

Het fundament is de juiste Inkoopstrategie

Wat maakt een project tot een succes? De prijs? De kwaliteit? Als de planning is gehaald? Het ontwerp? Betrokken sleutelfunctionarissen? De balans tussen al deze factoren? Het analyseren en bepalen van de juiste balans tussen de projectfactoren maakt het verschil.

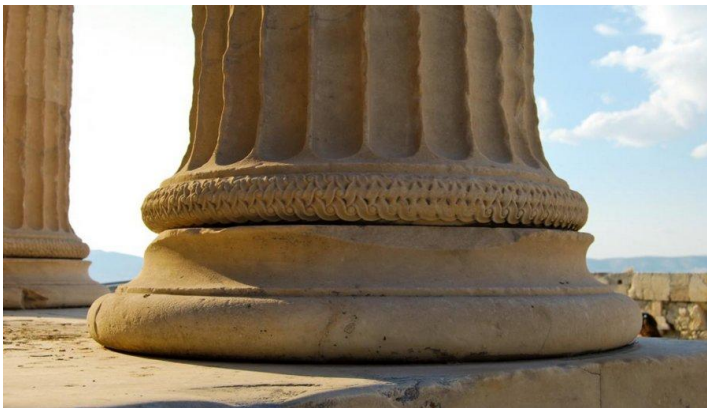
Vroeg in het projectproces bepalen we wat de projectdoelstellingen zijn. Deze projectdoelstellingen omschrijven we nauwkeurig en we handelen steeds vanuit deze doelstellingen. Dát maakt de fundering van het project aardbevingsbestendig.

In de heldere inkoopstrategie leggen we vast welk samenwerkingsverband wenselijk is (voorbeeld bouwteam; regieproject). Vervolgens kijken we welke contractvorm hierbij past en welke aanbestedingsvorm passend is.

Op basis van deze keuzes formuleren we vervolgens een concreet stappenplan en komen we tot een gecontroleerd projectsucces. En dat voor elk project, groot of klein, eenvoudig of gecompliceerd.

Nieuwe regels, nieuwe kansen

De Aanbestedingswet 2016 en de nieuwe Gids Proportionaliteit maakt een nog zorgvuldigere afweging mogelijk en biedt ook nog eens kansen om innovatie een plaats te geven binnen elk project. In de inkoopstrategie leggen we de gemaakte keuzes vast en ontstaat meteen het inkoopdossier.



De juiste inkoopstrategie legt het fundament onder het projectsucces. Juist omdat elk project uniek is, zorgt een goed fundament voor de robuuste basis.