

## VOORUIT IS NIET ALTIJD RECHTDOOR

### DE SLIMSTE WEGEN NAAR GOED AANBESTEDEN

Door Mariëlle van der Keur

**Aanbesteden, het blijft nog altijd een hele opdracht. Zowel voor opdrachtgever als voor opdrachtnemer. En over één ding zijn we altijd eens: beiden streven naar een goed verlopen proces, maar vooral naar een mooie, duurzame en winstgevende samenwerking met elkaar. Laten we nog eens kijken hoe we tot de beste route naar samenwerking kunnen komen.**

Van 6 dooie hoeken naar 6 duidelijke afslagen:

#### Opdrachtgever - voor de aanbesteding:

- De Codekamer Verhuizen heeft inzicht in de aflopende Europese aanbestedingen en stuurt proactief een brief waarin wordt verwezen naar o.a. de door ons opgestelde handreiking, de te gebruiken keurmerken, de cao en algemene voorwaarden. We hebben deze waardevolle informatie verzameld en leveren deze vroegtijdig en proactief aan zodat de opdrachtgever deze mee kan nemen in het opstellen van de aanbestedingstukken.
- Ook zetten we scherp in op voldoende marktwerking; het breed toegankelijk maken van aanbestedingen draagt bij aan gelijke kansen. We motiveren opdrachtgevers dan ook om meer ruchtbaarheid te geven aan de meervoudige onderhandse aanbestedingen door deze ook inzichtelijk te maken voor de markt.

#### Opdrachtgever - tijdens de aanbesteding:

- Een heikel punt is vaak de planning, meer ruimte tussen publicatie en vragen stellen, een tweede vragenronde op voorhand meenemen en rekening houden met vakanties zijn zaken die nog steeds verbeterd kunnen en ook moeten worden.
- Beoordelen dient objectief te gebeuren, bepaal vooraf goed hoe je dit als opdrachtgever inricht. Beoordeel bijvoorbeeld per criterium, start per beoordelaar eens met een andere inschrijver.

#### Opdrachtgever - na de aanbesteding

- Na de aanbesteding komen vaak de meeste klachten en begint een juridisch gehakketak. Voel je als aanbestedende dienst nu niet meteen persoonlijk aangevallen, maar gebruik de dialoog als middel om er samen uit te komen. Dit kan juist ook door inzet van de Codekamer.

#### Opdrachtnemer - voor de aanbesteding:

- Zorg als opdrachtnemer dat je inzicht hebt in de aankomende aanbestedingen. Niet alleen van je eigen contracten, maar juist in die van anderen! Verdiep je in die opdrachtgevers die voor jou interessant zijn. Bepaal hoe je kansen liggen en wat je daarvoor nog moet doen. Denk daarbij ook aan zaken als duurzaamheid en circulariteit. Deel die kennis tijdens marktconsultaties, jij bent tenslotte de vakinhoudelijk expert!
- Er zijn steeds meer initiatieven voor Beter Aanbesteden. Dat is op zich positief. Dit betekent ook dat er veel tijd en aandacht nodig is. Expertise inhuren lijkt dan handig. Maar let op: er zijn ook steeds meer intermediairs die pretenderen de wijsheid in pacht te hebben. En wil je iemand aannemen? Het aantal vacatures voor bidmanagers is al helemaal op hol geslagen. Kortom, maak bewuste afwegingen en keuzes. Bij een aanbesteding krijg je maar één kans!

#### Opdrachtnemer - tijdens de aanbesteding

- We hebben het al vaker geschreven: stel (tactvol) tijdig goede en

tactische vragen. Maak als ondernemer voldoende tijd vrij om goede vragen te formuleren dan werkt het twee kanten op. Als inschrijver maak je een bewuste analyse van de stukken en door een vraag dan goed en onderbouwd te formuleren, help je de inkoper met een stuk bewustwording.

- Begin op tijd met de inschrijving en werk serieus! Het aantal aanbestedingen neemt toe, maar de complexiteit ook. Dat komt de kwaliteit niet ten goede. Maak keuzes. Nee is ook een antwoord.
- Sommige basale zaken gaan in de praktijk nog vaak fout. Zo wordt het UEA-formulier nog vaak onjuist ingevuld en veel te laat ingediend. Met alle gevolgen van uitsluiting!

#### Opdrachtnemer - na de aanbesteding

- Na de aanbesteding komen vaak de meeste klachten. Blijkbaar is er dan wél tijd om tot in detail de discussie aan te willen gaan. Blijf daarvan weg. Schakel eerder, indien nodig, met de Codekamer, zodat we elkaar kunnen helpen.

*Mariëlle van der Keur is ondernemer en*



*DGA van Tender Services Group, lid van de Codekamer Verhuizen en expert bij de Commissie van Aanbestedingsexperts.*