

"Innovatieve waardecreatie door Best Value Procurement"

Op 1 maart 2011 konden bijna 50 CPD-ers in de mooie locatie van de School voor de Wijsbegeerte in Leusden zelf kennis nemen van de nieuwe inkoopmethode "Best Value Procurement". Met een volle zaal, prima sprekers en veel interessante inhoudelijke discussies kunnen wij wederom spreken van een zeer geslaagd NEVI CPD evenement. Opvallend in positieve zin ook de aanwezigheid van 'nieuwe CPD-ers' die voor het eerst aan een activiteit van CPD deelnamen.

Best Value Procurement is een nieuwe inkoopmethode die eigenlijk een einde wil maken aan de vaak eenzijdige "laagste prijs" techniek. Succesvolle projecten van leveranciers in de keten zijn zelden succesvol vanwege de lage prijs. Juist andere factoren zoals de door de leverancier geleverde prestaties in het verleden, het herkennen en managen van risico's en de kwaliteit van de sleutelfiguren bepalen in grote mate het succesvolle verloop van projecten. Het is dus opmerkelijk dat wij als inkopers, vaak gedreven door de organisatie of door wens of opdracht van onze bestuurders, toch vaak de laagste prijs als grootste trigger aan onze leveranciers meegeven. Daar wil Best Value Procurement een verbetering in aanbrengen. De methode is ontwikkeld, en inmiddels al bij honderden inkooptrajecten succesvol toegepast, door de Amerikaanse hoogleraar Dean Kashiwagi. Het afgelopen jaar konden wij door Sicco Santema en Jeroen van de Rijt hiermee ook in Nederland al kennis maken middels hun boek "Prestatie inkoop". Belangrijk aspect is het identificeren en behouden van leveranciers die specifiek voor jouw project boven het maaiveld uitsteken en derhalve de beste prestaties kunnen leveren.

De CPD-bijeenkomst werd gepresenteerd door 2 specialisten die in staat bleken de methode van Best Value Procurement helder uit te leggen en de groep CPD-ers te begeleiden in de vele enthousiaste discussies die spontaan ontstonden. Zeer bedankt voor hun bijdragen. Joop van Duren kon ons goed duidelijk maken hoe de inkoopmethode in elkaar zat en op welke wijze je deze kon toepassen. Hij promoveert zelfs binnenkort op deze vorm van innovatief aanbesteden en is in het dagelijks leven als lector verbonden aan de Hogeschool Zuyd in Heerlen. Ook begeleidt hij daadwerkelijk Best Value projecten in voornamelijk de bouw. Een mooie combinatie van theorie en praktijk!

Jeroen ter Heurne gaf ons een leerzame inblik in de trajecten die Rijkswaterstaat onder de noemer van Best Value Procurement heeft uitgevoerd, zowel bij bouwkundige werken als bij de inkoop van diensten. Hij heeft bij Rijkswaterstaat gewerkt en een deel van deze projecten zelf begeleid. Sinds vorig jaar concentreert hij zich op Best Value Procurement met zijn eigen adviesbureau Best Value Consulting. Daarnaast is hij ook oprichter en beheerder van de LinkedIn-groep Best Value Procurement.

Voor de inhoud van de presentaties wordt verwezen naar de downloads op de site.

De georganiseerde discussies richtten zich op de 3 belangrijkste thema's van BVP. In het kort hier de belangrijkste impressies hieruit:

Past Performance Information (PPI)

- PPI geeft geen absolute garanties voor succesvolle projecten, maar wel veel meer zekerheid. Het genereert vertrouwen bij de opdrachtgever dat de juiste leverancier wordt binnengehaald.

VERSLAG CPD BIJEENKOMST 1 MAART 2011 BEST VALUE PROCUREMENT

- PPI helpt bij het minimaliseren van risico's.
- PPI is wel een enigszins subjectieve methode. Door echter te richten op detailinformatie en aan elke leverancier dezelfde zaken te vragen wordt de methode objectiever.
- Er kunnen juridische problemen ontstaan indien PPI niet voldoende objectief wordt uitgevoerd.
- PPI toegespitst op vergelijkbare projecten, genereert vaak relevantere informatie dan projectonafhankelijke PPI. Toch heeft ook projectonafhankelijke PPI zijn voordelen omdat we zo meer te weten komen over de cultuur en projectaanpak van het bedrijf. De toespitsing op het project zelf komt in een later stadium nog voldoende aan zet.
- Het kan de kwaliteit van PPI verbeteren om een mediator in te schakelen die onafhankelijk en waardeoordeelvrij de informatie verzamelt.

Risc Assessment Plan (RAP)

- De partij die het best in staat is om risico's te herkennen en te managen, is in staat om risico's het beste te beheersen en dus risico's voor de laagste kosten af te wikkelen. Lage kosten geven in concurrentie ook kansen voor lage prijzen.
- Een tegeneffect is dat een partij die zich ten volle bewust is van alle mogelijke risico's, zichzelf ook duur maakt door met al deze risico's rekening te houden. Een leverancier die enigszins naïef is bij risico's denkt, zeker in de beginfase, goedkoper uit te zijn (simpel van geest heeft soms ook zijn voordelen)
- Er is geen garantie dat de leverancier die in staat is om risico's te identificeren en te omschrijven ook in staat is de risico's goed te managen. Dit is niet altijd een logisch vervolg.
- De grootste toegevoegde waarde van RAP is het vroegtijdig bekend worden van mogelijke risico's. Risico's kunnen zo een essentieel onderdeel worden van de gunning en daarom ook van de opdracht.
- Het is een doodzonde om oplossingen van de ene leverancier te geven aan een andere leverancier (vertrouwelijkheid). Dit geldt bij risicoherkenning in veel mindere mate. De benoeming en uitwisseling van risico's lijkt acceptabel.
- De grootste winst bij RAP is niet het overdragen van risico's, want daarmee blijven de risico's in de totale keten onveranderd. De grootste winst bij RAP is juist het slim omgaan met risico's (verminderen of beheersbaar maken).

Kwaliteit Sleutelfunctionarissen

- Of de kwaliteit sleutelfunctionarissen belangrijk is, hangt erg af van het soort project. Indien voor het succes dit wel een dominante factor is, dan ben je ook genoodzaakt dit onderdeel mee te nemen in de aanbesteding.
- Goed regelen hoe omgegaan wordt met eventuele vervangingen. De kwaliteit van sleutelfunctionarissen is niet alleen van belang bij het begin van het project, maar gedurende de gehele looptijd. Goed regelen (afdwingen) kan bijvoorbeeld via contractuele afspraken, via een extra boeteclausule, of via een apart persoonlijk contract met de sleutelfiguur.
- Voorkomen moet worden dat gepresenteerde 'toppers' in inkooptraject na gunning vervangen worden door 'middenmoters'.
- Door van de leverancier een prestatieverplichting te eisen wordt er voor gezorgd dat de leverancier automatisch zijn beste mensen inzet omdat hij anders niet aan de prestatie kan voldoen. De sleutelfunctionarissen zijn het middel, de prestaties zijn het uiteindelijke doel.
- Wederkerigheid (ook opdrachtgever garandeert beschikbaarheid van eigen sleutelfunctionarissen) is eveneens van belang.

VERSLAG CPD BIJEENKOMST 1 MAART 2011 BEST VALUE PROCUREMENT

- Het ethische aspect (het beoordelen van personen) mag geen belemmering zijn, indien de kwaliteit van de sleutelfunctionarissen een kritische succesfactor is.
- Het beoordelen van de 'klik' tussen de sleutelpersonen van de opdrachtgever en opdrachtnemer kan subjectief zijn, maar is onvermijdelijk omdat het relevant is voor het succes van een project.

Alle deelnemer kregen een exemplaar van de 'Quick Reference Card Best Value Procurement'. Een handige geplastificeerde kaart met de inkoopmethode op hoofdlijnen. Een kopie hiervan is ook te downloaden.

De CPD-ers waren overtuigd dat het niet bij een interessante middag/avond moest blijven. Best Value Procurement heeft potentie tot meer. Gevraagd is aan iedereen om ook daadwerkelijk aan de slag te gaan met BVP, al was het maar in eerste instantie met een klein project. Klein beginnen en successen uitdragen. Het introduceren van BVP als innovatie techniek past immers goed bij de doelstellingen van CPD.