



Misverstand dat de wereld uit kan:

als je lastige vragen stelt in de
vragenronde, win je de aanbesteding niet

Auteur

Mr. Drs. Ireen Boon

Managing director Trias Politica Advies B.V. & TenderXL



In de categorie hardnekkige misverstanden, steekt er één toch wel met kop en schouders boven uit. Dat is de mythe dat je de aanbesteding niet meer kan winnen als je lastige vragen stelt in de vragenronde. Hier zijn 10 redenen waarom dat echt, nee écht niet zo is:

1. De vragenronde is bedoeld om onduidelijkheden te verhelderen: inschrijvers die geen gebruik maken van die mogelijkheid, doen dus net of ze alles in een keer doorgronden. Dat kan, maar is zeldzaam. Je kunt achteraf niet zeggen dat je het toch eigenlijk niet zo goed begreep, want dat telt niet. Lees hier wat daarover werd gezegd tijdens het [Virtuele Inloopspreekuur Aanbesteden](#).
2. De vragenronde is verder bedoeld om eventuele fouten (inkopers zijn ook maar mensen) aan het licht te brengen zodat die nog gerepareerd kunnen worden. Meld je geen fouten in de vragenronde, maar span je wel een kort geding aan dan ben je ten eerste niet ontvankelijk en ten tweede pas echt een valsspeler.
3. Inkopers zijn lang niet altijd degenen die de vragen beantwoorden. Dat doen materiedeskundigen of projectleiders. Bovendien zijn er inkopers die vragen standaard anonimiseren voordat ze die intern doorsturen.
4. Inkopers beoordelen lang niet altijd mee. De leden van de beoordelingscommissie beantwoorden meestal de vragen weer niet. Maak hun macht in je hoofd dus niet te groot, de rollen zijn vaak bewust gescheiden van elkaar.
5. Aanbesteden is zo ingericht dat alle voor- en afkeuren van de aanbestedende dienst eruit gesaneerd zijn. Dat kan nooit helemaal want het blijft natuurlijk mensenwerk, maar het betekent simpelweg dat je de regels van het spel zo goed moet kennen, dat ze je wel een 10 moeten geven. En dat is absoluut te leren.





6. Inkopers willen hun werk -net als jij- goed doen. Dat betekent dat het ze heel graag willen weten als er per ongeluk iets niet klopt. Je helpt de inkoper dus echt met het waarschuwen voor fouten.
7. Niemand zit te wachten op een kort geding. Een aanbesteding wordt niet even op een vrijdagmiddag in elkaar geknutseld. Een lang voorbereidingstraject gaat eraan vooraf. De aanbestedende dienst heeft een product of dienst nodig, dus uitstel van de gunning is onwenselijk. Vragen stellen en aangeven dat het een heel serieus punt voor je is dat je bereid bent voor een rechter te brengen, ‘helpt’ de aanbestedende dienst in haar afweging om toch mee te gaan met je punt.
8. Uiteindelijk moet de aanbestedende dienst gaan werken met het ingekochte product. Niemand heeft er belang bij als pas na de aanbesteding blijkt dat er problemen mee zijn. Je helpt dus gedoe in de contractfase voorkomen als je in de aanbestedingsfase alert bent.
9. Inkopers hebben verstand van inkopen. Jij hebt verstand van je product. Als je vanuit jouw expertise ziet dat er een probleem kan ontstaan, meld dat dan. Vanuit zijn expertise zal iedere professionele inkoper je inbreng waarderen. Beter Aanbesteden doe je namelijk samen.
10. Inkopers zijn vaker dan je denkt bereid je te helpen en te adviseren. Wil je dat aan den lijve ondervinden? Meld je dan aan voor het [#virtueleinloopspreekuuraanbesteden](#). Je kunt je ook registreren voor onze [tendercommunity](#). Het forum waarop je alles kunt vragen wat je altijd al wilde weten. Een account aanmaken kost niets, want met jouw inbreng help je de tendercommunity in Nederland als geheel vooruit.

Via ons blog plaatsen we regelmatig nieuwe (uitgebreide) artikelen die betrekking hebben op de veel gestelde vragen. Meld je hier aan om op de hoogte te blijven van onze nieuwe artikelen.

Aanmelden blogs

