

“Het verhogen van de drempel van eisen opent de mogelijkheid een einde te maken aan de strijd en wantrouwen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Goed gedrag kan worden beloond, zodat kwaliteit leveren de moeite waard is. En dat geeft vertrouwen waarop langdurige relaties zijn gebaseerd.....”

(citaat artikel “Aanbesteding wordt geldverspilling”, Financiële Telegraaf 7-9-2011)

In de traditionele wijze van aanbesteden neemt selectie op prijs een belangrijk rol in. Kan dit anders? Bestaat de mogelijkheid om opdrachten anders te verkrijgen en meer te profiteren van de kennis en kwaliteit die organisaties te bieden hebben? Kan bestaand vastgoed sneller, beter en goedkoper gerenoveerd worden en kan nieuwbouw 30% goedkoper en sneller gerealiseerd worden?

Aanbesteden 2.0 laat zien dat bovenstaande vragen positief beantwoord kunnen worden. In een presentatie maakt u kennis met een innovatieve manier van aanbesteden waarin uiteindelijk, na een zeer transparant selectieproces, de beste (concept)aanbieder als winnaar uit de bus zal komen.

Voor wie?

Organisaties die meer willen weten over een sterk groeiende andere manier van aanbesteden en graag kennismaken met een proces wat alleen maar winnaars kent in een samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Een andere wijze van samenwerking waarbij vertrouwen weer een grote positieve rol gaat spelen.

Werkwijze

Tijdens een telefonisch intakegesprek en met een door u in te vullen online vragenformulier wordt in overleg met u de focus bepaald en besproken welke mensen (en/of organisaties) voor de presentatie worden uitgenodigd. In het programma van de presentatie is ruimte opgenomen voor discussie en vragen.

Resultaat

- U krijgt praktische toelichting op een innovatieve wijze van aanbesteden voor nieuwbouw en renovatie
- U leert van de reeds opgedane ervaringen vanuit selectietrajecten en u ontvangt tips van opdrachtgevers over het aanbieden van concepten
- U krijgt inzicht in de knelpunten tussen vraag en aanbod in deze ‘andere’ markt

Door Wie?

De presentatie wordt verzorgd door Wilfred Tennekes en/of Miranda Meijer. Beiden hebben ervaring opgedaan bij zowel opdrachtgevers als aanbieders van bouwconcepten. Door de ervaring uit verschillende pilotprojecten zijn zij in staat u concrete en praktische voorbeelden te geven.

Duur

De presentatie is opgebouwd rond een interactief programma van 2 uur.

Kosten

€ 600,- (excl. BTW). Genoemde prijs is inclusief digitale hand-outs en reiskosten

Locatie en voorzieningen

De presentatie wordt gegeven bij u op locatie. Graag beschikken zij over presentatiemogelijkheden met een beamer en eventueel flipover.

Reageren

Bent u geïnteresseerd in deze presentatie, neem dan contact op met Wilfred Tennekes, wtennekes@wts-advies.nl, 06-36035087 of Miranda Meijer, miranda@mmn-management.nl, 06-27618189.