

**41 tips van
inkopers voor inschrijvers**

Zo word je beter in het
inschrijven op
aanbestedingen

1. Vraag altijd een
evaluatiegesprek aan.

2. Luistervaardigheden inzetten; hierbij is van belang om door het stellen van de juiste vragen tot de kern te komen. Stel deze vragen en luister goed naar wat de klant je vertelt. Het succes van een verkoopgesprek hangt in mijn beleving vooral af van hetgeen de klant vertelt.

3. Geef niet op; Heb je een offerte niet gewonnen, geef dan niet op. Durf je kwetsbaar op te stellen en vraag de klant waar je kunt verbeteren voor een volgende keer. Duik vervolgens niet weg, maar blijf de relatie voeden en onderhouden. Een volgende keer gaat het lukken 😊

4. Neem tijd voor het doorlezen van het bestek/ de voorgeschreven manier van inschrijven. Het komt vaak voor dat verkopers/aanbieders moeten worden afgewezen doordat de inschrijving niet bestek conform is. Het terzijde leggen van een inschrijving is zuur voor de inschrijver, maar ook voor de aanbestedende dienst niet wenselijk. Vaak kunnen hiermee fouten voorkomen worden.

5. Stel vragen/ maak gebruik van de Nota's van inlichtingen. Is een verkopende partij niet geheel zeker of het bestek eenduidig kan worden geïnterpreteerd? Stel dan vragen. Ook al lijkt het voor zich sprekend, kan het geen kwaad aannames te toetsen door het stellen van vragen. Vragen stellen waarmee onduidelijkheden kunnen worden voorkomen, helpt zowel de inschrijvers als de aanbestedende dienst.

6. Goed de vraag doorgronden en kijken naar de behoefte van de klant. Daar op inspelen.

7. In aanbestedingsland:
vroegtijdig vragen stellen voor de
nota van inlichtingen.

8. Haast kost geld en vaak krijg je niet altijd het/de beste “waar” voor je geld.

9. Zoek de vraag achter de vraag daarmee help je je klant het beste.

10. Mijn eerste tip aan verkopers oftewel inschrijvers bij aanbestedingen is om vragen te stellen bij onduidelijkheid. In een procedure is daartoe de mogelijkheid opgenomen in de vorm van een nota van inlichtingen. Benut deze mogelijkheid als je iets niet begrijpt in de uitvraag, zoals de scope of het op te leveren resultaat. Beter een vraag te veel gesteld, dan achteraf concluderen dat je elkaar niet hebt begrepen.

11. Een tweede tip is om bij een afwijzing (en gunning) te vragen om tips voor een volgende inschrijving. Mogelijk dat je hiermee je inschrijvingen structureel een stuk beter maakt met daardoor een grotere slagingskans op opdrachten. Het is zonde van het geïnvesteerde geld en tijd om deze kans te laten lopen.

12. Zoek echt het contact met de klant en leer de vraag achter de vraag kennen.

13. Zorg dat de procesinrichting helder is en met gelijke interpretatie voor alle betrokkenen.

13. Verkopers verdiepen zich al jaren (al is het primair misschien maar om commerciële redenen) in de rol van de inkopers (trainingen etc). Inkopers kunnen nog een hoop leren door zich ook eens beter te verdiepen in verkopers, in hun bedrijf, wat er speelt en wat ze voor mekaar kunnen betekenen. Maw heb eens wat meer aandacht voor de relatie ipv alleen voor de prestatie.

14. Verkopers verdiepen zich al jaren (al is het primair misschien maar om commerciële redenen) in de rol van de inkopers (trainingen etc). Inkopers kunnen nog een hoop leren door zich ook eens beter te verdiepen in verkopers, in hun bedrijf, wat er speelt en wat ze voor mekaar kunnen betekenen. Maw heb eens wat meer aandacht voor de relatie ipv alleen voor de prestatie.

15. Wees open en eerlijk (geldt voor beiden).

16. Wees ervan bewust dat je een lange adem nodig hebt. Er dient eerst een vraag te ontstaan, daarna wordt gezocht naar aanbod. Gemeenten zijn niet zo snel.

17. Langdurig lobbyen heeft zin ,
maar focus je niet op de inkopers.
Het zijn de projectleiders en
opdrachtgevers die beslissen.

18. Bij een uitvraag goed lezen wat gevraagd wordt en daar antwoord opgeven. Onderbouw de offerte met feiten van ervaringen die je hebt, en geef aan wat het voordeel is van de ervaring die je meeneemt voor de gemeente

19. Verdiep je goed in de organisatie die inkoopt.

20. Lees de offerteaanvraag drie keer goed door en maak vervolgens een op maat gemaakte offerte.

21. Denk niet alleen aan winst maken, maar juist aan een langdurige samenwerking. Geld verdien je uiteindelijk toch wel. Met name de indexaties worden als last van de inkopende partij gelegd. Als we vervolgens naar een onderbouwing vragen mbt waar de indexatie vandaan komt, dan kunnen ze vaak geen antwoord geven.

22. Leer inschrijven op aanbestedingen. Als je zelf de kwaliteiten niet hebt, zoek dan een partij die het voor je kan doen. Het is zonde als je uitgesloten wordt van deelname doordat je een verkeerd document hebt geupload/ingevuld.

23. Beloof niet te veel wat je niet kunt nakomen.

24. Zend niet te veel, maar
ontvang ook.

25. Als er na het verstrijken van de Nvl nog gebreken zitten in het bestek/aanbestedingsstukken of prijslijst dan dit alsnog aangeven aan de aanbestedende dienst. Bijvoorbeeld via de berichtenmodule. Dit om inschrijving op basis van eigen interpretatie te voorkomen.

26. Wat me vaak opvalt is dat marktpartijen soms een vervelende boodschap niet willen brengen, omdat dit de relatie zou verstoren. Welke relatie? Mijn tip: wanneer deze gedachte opkomt bij het hebben van een vraag/opmerking: stel die vraag / maak die opmerking eens wel. Ik denk niet dat er dan gelijk een relatie “verpest” is. Als je niet vraagt verandert er zeker niets...

27. Durf ook aan te geven waarom je niet inschrijft, ook als de AD hier niet om vraagt.

28. Hou je aan de opdracht en probeer niet meteen (wellicht onnodige) randzaken mee te verkopen.

29. Hou er rekening mee dat de inkoper ook een expert in het vakgebied kan zijn en dat kennis van de oplossing niet enkel bij de verkopende partij ligt.

30. Wat ik vooral aan teams als tip geef als we inschrijven op een aanbesteding is dat we simpel moeten schrijven, geen jargon, actief taalgebruik en ons écht moeten verplaatsen in de beoordelaar/opdrachtgever. Waar liggen zij wakker van en hoe kunnen wij ze helpen?

31. Verder als tip om vooral goed te kijken naar de beoordelingssystematiek want dat goed snappen zorgt er voor dat je gaat winnen. We kunnen allemaal SMART antwoord geven maar winnen doe je door SMART + onderscheidend te antwoorden (over het algemeen).

32. Wees niet bang om benadeeld te worden als je vragen stelt in de nota van inlichtingen.

Probeer de nota van inlichtingen juist slim te gebruiken om de aanbesteding een klein beetje meer op jouw organisatie aan te laten sluiten.

33. Blijf in je offerte binnen de kaders die de aanbestedende dienst heeft gegeven. Soms zie ik invulling die niet aansluit op wat de aanbestedende dienst belangrijk vindt en daarom helaas minder beoordeeld moet worden. Kortom: lees goed wat de aanbestedende dienst belangrijk vindt, om welke onderdelen wordt gevraagd en hoe deze beoordeeld worden.

34. Gebruik de nota's van inlichtingen om je vragen te verduidelijken.

35. Verplaats je in de echte vraag, welk doel willen ze bereiken. Als dat niet heel duidelijk is, vraag er naar! Onduidelijke uitvragen zit niemand op te wachten

36. Verdiep je in de opdracht dmv goed lezen en door vragen te stellen (wat zijn de zorgen vd opdrachtgever). Kom vervolgens met concrete oplossingen en maatregelen (geen copy paste verhaal, maar specifiek voor de betreffende opdracht).

37. Maak duidelijk wat jullie meerwaarde is en beschrijf dit concreet.

38. Lees goed! Komt alles terug in onze aanbidding wat gevraagd is? Hoe is het mogelijk dat vanuit PvE/RFX maar zo meerdere zaken onbehandeld blijft in een aanbidding/offerte? Verbaas ik mij regelmatig over.

39. Geef aan als inschrijver hoe jij de relatie/samenwerking voor je ziet. Dus echt op de relatie, zodat beide partijen waarde leveren voor het gemeenschappelijke doel. Zie nog vaak dat leverancier zichzelf presenteert (logisch), maar vind het interessant wat leverancier van de organisatie/bedrijf “nodig” heeft om gezamenlijke doelen te bereiken. Moet ruimte voor zijn, maar ik kan dat wel waarderen.

40. Probeer te begrijpen dat een inkoper zich moet houden aan de Aanbestedingswet. Als je deze (enigszins) kent en respecteert zal een inkoper zich beter op zijn gemak voelen bij de verkoper.

41. Begrijp en benoem dat een (rijks-)inkoper te maken heeft met belastinggeld en een rijksinstantie. Het is voor een inkoper vaak waardevoller om zaken te doen met een bedrijf die de missie en visie van een rijksinstantie begrijpt en daarop inspeelt, dan de goedkoopste prijs te bieden.