





Wie is Erik Mars A/A+ gecertificeerd



- 2013, 2015 t/m 2017 BV Conference USA
- 2014 t/m 2016 BV Nederland congres
- 2015 ASU/PBSRG licentie houder
- 16+ BV trajecten (Inkoop) (4,9/5)
- 12+ BV trajecten (verkoop) (4,8/5)
- 40+ BV opleidings-/informatietrajecten
- 15+ BV workshops (4,4/5)
- 150 personen gecertificeerd B/B+ (4,6/5)
- 07 kennissessies (4,7/5)
- 04 BV congressen (4/5)



Maximale ruimte voor leveranciers



De kracht van Prestatie Inkoop
(Best Value)



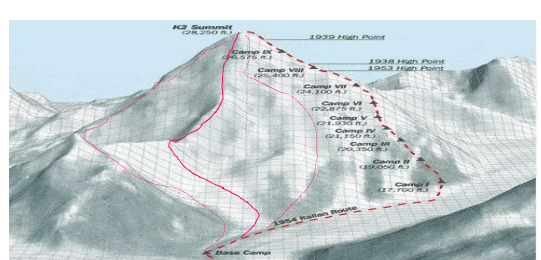
Wie steekt er boven het maaiveld uit?



De filosofie van Prestatie inkoop



Beklimming van de berg



Het gebruik van expertise! (het beklimmen van een berg...)

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



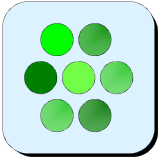
Logos: mars, Prolander, ASU, PERSO

Dominante informatie

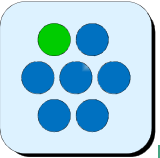
- Minimaliseert de tijd voor de beslissingsvorming / beslissingstijd
- Zorgt ervoor dat zelf "de blinde" het kan zien
- Zorgt ervoor dat iedereen meer gefocust is

Vraag: Bij welk scenario, is het gemakkelijker om de meest groene leverancier te onderscheiden?

Scenario 1

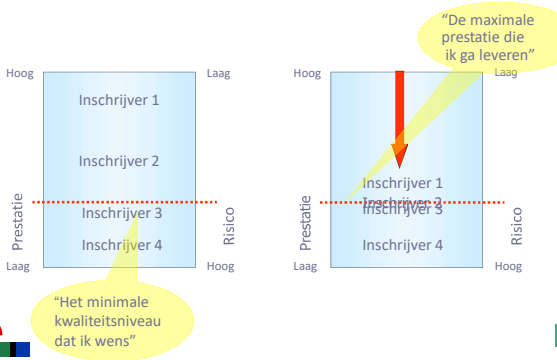


Scenario 2



Logos: mars, Prolander, ASU, PERSO

Invloed bepalen minimale standaard



Logos: mars, Prolander, ASU, PERSO

Prolander wil via Best Value....



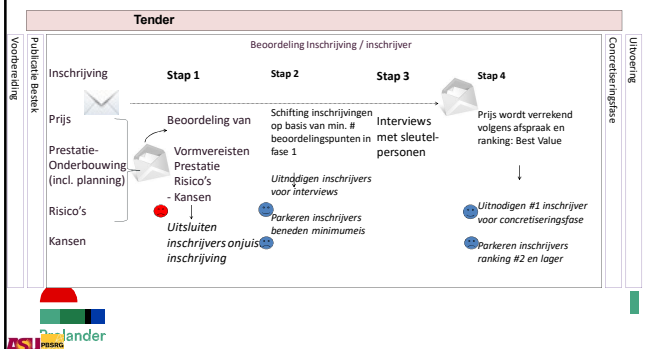
- Een aanbieder vinden die boven het maaiveld uitsteekt en die weet waar hij het over heeft
- Waardevermeerdering genereren door maximale kennis uit de markt te halen
- Een aanbieder vinden die prestatie kan leveren
- Transparantie creëren
- De beste aanbieder faciliteren in het uitvoeren van zijn werk als expert
- Besluitvorming en risico's minimaliseren o.b.v. dominante informatie

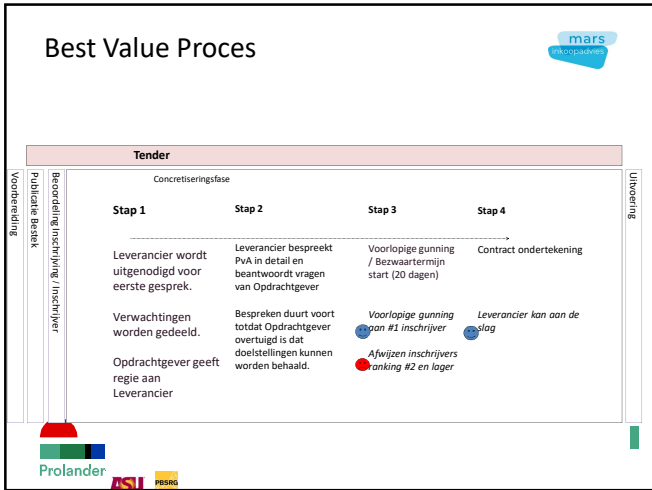


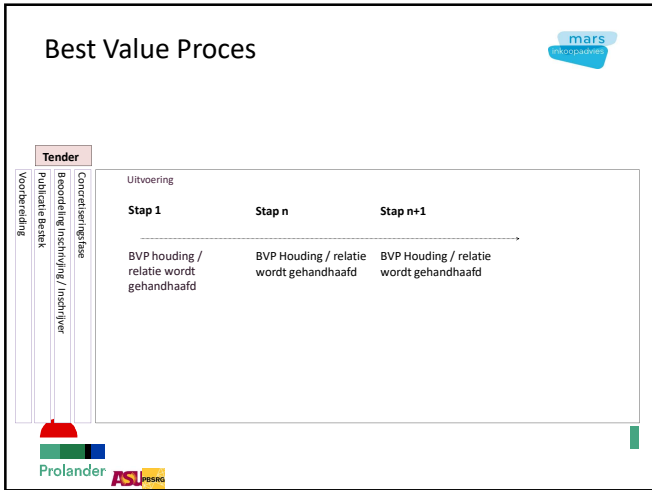
Best Value Proces



Best Value Proces







Prolander gaat risico's minimaliseren door

- Toe te geven dat zij niet alles weet en niet op de hoogte is van de beste manier, de details en de risico's (daar bent u als experts voor)
- Aan u als expert vragen waarom wij die manier moeten volgen en op basis van welke dominante informatie
- U te vragen dit aan te tonen met meetbare waarden en praktijkvoorbeelden
- U te vragen het project van het begin tot het eind te plannen en de risico's die u zelf niet kunt beheersen te minimaliseren.

Want...
Het gaat om het minimaliseren van risico's, niet om het verplaatsen ervan!

Logos: Prolander, ASU, PMS&C, mars

Welke documenten dient u in



- De Prestatieonderbouwing (2 A4-tjes)
- Het risicodossier (2 A4-tjes)
- Het kansendossier (2 A4-tjes)
- Planning op hoofdlijnen 1 A4-tje)



De prestatieonderbouwing



- Bevat beweringen met dominante prestatie metrics. Hiermee toont u op een dominante manier aan dat u de projectdoelstellingen/ vraagscope realiseert
- Met uw prestatie metrics uit het verleden doet u direct een belofte naar de toekomst
- Zijn geen vrijblijvende beweringen
- Bij een onvoldoende heeft u een ongeldige aanbieding gedaan en bent u uitgesloten van verdere deelname



Het Risicodossier



- Bevat risico's buiten uw invloedssfeer die het behalen van de projectdoelstellingen hindert.
- Bevat een korte uitleg waarom dit een risico is
- Bevat een preventieve beheersmaatregel die aangeeft waarom de maatregel gaat werken en is onderbouwt met VPI/Metrics
- Wat u gaat doen als de beoogde beheersmaatregel niet voldoende is
- Bevat de kosten van de **correctieve** beheersmaatregel



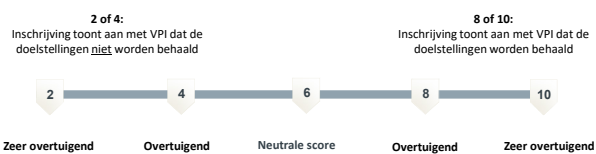
Kansendossier



- Bevat extra kansen die een waarde toevoegen aan de projectdoelstellingen van de opdrachtgever
- Zijn reële kansen
- Zonder deze kans realiseert u de projectdoelstelling, anders ongeldig
- Bevat de extra kosten van het uitvoeren van de kans
- Is een mini businesscase of mini kosten-baten-analyse
- Geeft expliciet invulling aan de geformuleerde projectdoelstelling of vraagscope



SCOREN VOLGENS BEST VALUE



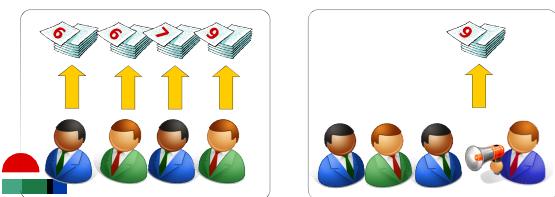
De opdrachtgever moet de scores kunnen beargumenteren.



Beoordelingsproces



- Leden van het beoordelingsteam ontvangen alleen anonieme Risico- en Kansendossiers en de Prestatieonderbouwing – Niet: de ingediende prijzen
- Leden beoordelen de ingediende eerst stukken individueel
- Dan volgt consensus score



Wat is Dominant



- Iedereen kan het begrijpen
- Iedereen is in staat het verschil te zien
- Er hoeft geen beslissing te worden genomen (No decision)
- Makkelijk om te beargumenteren



Dus ik wil iets drinken en kies.....



Wat is niet Dominant



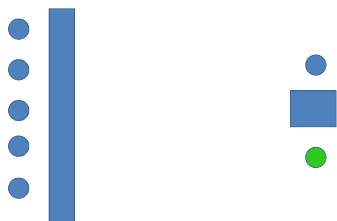
- Niet iedereen kan het begrijpen
- Je ziet geen of weinig verschil
- Je moet zakenskundig zijn om te beslissen
- Niet iedereen is het eens met de beslissing
- Het is moeilijk om duidelijk aan te geven waarom deze beslissing is genomen.



Dus ik wil broodbeleg en kies.....



Interviews

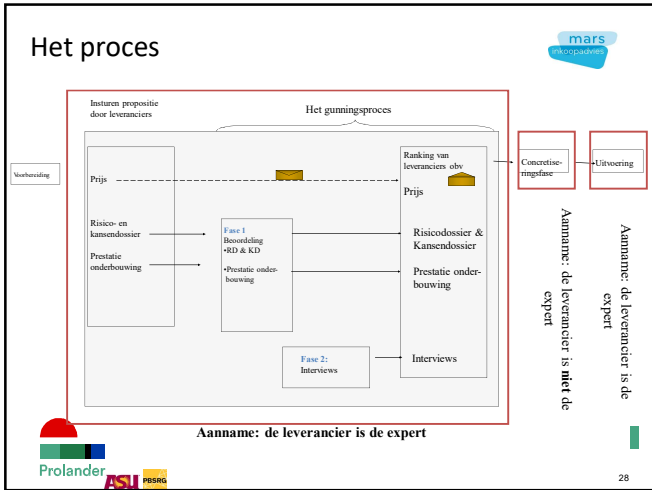


Filosofie voor de 2 fasen



- Werkwijze om te komen tot gunning.
- Werkwijze om na gunning met elkaar te werken.





In de Concretiseringsfase (1)

- De (beoogde) opdrachtnemer en/of Prolander beslist of hij het project nog steeds wil (laten) uitvoeren.
- De (beoogde) opdrachtnemer coördineert het project. Hij is leidend en start en begeleid de concretiseringsfase.
- Het "technisch" aanspreekpunt bij Prolander bekijkt het voorstel van de beoogde opdrachtnemer en bespreekt zijn zorgen.
- Er wordt een risicomanagementplan (risicodossier) opgesteld waarin alle risico's en zorgen staan en de wijze waarop deze worden geminimaliseerd.
- De wekelijks rapportage wordt opgesteld

Logos for Mars, Prolander, and ASU are visible.

In de Concretiseringsfase (2)

- Er wordt een definitieve, gedetailleerde planning opgesteld, deze beslaat de gehele periode
- Contactpersonen (beoogd) opdrachtnemer worden bekend.

Logos for Mars, Prolander, and ASU are visible.

Conclusies



- De aanbieders zijn de experts
 - Minimaliseren van specificaties en voorschriften door Prolander
- Differentiatie tussen aanbieders / aanbiedingen
- Beperken van transactiekosten
 - Tijdens gunningsfase vragen naar hoofdlijnen, details volgen later in pre-award fase
- Gericht op het minimaliseren van risico's



Meer Best Value en externe ondersteuning



- <http://ksm-inc.com/>
- <http://bestvaluefoundation.com/certification/individuals/>
- <http://www.marsinkoopadvies.nl/best-value/>



Vragen