

Vijf redenen om niet in te schrijven

De gedachte achter de aanbestedingswetgeving is concurrentiestelling creëren tussen bedrijven. Een aanbesteder mag daarom niet toeschrijven naar een bedrijf die zij graag wil hebben of behouden. Zij mag daarom geen merknamen uitvragen. Soms bekruipt je bij een aanbesteding het gevoel dat een aanbesteder een voorkeursleverancier heeft. Let op de volgende vijf rode vlaggen:

1. Te specifieke geformuleerde kerncompetenties

Soms zijn de kerncompetenties zo specifiek geformuleerd (bijvoorbeeld op basis van geografie/specifieke ervaring) dat in feite maar één bedrijf het kan uitvoeren. Meestal is deze eis disproportioneel en discriminerend, aangezien bedrijven met een net wat achtergrond deze opdracht waarschijnlijk ook prima zouden kunnen uitvoeren.

2. Te specifiek geformuleerde product of uitvoeringseisen

Wanneer eisen zeer specifiek geformuleerd zijn (bijvoorbeeld productkenmerken/specifieke uitvoeringseisen), dat kan in de praktijk maar één bedrijf het uitvoeren. Meestal is deze eis disproportioneel en discriminerend, aangezien bedrijven met een net wat achtergrond deze opdracht waarschijnlijk ook met een goed resultaat zouden kunnen afronden.

3. Informatie ontbreekt

Wanneer een aanbesteder in haar stukken de opdracht zeer summier beschrijft, dan doet zij eigenlijk niet haar best om jou een goede aanbieding te (kunnen) laten doen. Je wordt in het ongewisse gelaten. De kans dat je in je aanbieding een interpretatie doet en een 'verkeerde afslag' neemt is groot. Daardoor zal je score waarschijnlijk lager zijn.

4. Vragen worden zeer summier beantwoord.

Indien de aanbesteder de in de Nota van Inlichtingen gestelde vragen inhoudelijk nauwelijks behandelt, dan is er misschien een voorkeursleverancier. Ook in dit geval word je niet in de gelegenheid gesteld om een redelijke informatiepositie op te bouwen.

5. Geen aandacht voor implementatieperiode

De implementatie een nieuwe dienst of product wordt door de aanbesteder soms onderschat. Dat de aanbesteder hier in haar opdrachtomschrijving en/of gunningscriteria niet op ingaat, gebeurt in de praktijk regelmatig. Wanneer je hier vragen over stelt, en de beantwoording is beperkt, dan is er mogelijk meer aan de hand.

Wat te doen?

1. Vragen stellen. Doe voorstellen om kerncompetenties of eisen te verruimen. Benoem welke informatie eventueel ontbreekt en stel hier over open vragen over.
2. Klacht indienen. Doe dit via het klachtenmeldpunt zoals beschreven in de aanbestedingsstukken. Probeer te bewerkstelligen dat de klacht zo hoog mogelijk in de organisatie wordt opgepakt (bijvoorbeeld met een CC).
3. Niet inschrijven. Wanneer u voldoende overtuigd bent van een voorkeursleverancier, dan is uw slagingskans waarschijnlijk te laag.