



De onderhandelingsprocedure

DOOR:  Sander
Bastianen

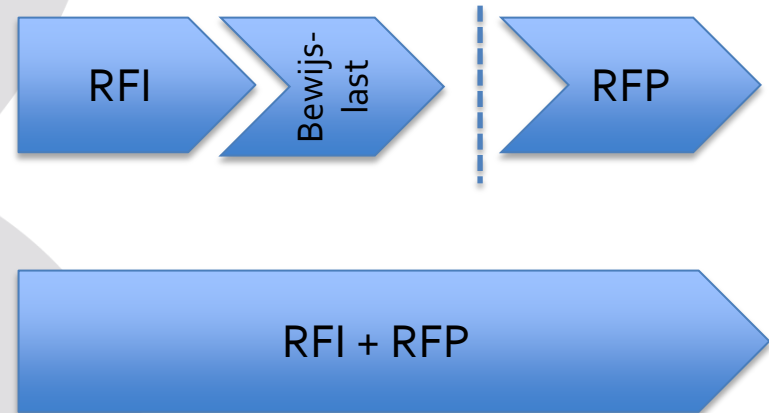
Wie ben ik



Europees aanbesteden

De procedures

- Niet-openbare procedure
 - Met voorafgaande bekendmaking
 - Onderhandelingsprocedure
 - Erkenningsregeling
- Openbare procedure
- (Concurrentiegerichte dialoog)



Europees aanbesteden

Wanneer welk proces

Aspecten	Openbare procedure	Niet-openbare procedure
1. Concurrentie	Tussen alle potentiële aanbieders	Kwalitatief vergelijkbare aanbieders
2. Aard van de opdracht	Standaard producten/diensten	Maatwerk
3. Kosten (van de procedure)	Laag	Hoog
4. Gevoeligheid informatie opdracht	Laag	Hoog
5. Omvang opdracht	Klein	Groot
6. Aanvang opdrachttuitvoering	Op korte termijn	Op relatief langere termijn



Gebruik de
onderhandelingsprocedure!

Europees aanbesteden

Bijzondere procedure

2B procedure en opdracht onder de drempelwaarde

- Enkelvoudige onderhandse procedure (intern inkoopbeleid)
- Meervoudige onderhandse procedure
- Nationale openbare
- Nationale niet-openbare
- Vrijwillige transparantie bij gunning

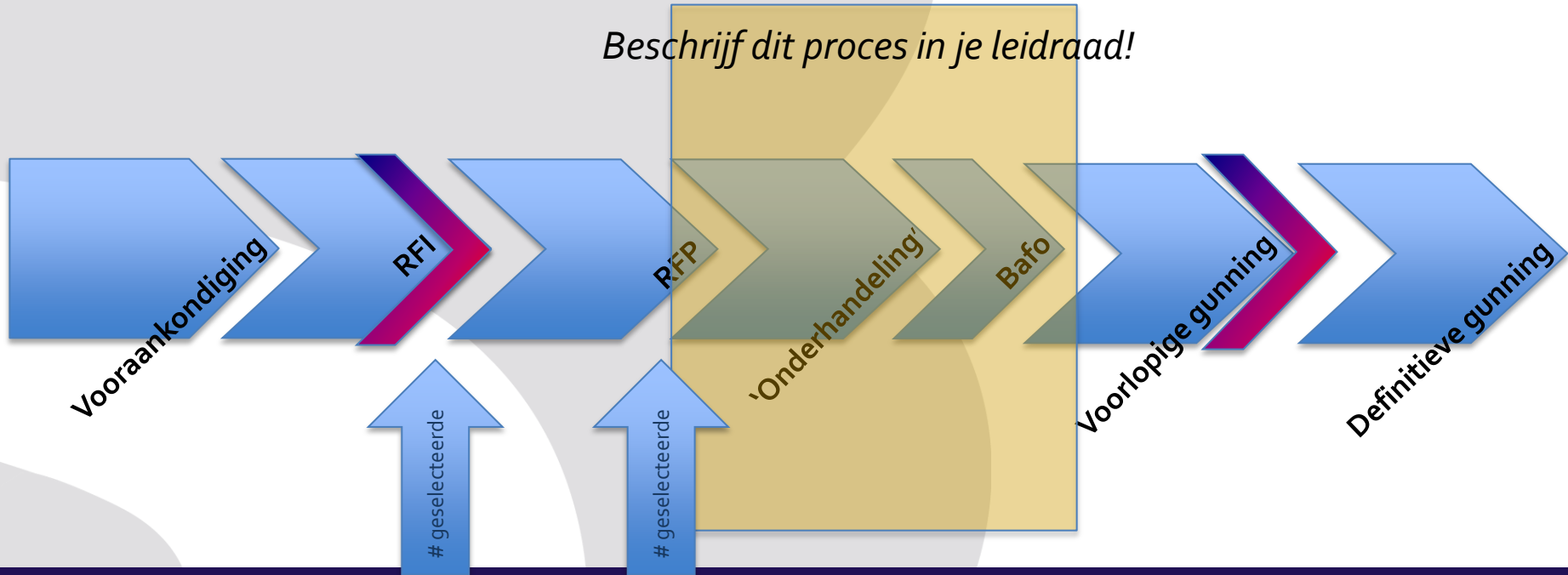
Niet-openbare procedure

Algemene criteria

- Request for information (RFI)
 - Uitsluitingscriteria
 - Financiële/Economische criteria
 - Technische- en organisatorische criteria
 - Maatschappelijke geschiktheid
 - Overige criteria
- Request for proposal (RFP)
 - Prijs
 - Kwaliteit

Onderhandelingsprocedure

Het verschil



Onderhandelingsprocedure

Tips RFI

- Enkel gegronde minimumeisen
- Geen maximum # selecteren
- Hou het simpel
- Mogelijkheid voor MKB

Onderhandelingsprocedure

Tips RFP

- Functionele beschrijving opdracht (doelstelling)
- Geef zoveel mogelijk data/informatie
- Gebruik Plafondbedrag (afweging)
- Niet teveel (sub)Gunningscriteria (max. # pagina's)
- Interview (kwalitatief) (beoordeling separaat of bijstelling)
- Bij keuze onderhandelingsproces: let op strategie Inschrijver
- Onderhandeling = toelichtings- en verduidelijkingsgesprek



Toelichtings- en verduidelijkingsgesprek

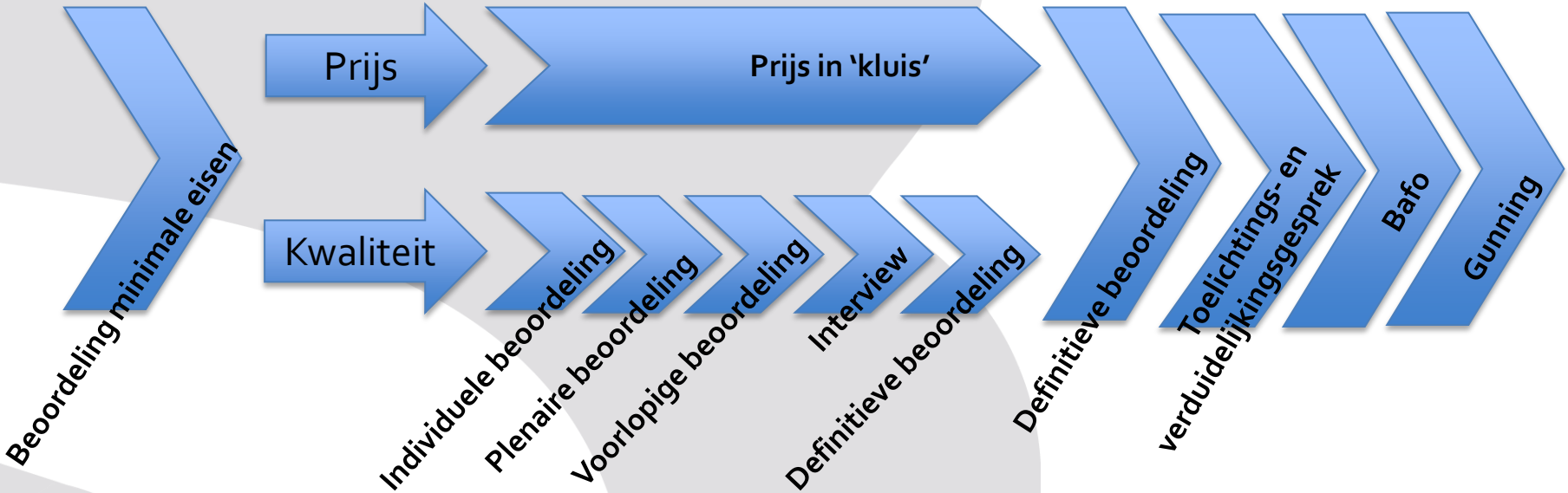
Wat doe je dan?

Onderhandeling = toelichtings- en verduidelijkingsgesprek:

- Beide partijen verhelderende vragen over Prijs
- “hebben we elkaar goed begrepen”
- Voorkomen misverstanden in prijsstelling
- Bafo: prijs kan naar boven/beneden bijgesteld worden
- Extra mogelijkheid om Inschrijvers te spreken

Onderhandelingsprocedure

Voorgesteld RFP proces



Onderhandelingsprocedure

Voor- en nadelen

Nadelen

- Duurt langer door extra processtap
- Inschrijvers houden rekening met extra processtap

Voordelen

- Extra mogelijkheid Inschrijvers te spreken
- Misvattingen worden gereduceerd
- Meer passende aanbiedingen
- Mogelijke extra processtap om # Inschrijvers te reduceren

Best Value

Onderhandelingsprocedure \neq Best Value Approach



Openbare procedure

Onderhandeling (voorbereiding)

Welke rol als inkoper

- Uitnodigen Inschrijvers
 - Tip rol inkoper: procesbegeleider (≠ inhoudelijk/beoordeling)
- Voorbereiding
 1. Afhankelijk van visie organisatie → aanbestedingsplan → Offerteaanvraag
 2. Strategie bepalen (binnen de aanbestedingsregels)
 3. Bepalen onderhandelingsteam
 4. Instrueren onderhandelingsteam
 5. Inhoudelijke voorbereiding
 6. Noteren algemene vragen en inschrijver-specifieke vragen (niet vooraf delen met Inschrijvers)
 7. Rollen bepalen

Onderhandeling (uitvoering)

Welke rol als inkoper

Gespreksleider



- Sturen op do's and don'ts (transparantie)
- Bewaking strategie
- Inleiding en afronding gesprek
- Begeleiding Inschrijver (binnenkomst en vertrek pand)
- Ontzorgen beoordelingsleden



Onderhandelaar



- Inhoudelijke kennis noodzakelijk
- Mandaat
- "Good guy / bad guy"
- Let op competenties



Onderhandeling (uitvoering)

Verschillende gesprekken

Focus tender op Kwaliteit (kwaliteit > 50%)



- Doel: Prijs komt overeen met opdracht
- OG en ON kunnen vragen stellen
- Wel notulen
- Bafo: aangeboden prijs kan stijgen, dalen of gelijk blijven
- Geen onderhandeling, maar verduidelijkingsgesprek

Focus tender op Prijs (kwaliteit < 50%)



- Doel: lagere prijs
- Geen/weinig ruimte voor vragen van Inschrijver
- Geen notulen
- Bafo: aangeboden prijs kan enkel dalen
- Onderhandelen

Onderhandeling

Wat mag wel/niet

Wat mag wel

- ...in vergelijking met kennis uit vorige overeenkomst
- ...in vergelijking met algemeen te verkrijgen kennis
- “...klopt het dat...”

Wat mag niet

- ...in vergelijking met overige Inschrijvers
- Ongelijke behandeling (iedereen dezelfde informatie)

Best and final offer (Bafo)

Afhankelijk van strategie tender

Bafo

- Dalen t.o.v. reeds ingediende prijs
- Stijgen t.o.v. reeds ingediende prijs
- Gelijk blijven (geen Bafo indienen)
- Rekening houdend met plafondbedrag
- Enkel op prijs

Let op

- Geen aangepaste beoordelingsproces voor Bafo!
- Niet marktconforme aanbiedingen
- Inschrijvers die erg veel zakken in prijs

Best and final offer (Bafo)

Alleen op prijs!?

- De wet geeft anders aan
- Aanpassingen overeenkomst: i.v.m. commerciële belangen, handel dit af in Nota
- Nadelen Bafo op kwalitatieve aanbidding:
 - Je maakt de slechtste Inschrijver toch nog goed
 - Moeilijk transparant te maken
 - Beoordelingsproces begint opnieuw
- Zorg dat je leidraad compleet en duidelijk is
- Met Bafo op prijs indirect ook de kwaliteit mee te nemen (maar geen aanpassing)

Vragen



 Sander
Bastianen

 Sander
Bastianen

06 - 375 78 698
mail@sanderbastianen.nl

nl.linkedin.com/in/sanderbastianen

COACH
TRAINER

GASTSPREKER
INKOOPSPECIALIST

FACILITATOR
CONSULTANT