



## Inkoop ontmoet verkoop

Voor een goede samenwerking heb je begrip, waardering en vertrouwen nodig tussen inkopers en verkopers. Zij beleven aanbestedingen ieder op hun eigen manier. Daarom is het van belang dat je van elkaar weet wat er speelt en wat je elkaar kunt bieden voor, tijdens en na een aanbesteding. Het programma Beter Aanbesteden faciliteerde in 2022 een ontmoeting tussen inkopers en verkopers in 2 verschillende regio's. Hun inzichten en tips over het bevorderen van een goede samenwerking staan in dit overzicht.

### Match tussen inkopers en verkopers

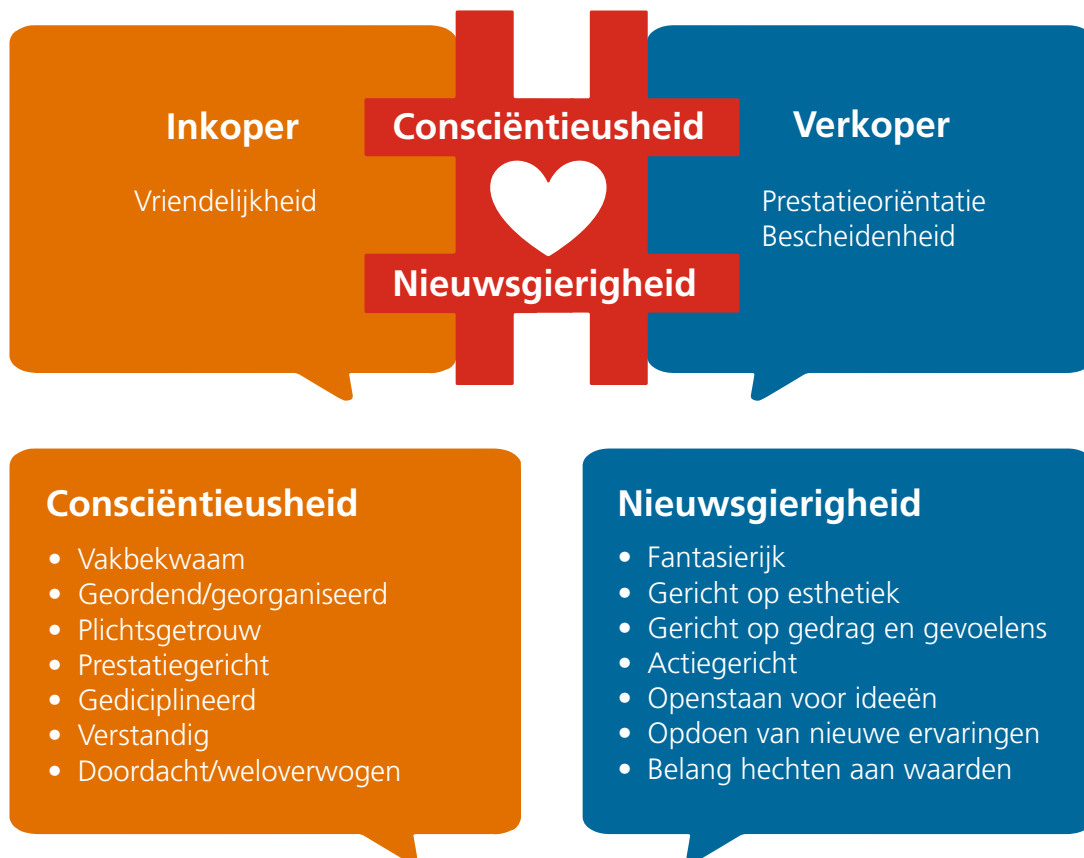
Om een duurzame relatie op te kunnen bouwen heb je inzicht nodig in gezamenlijke drijfveren en behoeften. Een arbeids- en organisatiepsycholoog heeft kenmerkend gedrag van inkopers<sup>1</sup> en verkopers<sup>2</sup> onderzocht en vond de match van deze functies in de drijfveren **consciëntieusheid** en **nieuwsgierigheid**.

Voor een succesvolle samenwerking tussen de inkoper en de verkoper is het dus van belang de drijfveren **consciëntieusheid** en **nieuwsgierigheid** met de bijhorende **behoeften** te respecteren en elkaar te vinden op deze match. Zie Figuur 1, 'Drijfveren en bijbehorende behoeften van inkopers en verkopers'.

1 Bron: ASSESSING THE PERSONAL TRAITS AND SKILL REQUIRED FOR PURCHASING JOBS / Vojtěch Klézl, Jan Vašek, Miloš Kotrlé, Department of Marketing and Business Faculty of Economics, VSB-Technical University of Ostrava / Soroosh Saghiri, Cranfield School of Management

2 Bron: Harvard Business Review / Seven Personality Traits of Top Salespeople / Steve W. Martin

**Figuur 1** 'Drijfveren en bijbehorende behoeften van inkopers en verkopers'.



## Tips voor Inkoop

### 1 Begin op tijd met je aanbesteding

Het is misschien een inkoopertje, maar dit geeft je de mogelijkheid om in de marktorientatiefase in gesprek te gaan met verkoop en daarmee informatie in te winnen over een komende aanbesteding.

### 2 Hou je aan je eigen planning

Als je een deadline voor inschrijvers hanteert, hou je dan zelf ook aan de opgegeven planning. Door dit ogenschijnlijk klein aspect in een aanbestedingsproces, geeft je het wederzijds respect aan dat noodzakelijk is in een mogelijk toekomstige samenwerking.

### 3 Bedenk niet alles zelf!

Laat je tijdens een marktverkenning (marktorientatie en marktconsultatie) informeren en inspireren. Neem bijvoorbeeld de grond-, weg- en waterbouw (GWW) waar ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en circulariteit zich snel opvolgen. Met een goede marktverkenning kun je als inkoper een beter passende

uitvraag in de markt zetten. Dit bevordert het aantal goede inschrijvingen en zal verkopers stimuleren hun toegevoegde waarde in te zetten voor de opdracht.

### 4 Wees creatief met de nota van inlichtingen

De nota van inlichtingen is een goede manier om inschrijvers de mogelijkheid te geven om vragen te stellen over de aan te besteden opdracht. Het opnemen van 2 keer de mogelijkheid om vragen te stellen is bij complexere opdrachten zeker aan te bevelen. Om meerdere nota van inlichtingenrondes met bijbehorend papierwerk te voorkomen en om inschrijvers de mogelijkheid te geven om door te vragen, kun je overwegen om de nota van inlichtingen online te organiseren. Hierbij kun je door bijvoorbeeld gebruik te maken van MS Teams een gezamenlijke bijeenkomst organiseren, welke je opneemt en daarna de uitwerking van de vragen en antwoorden deelt met alle inschrijvers om gelijkheid en transparantie te borgen.

## 5 Markeer een wijziging in aanbestedingsdocumenten

Wanneer je een wijziging aanbrengt in een aanbestedingsdocument (leidraad, programma van eisen, contract, etc.) geef de aanpassing dan een markering. Op deze manier voorkom je dat inschrijvers alle stukken opnieuw moeten doorlezen om de wijziging te achterhalen.

## 6 Evalueer Europese aanbestedingen met inschrijvers

Wil je jouw aanbestedingsdocumenten nog beter laten aansluiten op de behoefte van de markt, stuur inschrijvers na een Europese aanbesteding een [evaluatieformulier](#). Zo krijg je inzicht in wat goed ging en wat in een volgende aanbesteding beter kan. Het programma Beter Aanbesteden heeft hier een evaluatieformulier voor ontwikkeld.

## 7 Maak jezelf als inkoper zichtbaar

Wat voor verkopers geldt, geldt natuurlijk ook voor inkopers. Door je toegankelijk op te stellen, kunnen verkopers je benaderen en vertellen over innovatieve en/of duurzame mogelijkheden die de markt te bieden heeft. Ook lokale ondernemers krijgen zo meer kans zicht voor te stellen en te laten zien wat zij kunnen. Met deze informatie kun je een volgende aanbesteding nog beter laten aansluiten op de wensen en mogelijkheden van markt. Hierbij kun je denken aan MKB vriendelijk aanbesteden of de opdracht functioneel uitvragen om innovatieve mogelijkheden uit de markt te stimuleren. Jezelf als inkoper zichtbaar maken kan onder andere op de volgende manieren:

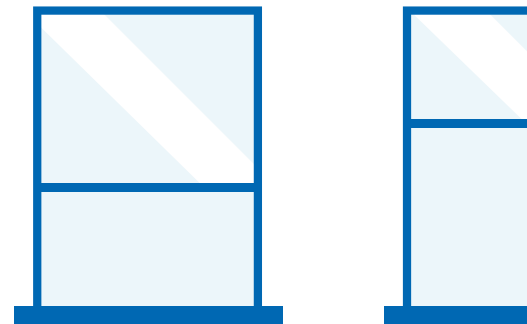
- Vermeld op je website hoe ondernemers je kunnen bereiken
- [Organiseer marktontmoetingsdagen \(per branche\)](#)
- Ga naar (lokale/regionale) beurzen/bijeenkomsten

## 8 Geef ook lokale ondernemers de mogelijkheid een aanbidding te doen

Het MKB ervaart Europese aanbestedingen soms als complex en tijdrovend, waardoor zij niet inschrijven. In sommige opdrachten kan het voordelen hebben om ook het MKB de mogelijkheid te geven te participeren in een Europese aanbesteding.

Het wegnemen van mogelijke belemmeringen voor het MKB om in te schrijven op een Europese aanbesteding kan onder andere op de volgende manieren:

- Publiceer je aanbestedingskalender
- [b. Aanbesteden met Uitgangspunt 3A4](#)
- Plaats de aankondiging van de aanbesteding op social media
- Geef een tenderkostenvergoeding voor ideeën en/of zaken die onderdeel uitmaken van een aanbidding
- Reduceer de betalingstermijn
- Vraag de opdracht functioneel uit



# Tips voor Verkoop

## 1 Zet de juiste mensen in op het juiste moment

Zorg ervoor dat tijdens een marktconsultatie (of andere dialoogmomenten in een aanbestedingsproces) de juiste vertegenwoordigers van je organisatie ingezet worden. Dit betekent soms dat niet de verkoper, maar een inhoudsdeskundige ingezet wordt. Op deze manier kun je als potentiële opdrachtnemer de opdrachtgever helpen om de uitvraag nog beter te laten aansluiten op de behoefte en mogelijkheden in de markt.

Daarnaast laat je als organisatie zien dat je bereid bent om met de opdrachtgever mee te denken over de invulling van een opdracht. Dit kan een begin zijn van een goed werkende samenwerking.

## 2 Maak jezelf als verkoper zichtbaar

Onbekend maakt onbemind! Voor enkelvoudig- of meervoudig onderhandse aanbestedingen, nodigt de inkoper één of meerdere opdrachtnemers uit een inschrijving te doen. Dit gebeurt vaak op basis van de op dat moment bij de inkoper bekende partijen. Wil je uitgenodigd worden voor (onderhandse) aanbestedingen, zorg ervoor dat inkopers jouw organisatie kennen. Dit kan bijvoorbeeld door bijeenkomsten voor inkopers te organiseren, inkopers op te zoeken tijdens marktdagen, marktverkenningmomenten of maak je zichtbaar op beurzen. Wees creatief in het vinden van mogelijkheden om te laten zien wat jouw toegevoegde waarde is.

## 3 Verstuur je inschrijving op tijd

Helaas gebeurt het nog steeds dat inschrijvingen te laat worden ingediend. Dit is niet alleen verschrikkelijk voor de inschrijver, maar zeker ook voor de opdrachtgever. Deze loopt hierdoor een potentiële opdrachtnemer mis. Om mogelijke (digitale) hindernissen tijdens het indienen van de inschrijving te voorkomen (slechte of wegvallen van internet, een foutmelding door een vergeten 'vinkje' of een te groot meegestuurd bestand) adviseren wij om niet te wachten met het indienen van de inschrijving tot het laatste moment.



# Tips voor Inkoop en Verkoop

## 1 Creëer de voorwaarden voor een goede samenwerking

Het is vaak een wens van opdrachtgevers om samen te werken met de opdrachtnemer(s), maar 'samenwerking' is meer dan een mooi woord beschreven in aanbestedingsdocumenten. Het vraagt om een andere aanpak met andere competenties.

- Creëer voldoende dialoogmomenten in het aanbestedingsproces
- Geef ruimte voor innovatieve invullingen van de opdracht
- Maak de samenwerking meetbaar in de vorm van groei-Key Performance Indicators (KPI's) die je als opdrachtgever en opdrachtnemer samen opstelt.
- Respecteer elkaars belangen in het aanbestedingsproces. Wees je als opdrachtgever en -nemer allebei bewust van de invloed van je houding en je gedrag op de samenwerking.
- Sta open voor elkaar en benut elkaars kennis

Meer weten over het verbeteren van de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer(s), over dialoogmomenten in een aanbesteding of over hoe je elkaars belangen kunt respecteren?

Kijk op [www.beteraanbesteden.nl](http://www.beteraanbesteden.nl) of neem contact op met een van de [regiomanagers van Beter Aanbesteden](#).

## 2 Doorlopende nota van inlichtingen

*Door met een doorlopende nota van inlichtingen (met een deadline van uiterlijk 10 dagen voor de uiterste datum voor het indienen van de inschrijvingen) te werken, hoeft de verkoper niet te wachten met het stellen van de vraag/vragen en kan de inkoper direct antwoord geven. Dit heeft als voordeel dat er meer duidelijkheid gegeven kan worden over eventuele onduidelijkheden van de opdracht. Dit voorkomt dat vragen en ook antwoorden worden opgespaard om vervolgens in één keer te worden verzonden.*

## 3 Schakel een contractcoach in om contractmanagement te verbeteren

Als beide partijen weinig ervaring hebben met contractmanagement of het opstellen van KPI's die bijvoorbeeld passend zijn in een samenwerking, laat je dan ondersteunen door een contractcoach. Die kan zowel opdrachtgever als opdrachtnemer ondersteunen.

## Ook interessant voor jouw organisatie?

Bovenstaande tips zijn verkregen uit 'inkoop versus verkoop' sessies, waarin Inkopers en verkopers in een informele en gemoedelijke sfeer ervaringen en tips uitwisselen over het aanbestedingsproces. Dit om aanbesteden nóg beter te maken. De 'inkoop versus verkoop' sessies zijn door de deelnemers gewaardeerd met gemiddeld een 8,5 (schaal 1-10).

Wil jij ook in samenwerking met het programma Beter Aanbesteden een 'inkoop versus verkoop' sessie in jouw regio organiseren of heb je vragen over bovenstaande tips? Neem dan contact op met één van de [regiomanagers van Beter Aanbesteden](#).

Zie voor meer informatie over dit onderwerp: [pianoo.nl/samenwerken/inkoop-gesprek-met-verkoop](http://pianoo.nl/samenwerken/inkoop-gesprek-met-verkoop)

Februari 2023

