

De filosofie van Best Value



Best Value

- Een aanbieder vinden die boven het maaiveld uitsteekt weet waar hij het over heeft
- Waardevermeerdering door maximale kennis uit de markt
- Een aanbieder die prestatie levert
- Het identificeren van de beste aanbieder
- De beste aanbieder faciliteren in het uitvoeren van zijn werk als expert

Wie weet beter hoe de klus gedaan moet worden, de leverancier of de klant?

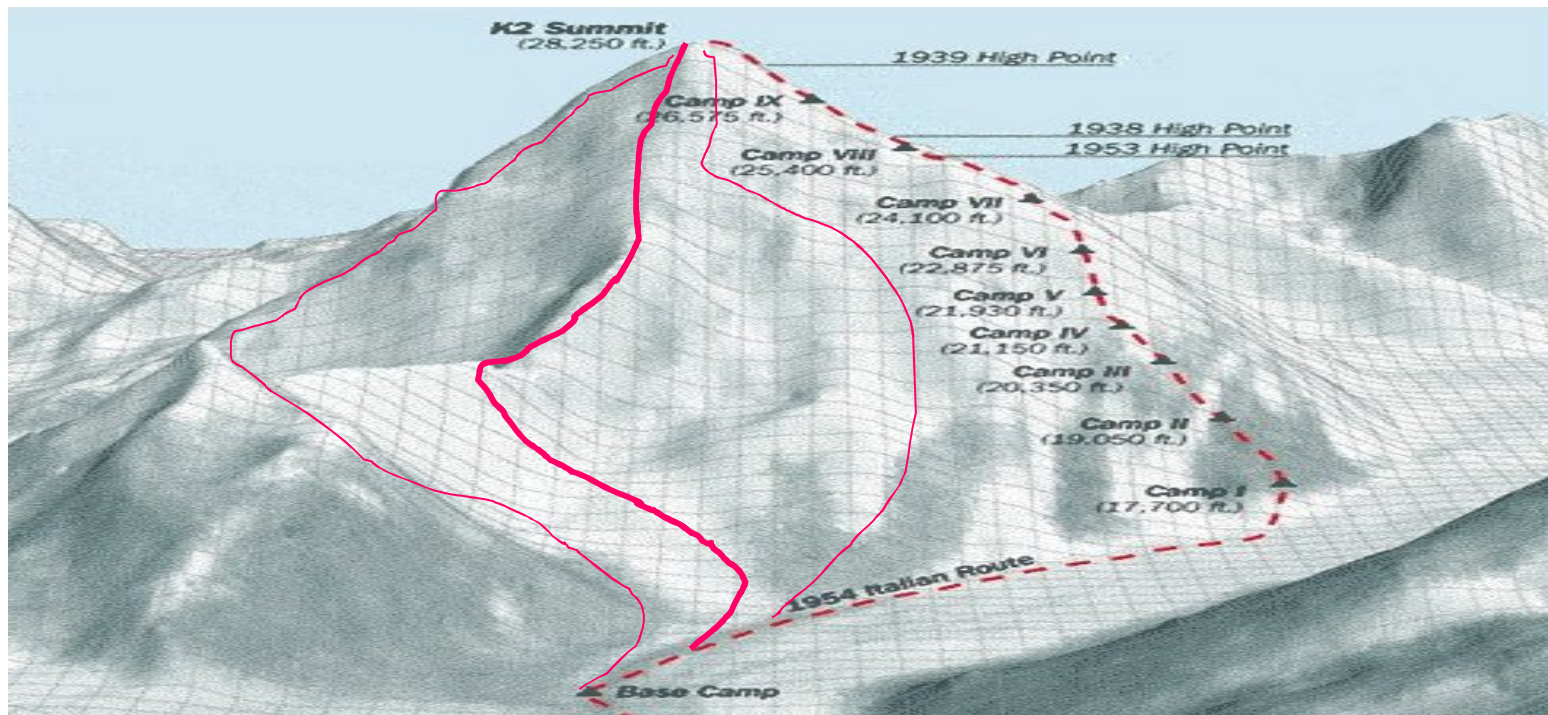
Wie zou er dan eigenlijk meer moeten praten en wie zou er meer moeten luisteren?



Transition from

- Manage > Observe
- Direct > Listen
- Control > Align

Hoe herkennen we een goede gids?



Het gebruik van expertise!

Scenario A

- Huur een bergbeklimmer in en:
 - Vertel hem hoe hij de berg moet beklimmen en welke gereedschappen hij moet gebruiken
 - Vertel hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen
 - Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
 - Vertel hem dat het best sneller kan
 - Vertel hem dat het goedkoper kan
 - Huur anderen in om de bergbeklimmer te vertellen hoe hij moet bergbeklimmen

Scenario B

Huur een zeer ervaren bergbeklimmer in en laat je naar de top leiden

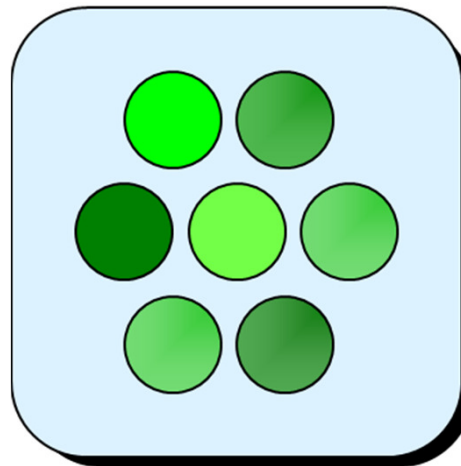


Dominante informatie

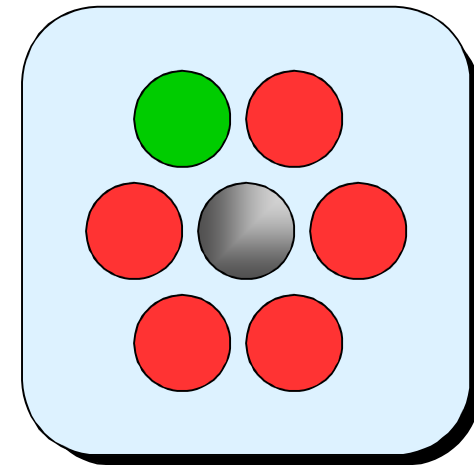
- Minimaliseert de tijd om te beslissen
- Zorgt er voor dat zelfs “de blinde” kan zien
- Zorgt er voor dat iedereen meer gefocust is.

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?

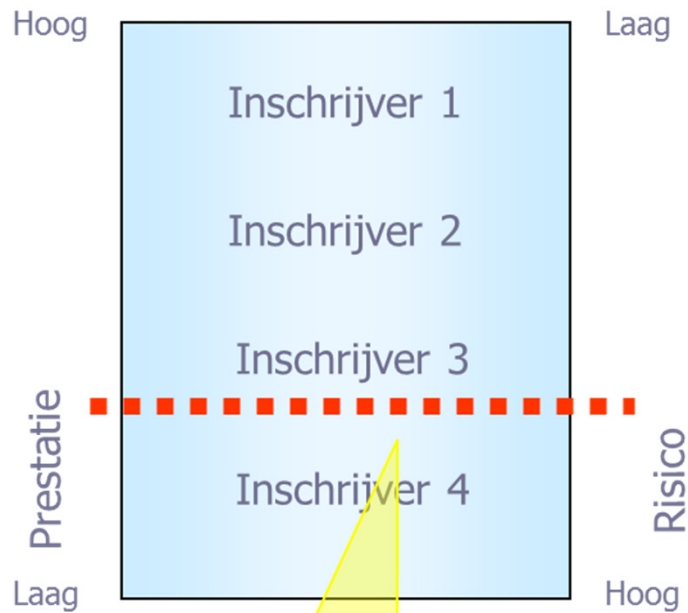
Scenario 1



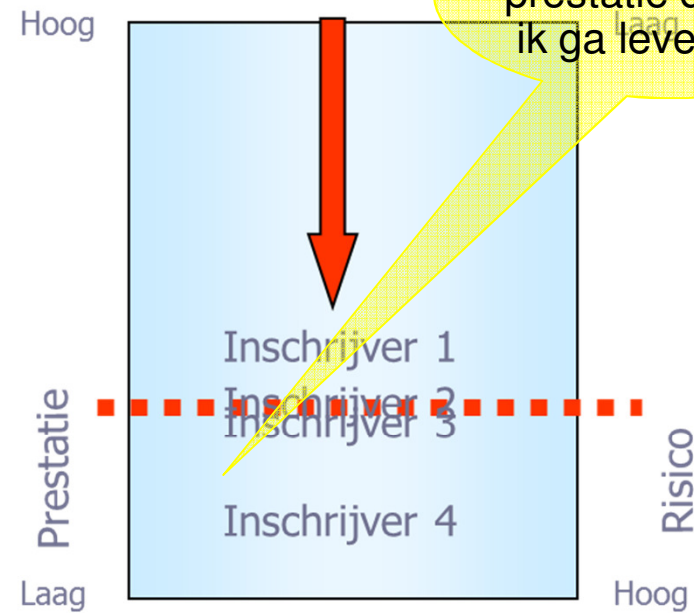
Scenario 2



Invloed van bepalen minimale standaard

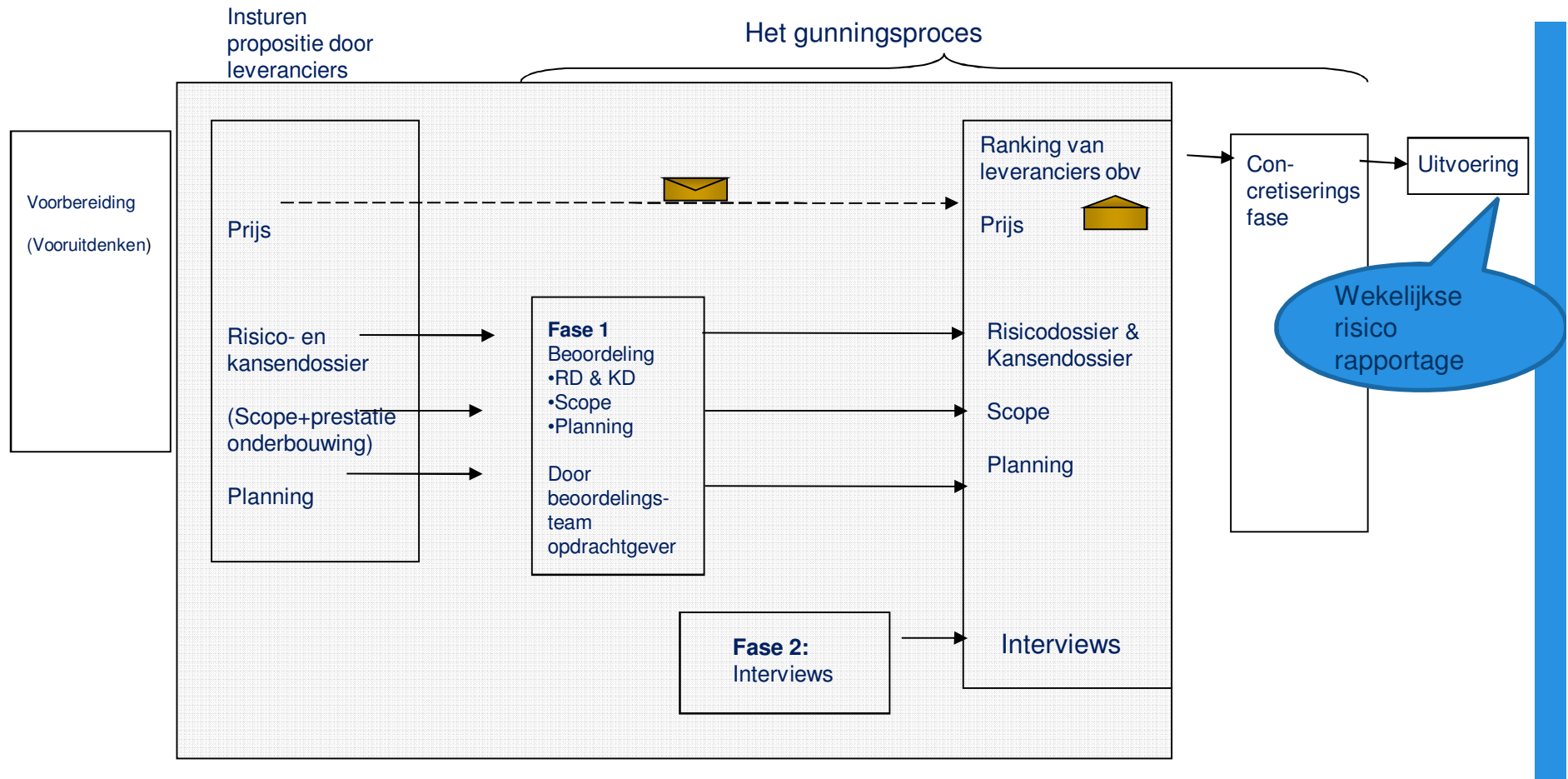


“Het minimale kwaliteitsniveau dat ik wens”



“De maximale prestatie die ik ga leveren”

Het Best Value proces



Conclusies

- De aanbieders zijn de experts
 - Minimaliseren van specificaties en voorschriften door OG
- Differentiatie tussen aanbieders / aanbiedingen
- Beperken van transactiekosten
 - Tijdens gunningsfase vragen naar hoofdlijnen, details volgen later in concretiserings fase
- Gericht op het minimaliseren van risico's (betekent niet dat alle risico's altijd voor ON zijn.....)
- Het contract wordt door de ON geschreven
- ON geeft zelf aan welke resultaten deze gaat behalen! (gebaseerd op prestatie onderbouwing)