



Beter aanbesteden doe je zo!

Contact tussen de markt en aanbestedende diensten is een belangrijke sleutel tot beter aanbesteden. Contact kan een aanbesteding verbeteren en irritatie voorkomen. Praten met de markt mag, als u de ene potentiële aanbieder maar niet in een gunstigere positie brengt dan de andere.

VOORBEREIDINGSFASE

SPECIFICATIEFASE

AANBESTEDINGSFASE

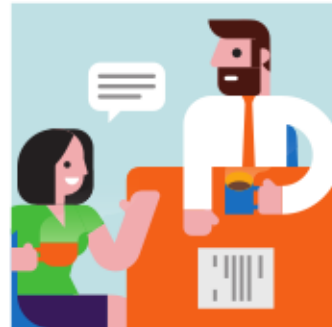
GUNNING- EN EVALUATIEFASE



MYTHE #01

“Als ik de markt consulteer, moet ik met alle marktpartijen tegelijkertijd praten.”

Selectief uitnodigen bespaart alle betrokken partijen tijd en moeite. Zorg wel voor objectieve selectie. Bedrijven twijfelen wel eens om deel te nemen. Communiceer duidelijk aan de deelnemers welke informatie u deelt en op welke manier. Door de uitkomsten van de marktconsultatie openbaar te maken, heeft iedereen dezelfde uitgangspunt. Dat heeft meteen als voordeel dat collega's van andere aanbestedende diensten uw marktkennis kunnen gebruiken.



MYTHE #02

“Als ik een aanbesteding uitschrijf dan mag ik niet meer met mijn huidige leverancier aan tafel om over het lopende contract te praten.”

U mag contact houden met uw leverancier maar beperk de informatie-uitwisseling tot de huidige overeenkomst. Wissel geen informatie uit over de (voorbereidingen van de) aanbesteding die deze partij in een voordeligere positie kan brengen dan anderen.



MYTHE #03

“Ik moet mijn bestek of programma van eisen helemaal zelf verzinnen. Ik mag geen input van marktpartijen gebruiken omdat zij dan een voorsprong verkrijgen ten opzichte van anderen.”

Een tussenstap is ook mogelijk. Als inkoop kunt u een concept programma van eisen voorleggen aan de markt. De markt heeft mogelijk aanvullende kennis en/of verduidelijkingsvragen. Het is goed om die (voor zover niet vertrouwelijk) mee te nemen in uw aanbesteding zodat iedereen dezelfde informatie heeft.



MYTHE #04

“Tijdens een aanbesteding is (mondeling) contact tussen inkoop en ondernemer verboden.”

Er gelden wel voorwaarden, maar onder die voorwaarden is contact mogelijk en zelfs wenselijk. Het staat u vrij om marktpartijen uit te leggen hoe zij kunnen voldoen aan de eisen van uw inkooptraject. Som mige procedures gaan zelfs uit van een dialoog. Van belang is dat iedere ondernemer die meedoet een gelijke kans heeft en dezelfde informatie krijgt.



MYTHE #05

“Ik heb de opdracht gegund, dus de aanbesteding is klaar en contact met de markt is niet meer nodig.”

Dat is hét moment om te communiceren met betrokkenen. U kunt inschrijvers uitnodigen voor een gesprek om de gunningsbeslissing toe te lichten en om de aanbesteding te evalueren. Inschrijvers hebben ook nuttige tips voor een volgende aanbesteding; vraag hiernaar!