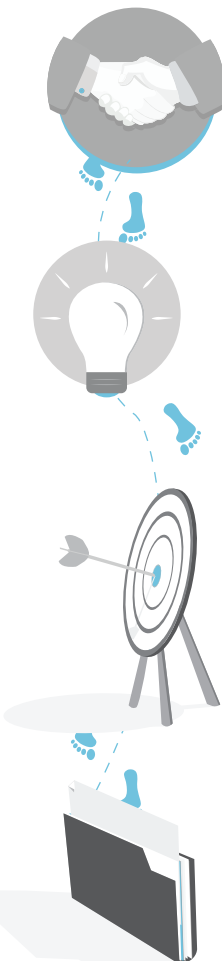
Waarom inkopen/aanbesteden?
Wat is de bedoeling?
Wat is de marktsituatie?
Wat is te bereiken met in te
kopen product/dienst?

Doelstellingen, eisen, randvoorwaarden

Wat draagt project/dienst bij aan
bedrijfsdoelstellingen?
Welke projectdoelstellingen?
Wat mag project/dienst
maximaal kosten?

Informatie

Welke contacten hebben
plaatsgevonden, incl.
verslaglegging?
Welke tekeningen, metingen,
inventarisaties, verslagen, etc.
zijn er?
Welke toezeggingen zijn er
gedaan aan eigen organisatie
en derden?
Wat is de status van de
informatie (eis, randvoorwaarde,
ter informatie)?



Marktbijeenkomst

Vaststellen/inrichten ontvangstlocatie
Presentatie bedoeling project/dienst,
toelichting informatie, scope,
plafondbudget, eisen, randvoorwaarden
Presentatie toelichting Best Value
aanpak

Ontvangst inschrijvingen

Controle op inschrijven onder
plafondbedrag
Controle op anonimiteit
inschrijvingen
Bewaken gesloten enveloppen
met prijs

Beoordeling

Beoordeling projectbekwaamheid
en bereiken van doelstellingen
door:
- Beoordelen documenten
- Beoordelen interviews
 sleutelfiguren
Inschrijfprijzen
Vaststellen volgorde best
presterende inschrijvers
Opstellen verslag beoordelingen
Evalueren beoordelingen met
inschrijvers



Start bijeenkomst

Evaluatie met best presterende
inschrijver
Doornemen procedure en plan
Start Wekelijkse Risico Rapportage

Dominance Check

Opvragen alle
referentiegegevens en 'metrics'
omtrent projecten welke zijn
gebruikt ter onderbouwing
Navraag bij contactpersonen
omtrent onderbouwing

Deliverables

Gedetailleerd Plan van Aanpak
Gedetailleerde Planning
Risicodossier incl. alle zorgen
opdrachtgever
Kansen uit Kansendossier
inschrijver
Aannamen, 'what is in and what
is out'
Prestatiemetingen, KPI's

Award meeting

Opleveren definitief Projectplan
Acceptatie van Projectplan



Contract

Opstellen contract door opdrachtnemer
Contract voorzien van deliverables uit
concretiseringsfase en alle voorgaande
informatie incl. interviews

Wekelijkse Risico Rapportage

Onvoorziene en voorziene niet-
beïnvloedbare risico's (= risico
opdrachtgever) incl.
beheersmaatregelen
v.w.b. minimaliseren van
gevolgen in tijd, geld en kwaliteit

Opdrachtnemer verduidelijkt en
opdrachtgever waardeert
behandeling risico's en
beheersmaatregelen

Rechtmatigheid van betalen/termijnen

Termijnen voorzien van
prestatie-informatie

Dominante prestatieinformatie

Verrichten van metingen i.k.v.
behalen (project)doelstellingen



Wat is de Best Value aanpak?

Best Value creëert een omgeving waarin expert-aanbieders meerwaarde weten te bereiken tegen minimale kosten.

Best Value is een paradigmaverschuiving en veroorzaakt verandering in houding en gedrag van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer/leverancier.



Dean Kashiwagi (grondlegger Best Value)

Best Value vergroot

Transparantie

'Accountability' (aanspreekbaar zijn voor verantwoordelijkheid)

Eerlijkheid, integriteit

Professionaliteit en hoge technische kunde

Waarde

Efficiency & effectiviteit

Betrokkenheid

Winst

Aanbiedingen beoordelen op eigen waarde (iedere aanbieder is anders, niet beter of slechter)

Best Value minimaliseert

Bureaucratie

Eigen kosten en kosten in de keten

Communicatie

Het nemen van beslissingen

De stroom van informatie en de hoeveelheid informatie die nodig is

Het sturen, managen en controleren

Transacties en overdracht in de keten

Vergaderen, emailverkeer, telefoongesprekken

Verrassingen



Best Value-methode is succesvol toegepast bij de aanschaf van zowel eenvoudige als hoogwaardige goederen en diensten in alle branches, zowel in de private als in het publieke domein.

Hierbij te denken aan: Kantoorartikelen, cateringcontracten, travel services, printers en multifunctionals, maar ook het complexe en technologisch geavanceerde biorepository voor het Universitair Medisch Centrum Groningen en vormen van ICT-systemen. Daarnaast is Best Value succesvol toegepast bij het afsluiten en realiseren van (innovatieve) contractvormen, zowel binnen als buiten de bouwsector.

