

Meerdere contactmomenten met potentiële leveranciers tijdens een ICT aanbesteding?.....natuurlijk kan dat (en rechtmatig ook)

Aanbestedende diensten hebben wegens het gelijkheidsbeginsel slechts nauwe onderhandelingsruimte met inschrijvers bij een aanbesteding.

De Raad en de Commissie van de EU verklaarden in het verleden al dat er bij aanbestedingsprocedures wel besprekingen met gegadigden of inschrijvers mogen plaatsvinden, "maar alleen met het oog op verduidelijking of aanvulling van de inhoud van hun offerte, alsmede van de eisen van de aanbestedende diensten, en voor zover zulks geen discriminatie veroorzaakt." De Memorie van Toelichting bij de Aanbestedingswet 2012 onderschrijft dit.

Juist het beperkte contact in de precontractuele fase is een van de zaken waardoor onze opdrachtgevers het Europees aanbesteden als beperkend beschouwen. Inkopers bij de opdrachtgevers uiteraard daargelaten.

Maar waar een wil en een wens voor voldoende contactmomenten tijdens de aanbesteding is, is een (rechtmatige) weg.

Wij hebben een manier om tegemoet te kunnen komen aan de wens van vele van onze opdrachtgevers om de onderhandelingsruimte maximaal te benutten. Deze methode maakt gebruik van de mogelijkheden binnen de Aanbestedingswet zonder dat deze rechtmatigheidsgrenzen overschrijd.

Deze methode is het voorbeeld van pragmatisch nadenken over het bieden van maximale toegevoegde waarde voor u als aanbestedende dienst.

In de Aanbestedingswet bestaat de mogelijkheid om te kiezen voor een 'mededingingsprocedure met onderhandeling'. Daarnaast kent de Aanbestedingswet een procedure met de benaming 'concurrentiegerichte dialoog'¹.

Deze beide procedures worden in de unieke aanpak gecombineerd, waarbij we kiezen voor de benaming 'mededingingsprocedure met onderhandeling'. Om verwarring te voorkomen hanteren wij het begrip 'consultatie' in plaats van 'dialoog'. Wij leggen u uit hoe het werkt.

¹ Beide procedurevormen zijn niet vrij toepasbaar, maar de toelichting op de Aanbestedingswet geeft aan dat deze procedurevormen vooral geschikt zijn om toe te passen bij meer complexe ICT-opdrachten. HIPprojectconsult zal zorgdragen voor een onderbouwende notitie in het aanbestedingsdossier met afdoende motivering.

De aanbesteding bestaat in onze aanpak uit drie formele fasen:

1. **Selectiefase:** er worden minimaal drie leveranciers geselecteerd waarmee de consultatiefase wordt doorlopen.
2. **Consultatiefase:** de geselecteerde leveranciers beantwoorden mondeling (interactieve presentatie) en schriftelijk een aantal zorgvuldig geformuleerde vragen omtrent de eigen behoeftestelling.
3. **Onderhandelingsfase:** de geselecteerde leveranciers maken hun voorlopige inschrijving/offerte en er vinden onderhandelingen plaats, waarna de leveranciers hun definitieve inschrijving/offerte indienen.

Fase 1: Selectiefase

Tijdens de aankondiging wordt de Selectieleidraad beschikbaar gesteld en vangt de minimumtermijn van 30 kalenderdagen aan die belangstellende leveranciers in staat stelt om een aanmelding voor te bereiden.

Deze termijn wordt eveneens gebruikt om het document voor de consultatiefase op te stellen en af te ronden. Dit noemen wij het voorlopig beschrijvend document (VBD).

Het VBD is in feite een gevorderd concept van het uiteindelijke beschrijvend document.

Het VBD bevat echter een hoofdstuk '0'. Dit hoofdstuk beschrijft de consultatieprocedure en bevat de consultatievragen die u aan de geselecteerde leveranciers wil stellen.

Dit kunnen bijvoorbeeld vragen naar bepaalde oplossingsrichtingen zijn waarbij, gelet op de beschreven 'ist' situatie, voor- en nadelen moeten worden aangereikt. Het kunnen daarnaast meer diepgaande technische vragen zijn, die over bepaalde oplossingsrichtingen gaan. Binnen de (in de Selectieleidraad) beschreven scope van de opdracht kunnen echter vrijwel alle denkbare vragen worden gesteld, ook over kosten.

Fase 2: Consultatiefase

De geselecteerde leveranciers ontvangen het voorlopig beschrijvend document (VBD).

Dit is in feite een gevorderd concept van het uiteindelijke beschrijvend document.

Het bevat echter een hoofdstuk '0'. Dit hoofdstuk beschrijft de consultatieprocedure en bevat de consultatievragen die u aan de geselecteerde leveranciers wil stellen.

Dit kunnen bijvoorbeeld vragen naar bepaalde oplossingsrichtingen zijn waarbij, gelet op de beschreven 'ist' situatie, voor- en nadelen moeten worden aangereikt, of meer diepgaande technische vragen zijn, die over bepaalde oplossingsrichtingen gaan.

De antwoorden op de in hoofdstuk '0' gestelde vragen moeten binnen een aangegeven periode worden beantwoord. De periode is niet aan formele minimumtermijnen gebonden en kan dus vrij worden vastgesteld, waarbij rekening wordt gehouden met omvang, gevraagde diepgang en de periode waarin ze

moeten worden beantwoord. Wij laten de antwoorden op de vragen in een interactieve presentatie toelichten.

Om de presentatie interactief te maken, laten we de presentatiesheets enkele dagen van tevoren aanleveren zodat we de antwoorden kunnen bestuderen en dus voorbereid zijn op wat er zal worden gepresenteerd.

Met alle verkregen informatie uit de vragen kunt u nu meer gericht een inschrijving vragen voor één of meerdere oplossingsrichtingen. Deze informatie wordt in een definitief beschrijvend document (DBD) verwerkt.

Fase 3: Onderhandelingsfase

In dit definitief beschrijvend document (DBD) is hoofdstuk '0' inmiddels verwijderd.

Het DBD wordt nu bij de geselecteerde leveranciers aangeboden voor het maken van een eerste inschrijving.

De leverancier dient als 'eerste voorlopige inschrijving' een aantal documenten in te leveren:

- een concept 'oplossingsrichting' waarin de leverancier zijn globale ontwerp/architectuur beschrijft. De door de leverancier gepercipieerde scope zal hierbij een belangrijk onderwerp zijn;
- een concept 'projectaanpak' waarin de leverancier beschrijft hoe hij de implementatie/transitie/conversie aanpakt;
- een concept 'Service level agreement' waarin de leverancier moet onderbouwen welk beschikbaarheidspercentage en overige service levels hij zal garanderen.

De ingeleverde 'kwaliteitsdocumenten' worden kritisch gelezen door het projectteam. Bij de bestudering ervan worden de 'bespreekpunten' genoteerd ter voorbereiding van de verduidelijkingsgesprekken (met iedere leverancier één onderhandelingsronde) die gaan volgen.

Veruit het belangrijkste aandachtspunt hierbij is beantwoording van de vraag of de leverancier de juiste uitgangspunten hanteert. Daarnaast de scope van zijn werkzaamheden: wat doet hij wel en wat niet. Dit is erg belangrijk om in de implementatiefase meerwerk beheersbaar te houden.

Na de onderhandelingsronde wordt de leverancier in staat gesteld zijn definitieve inschrijving in te dienen. Dit gebeurt doordat hij een update van de eerdere aangeleverde concepten inlevert en deze definitief maakt, met daarnaast de geoffreerde prijsstelling.

Naast een beoordeling van het schriftelijk aanbod adviseren wij u bij de aankoop van informatiesystemen **een demo** te organiseren op basis van een of enkele 'use cases'. De processtappen binnen de 'use case' moeten in een demo-omgeving van de oplossing live worden getoond. Het beoordelingsteam is daarbij aanwezig, maar de sessies bieden ruimte voor meer 'publiek', met als doel het creëren van draagvlak voor de gekozen oplossing binnen uw organisatie.

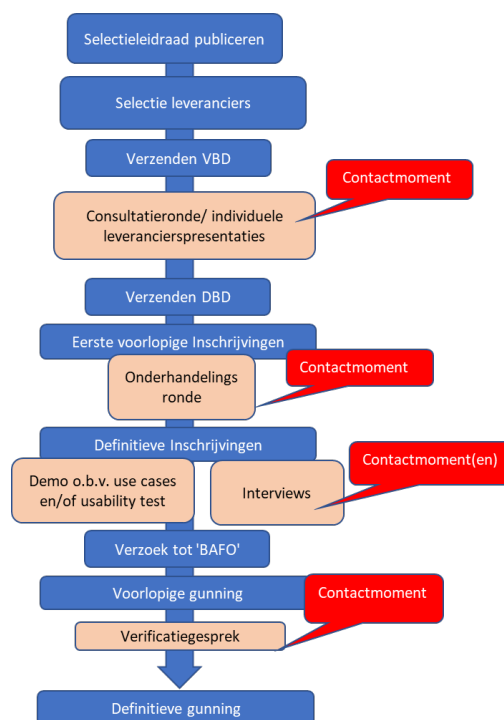
Als het aangeboden bedrijfsinformatiesysteem qua aangeboden functionaliteit op zich voldoende duidelijk is, kunt u overwegen een **'gebruikers-test'** te organiseren, waarbij key users via een geobjectiveerde methode de gebruikersvriendelijkheid kunnen beoordelen.

Als laatste 'klap op de vuurpijl' kunt u nog overwegen de leveranciers een **'best and final offer'** (BAFO) te vragen, waarmee u ook aan het onderhandelingsaspect van de procedure invulling kunt geven. Dit laatste is overigens niet verplicht.

Conform het beschreven gunningsmodel wordt vervolgens bepaald wie de voorlopige winnaar van de aanbesteding is.

De voorlopige winnaar gaat door naar de **verificatiefase**. Met hem worden nu alle aspecten van zijn aanbod besproken en er wordt beoordeeld of het aanbod inderdaad compleet is. Het concept van het plan van aanpak wordt nogmaals besproken en gefinaliseerd, en de contractvoorwaarden, inclusief SLA, worden nader afgestemd.

Onderstaand een schematisch overzicht van onze unieke methode, inclusief het aantal mogelijke contact momenten tussen opdrachtgever en de potentiële opdrachtnemers.



Onze unieke methode maakt een **minimum aantal van drie contactmomenten** mogelijk tussen u en uw potentiële contractpartners **tijdens de aanbestedingsprocedure** (dus voor voorlopige gunning). Hierdoor bent u beter in staat een beeld te vormen van enerzijds de leverancier en anderzijds de door hem geboden oplossing.