



Stelling: Best Value Procurement, eenmalig inkoopkunstje of een projectaanpak?

Op 26 april heeft SE&More in samenwerking met Yacht een themasessie over BVP georganiseerd.

"Gunnen op meerwaarde" is een veelgebruikte term in aanbestedingstrajecten.

Maar hoe ga je als inkoper nu om met de beloofde de meerwaarde?

Hoe ga je als aanbieder zo'n traject in? Hoe bewijs je dat je de meest geschikte bent? Is ervaring alleen voldoende, of is er meer nodig?

Welke gedragsverandering is nodig?

Wie discussieert mee?