

## Inleiding van de derde druk

“Prestatieinkoop” gaat over het faciliteren van de best-presterende aanbieder. Dit betekent allereerst het vinden en contracteren van een best presterende aanbieder (de klassieke rol van inkoop) en vervolgens ook het scheppen van condities waarmee die aanbieder in de uitvoering daadwerkelijk die prestatie kan neerzetten. De afgelopen jaren heeft de toepassing van prestatieinkoop in Nederland een enorme vlucht genomen. De aanpak is succesvol toegepast in veel projecten, van bouw tot ICT tot zorg- en welzijnsdiensten. In de publieke sector (bij gemeenten, waterschappen, Belastingdienst en ProRail) en in de private sector. Rijkswaterstaat heeft met de aanpak zelfs de Dutch Sourcing Award 2012 gewonnen. In deze derde druk besteden we veel aandacht aan de praktijk via een veelvoud aan cases.

In de vier jaar sinds de eerste druk van het boek ‘Prestatieinkoop’ is het gedachtegoed verder ontwikkeld. Binnen de methodiek zijn aanpassingen gedaan (zo heeft Past Performance plaatsgemaakt voor “prestatie-onderbouwing” als filter, is het filter “planning” verdwenen en zo zijn er nog enkele kleine aanpassingen). Maar wellicht nog belangrijker: de focus van de methodiek is intussen verschoven van het “inkoopgedeelte” (de selectie van de opdrachtnemer waarmee gewerkt gaat worden) naar de concretiseringsfase (de pre-award fase) en de uitvoering. Prestatieinkoop gaat immers over het in de kracht zetten van de leverancier, zodat hij zijn prestatie kan realiseren. De verschuiving van inkoop naar uitvoering hebben we ook geïllustreerd door de ondertitel van het boek te veranderen. De originele ondertitel “Wie steekt er boven het maai-veld uit” heeft mogelijk te veel een focus op het “inkoopgedeelte”. We willen de nadruk verschuiven naar het werken met de beste leverancier in de uitvoering. Vandaar ook de nieuwe ondertitel: “met Best Value naar succesvolle projecten”.

De afgelopen jaren hebben we het gedachtegoed flink verspreid in een succesvolle samenwerking met de NEVI, de Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement. Het is niet meer dan logisch dat we verdere samenwerking gaan zoeken met organisaties zoals NEVI op andersoortige terreinen, bijvoorbeeld op het gebied van projectmanagement en risicomangement.

Gezien het bovenstaande besteden we, nog meer dan in de tweede druk, in dit boek aandacht aan de noodzaak en het nut van de concretiseringsfase. Ook is er veel meer aandacht voor het belang van performance-metingen. Alleen door zaken te meten wordt de daadwerkelijk prestatie in beeld gebracht. Ook besteden we meer aandacht aan “houding en gedrag” dan in de voorgaande uitgaven. Onze ervaring van de afgelopen jaren leert dat een wezenlijk onderdeel van het succesvol inzetten van prestatieinkoop te maken heeft met houding en gedrag, zowel aan opdrachtgevers- als aan opdrachtnemerskant.

Deze derde druk kunnen we daarmee met recht een “geheel herziene” druk noemen. Om dit extra kracht bij te zetten hebben we dit geïllustreerd met een geheel nieuw formaat en een nieuwe opmaak. Tevens is het boek op veler verzoek nu ook als e-book verkrijgbaar.

Natuurlijk zijn er ook dingen hetzelfde gebleven. De filosofie achter de methodiek is nog steeds die van ketenintegratie, transparantie en “no control en no influence”. Ook de inkoopmethodiek is niet fundamenteel veranderd. En natuurlijk hebben wij geprobeerd om ook in deze derde druk de aanpak wederom toegankelijk te maken. Dit keer niet alleen voor inkopers, maar óók voor projectmanagers, risicomangers en overige managers. Wij hopen met dit boek de verspreiding van het Best Value gedachtegoed een verdere stimulans te geven!