

Deel C Best Value

Best Value (BV) is een visie en werkwijze voor inkopen en aanbesteden die niet de prijs, maar de prestatie van marktpartijen centraal stelt (best value).

De geestelijk vader van Best Value is de Amerikaan Dean Kashiwagi. Kashiwagi's gedachtegoed is in Nederland gelanceerd onder de naam 'Prestatieinkoop' en wordt inmiddels door een flink aantal organisaties gebruikt.

Dit is een andere kijk op inkopen en aanbesteden dan de manier waarop dit in de regel gebeurt. Deze paradigmaverandering leidt ertoe dat de organisatie focust op het verkrijgen van de hoogste waarde en dat dit vervolgens gebeurt binnen het gestelde budget tegen een competitieve prijs. Hoewel BV een relatief nieuwe inkoopmethodiek is, borduurt het wel voort op inkopen en aanbesteden volgens het EMVI-principe.

BV gaat uit van het feit dat de marktpartijen als expert beter dan wie ook in staat zijn om risico's te signaleren en te beheersen en uw project tot een goed einde te brengen. Het uitgangspunt hierbij is een zo veel mogelijk *oplossingsvrije specificatie*.

Om het eindresultaat zo goed mogelijk te voorspellen, is het cruciaal de juiste informatie op een zeer efficiënte manier te verkrijgen in het leveranciersselectieproces.

De te verkrijgen informatie / gunningscriteria omvatten nadat de voorselectie heeft plaats gevonden globaal:

- de scope van het project (wat wordt er precies geleverd of uitgevoerd)
- een risicodossier en kansendossier
- de planning
- interviews met enkele stakeholders
- prijs

Rol opdrachtgever en opdrachtnemer

Het is de taak van de opdrachtgevers om de expert (opdrachtnemer) te vinden die de opdracht het best kan uitvoeren. Om dit doel te bereiken is het cruciaal dat opdrachtgevers hun positie ten aanzien van opdrachtnemers in lijn brengen met de volgende uitgangspunten:

Dit vraagt van opdrachtgevers dat zij:

- hun behoeften en verwachtingen inventariseren en communiceren naar opdrachtnemers
- sturen op basis van informatie die feitelijk voor handen is en beslissingen door eigen interpretaties te minimaliseren
- de Best Value aanbieder identificeren, erkennen als expert en faciliteren in de uitvoering
- het is de taak van de opdrachtnemer om de opdracht uit te voeren als expert.

Dit vraagt van opdrachtnemers dat zij:

- proactief zijn
- de risico's minimaliseren en beheersen
- het verschil definiëren tussen verwachtingen bij de opdrachtgever en de realiteit.

Zoals aangegeven vraagt dit van opdrachtgevers dat zij zich verantwoordelijk opstellen tijdens en na het inkoopproces. Dit is een kwestie van sturing geven door los te laten.