

- De belofte van BVP



Teo Bruno 8 december 2017

## Is er een probleem?



Het contract was  
OK!

## • Het kan niet op!

- Innovatieve oplossingen
- Geen meerwerk
- Beste kwaliteit
- Alle risico's worden beheerst
- Geen wijzigingen in de specificaties
- ON neemt alles op zich
- ON informeert OG alleen maar
- Geen budgetoverschrijding
- Zeer geschikt voor complexe trajecten!

- Dat is knap! Doe mij ook zo'n glazen bol!



- De ON zet zijn beste team in!

De beste OG is dankzij de BVP procedure geïdentificeerd



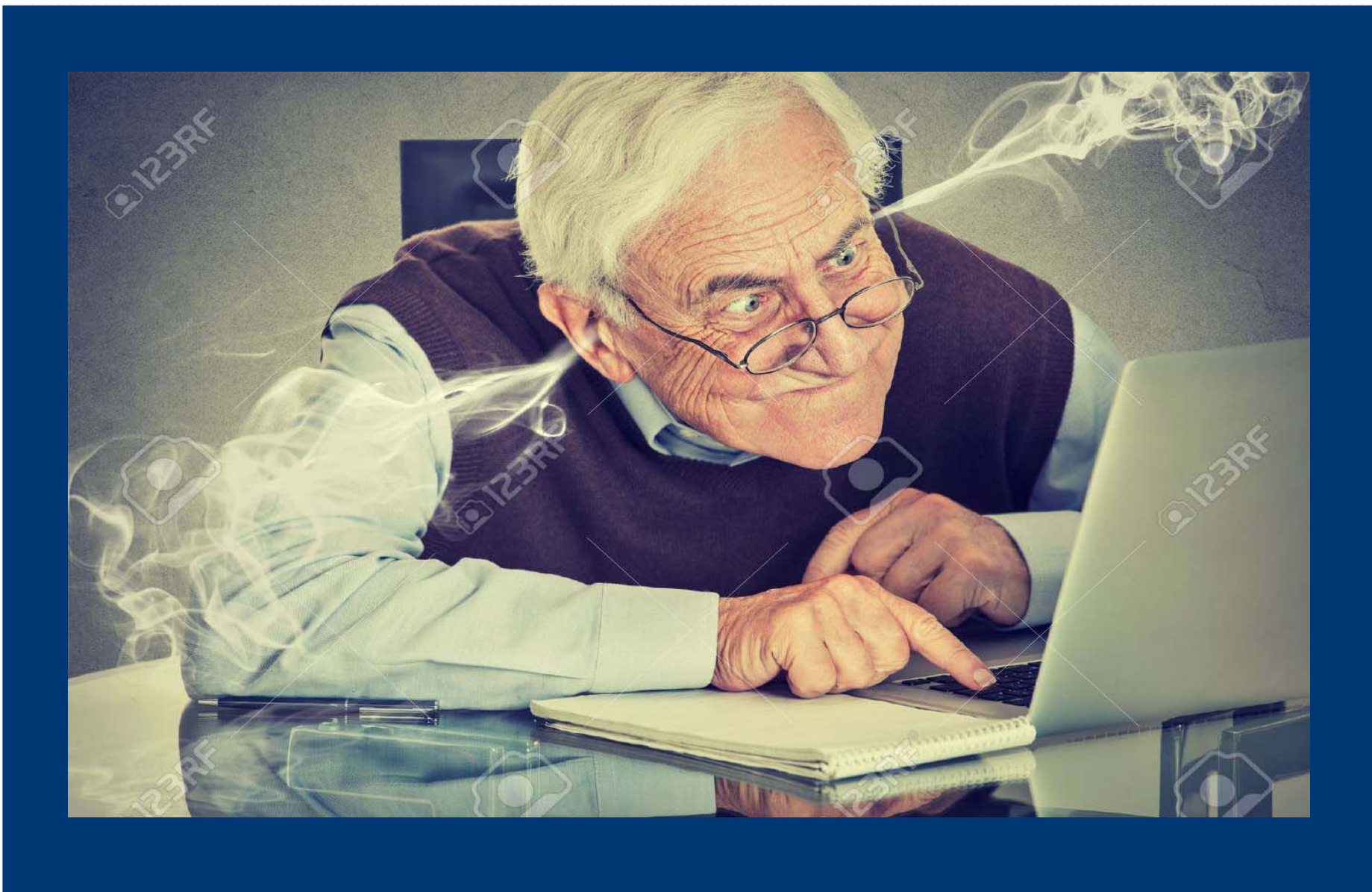
# • Is dat zo?



- Performanced Based Contracting (PBC)

- BVP is een vorm van PBC
- Selectie ON op basis van toekomstige verwachtingen
- Maakt de ON verantwoordelijk en reken de ON daar op af.
- De ON bepaalt wat er gebeurt
- Inkoop op basis van zo min mogelijk specificaties
- Formuleren van doelstellingen
- Beheersingsmechanisme is contract

- De praktijk is helaas anders....





- Waarmee worden we geconfronteerd?

- De ene wijziging naar de andere
- Politieke roering
- Meerwerk
- Hakken in het zand/vechtrelatie
- Juridische geschillen
- Vuile was naar buiten
- Imagoschade
- Budgetoverschrijdingen
- Geen beheersing van risico's
- Onvoorzienbare zaken treden op
- Overschrijding planning

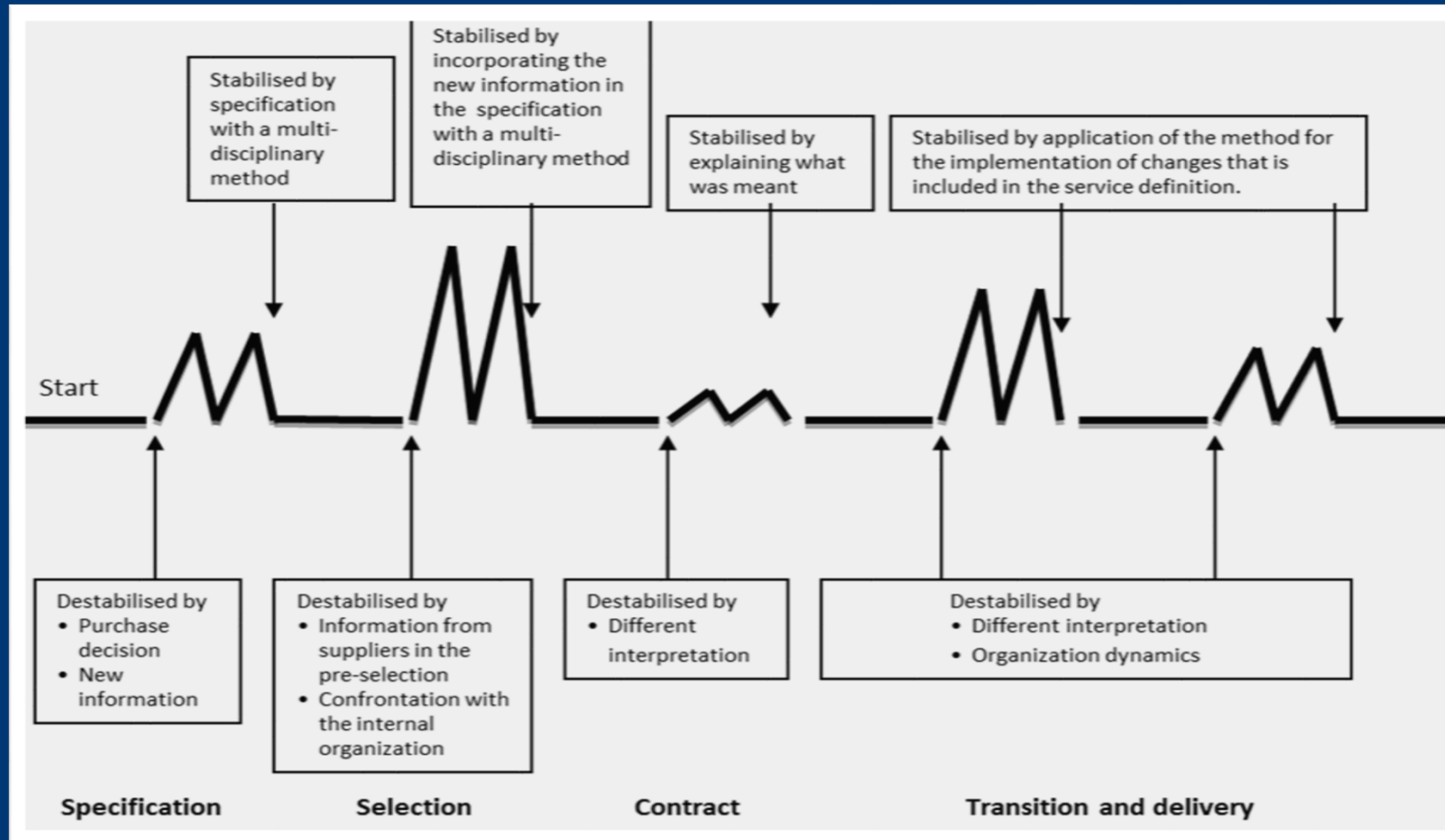
- Maar we hadden toch de beste Opdrachtnemer?



## • Onderzoekscasus Vechtstromen

- Renoveren zuivering Emmen en bouwen WKK installatie
- Project was zeer complex (veel stakeholders en nieuwe technieken)
- BVP werd omarmd als de verlossende inkoopmethodiek
- Doelstellingen BVP zijn niet gehaald
- Budgetoverschrijding
- Meerwerk omdat onvoorzienbare risico's niet op ON afgewenteld konden worden.
- Tijdens uitvoering kwam door dialoog tussen bouwers en zuiveringsmedewerkers een flink aantal wijzigingen in de specs.
- Uiteindelijk hebben alle partijen bevestigd dat constante dialoog de sleutel tot succes was en niet de BVP methodiek

• Proces aanbesteding dialoog



# Transitie binnen inkoop & aanbesteden

## ***Van aansturen en controleren***

- Reactieve leverancier
- “Zeg maar hoe je het wil”
- Focus op minimaliseren van (eigen) technische risico's van leverancier
- Budget intern
- Wij-Zij' contract
- Win-loose
- Veel mensen betrokken (controle, toezicht)

## ***Naar luisteren en verbinden***

- Proactieve leverancier
- “Ik weet dat het zo gaat werken”
- Focus op risico's die leverancier ook niet in de hand heeft
- Budget bekend
- 'Ons'-contract
- Win - win
- Minder mensen betrokken (bij Opdrachtgever)

• Ervaring leert:

- Relational Governance
- Contractual Governance
- Maak ON eigenaar van de oplossing
- Gedeelde normen en waarden
- Gemeenschappelijk doel
- Best Value Dialoog

Balans  
tussen deze  
twee

- Publicatie onderzoek

- Op onderstaande link kan je de publicatie in the Journal vinden van mijn onderzoek.

- <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.10.251>

- Geen Bahama model.





Bedankt voor uw aandacht

| 8 december 2017 |