

Effectief aanbesteden

Wat we zien

Bij het traditioneel aanbesteden ligt de focus min of meer op de prijscriteria. De opdrachtgever 'stuurt' de aanbieder door het stellen van eisen of het toekennen van waarden aan bepaalde aspecten. Resulteert deze vorm van aanbesteden ook in dé producten en diensten die het meest optimaal aansluiten bij de gewenste resultaten en doelstellingen van de opdrachtgever/organisatie? Meestal niet! Sterker nog....

In veel gevallen resulteert een dergelijke manier van aanbesteden in een ongewenste situatie voor alle stakeholders. De opdrachtgever krijgt (nét) niet wat hij/zij exact nodig heeft, waardoor additionele investeringen in consultancy, producten en diensten noodzakelijk blijken. De opdrachtnemer daarentegen wordt gedwongen om adviezen m.b.t. user-adoption en innovaties naast zich neer te leggen en puur op de uitvraag 'slim' in te schrijven. Gevolg: Discrepancies tijdens de implementatiefase.

Van copy/paste naar maatwerk oplossingen

Ervaringen van collega-organisaties zijn voor veel opdrachtgevers een belangrijke bron naar de "gewenste oplossingen". Deze oplossingen worden vervolgens uitgevraagd tijdens een tenderprocedure (copy-paste). Echter... De doelstellingen van een collega-organisatie hoeven niet per definitie exact overeen te komen met de eigen organisatiedoelstellingen, toch? Neem daarbij het in razend tempo veranderen van het ICT/AV landschap waardoor innovaties van een jaar geleden wellicht volledig zijn achterhaald. Tijdens de aanbestedingsprocedure leggen wij deze expertise neer bij de partij(en) waar het hoort te liggen: De aanbieders!

“Ik ben te arm om goedkope spullen te kopen!”

Van prijs naar kwaliteit

In de meest effectieve en efficiënte aanbestedingsprocedure dient de nadruk te worden gelegd op kwaliteit en wordt gebruik gemaakt van kennis uit de markt. De opdrachtgever faciliteert hierbij, door kennis, ervaringen en doelstellingen beschikbaar te stellen aan de marktpartijen. De marktpartijen onderscheiden zich duidelijk, naast het aanbieden van hun 'laagste' prijs, op andere vlakken ten opzichte van de concurrentie. Een samenwerking vanuit de aanbesteding wordt immers aangegaan voor meerdere jaren.

Van sturen en controleren naar faciliteren en laten geleiden door expertise

Er vindt een verschuiving plaats van 'het controleren en beheersen van aanbieder' naar 'ruimte bieden en faciliteren van aanbieder'. De opdrachtgevers maken maximaal gebruik van de kennis en ervaring uit de markt en aanbieders onderscheiden zich met hun expertise. Door dat onderscheid selecteren opdrachtgevers makkelijker welke partij het beste aanbod heeft. Deze 'beste' partij heeft nl. zijn expertise eenduidig en simpel aangetoond, zonder (te) technisch te worden.

Het reduceren van verspillingen – onafhankelijke consultancy

Samen met de opdrachtgever (gebruikersgroep, ICT, Facilitair Bureau, en inkoop) wordt middels een analysemodel de impliciete behoefte helder in kaart gebracht. Deze zal moeten overeenkomen met (of complementair zijn aan) de doelstellingen van de organisatie. Van hieruit wordt samen met de aanbestedende dienst de best passende aanbestedingsvorm bepaald. De consultant begeleidt het analysetraject, het opzetten van een PvE, NvI, RfI, RfP en ondersteund bij de beoordelingen van de betreffende stukken, casussen en eventuele interviews en benchmarks.

Deze ondersteuning en ontzorging gedurende het gehele tenderproces heeft als doel om verspillingen voor de opdrachtgever tot een minimum te reduceren (veelal ook verlaging in kosten van aanbestedende diensten). Daarnaast wordt de meest optimale selectieprocedure gecreëerd op zowel oplossingsniveau, productniveau, prijsniveau én expertise/betrokkenheid van de ideale AV/ICT partner (producten, diensten & innovaties). (bron document Effectief aanbesteden; www.volindeenergie.nl)