

EXPERIMENT – aanbesteding op 3 A4: we gaan het doen!

Mei 2018

Richard Lennartz, directeur UBR|HIS, CPO UBR

In de kern is aanbesteden heel eenvoudig

Je schrijft eerst op

- wat voor organisatie je bent en wat je hebben wilt
- wat je belangrijk vindt en hoe belangrijk je dat dan vindt
- wat je bereid bent te betalen

Dan vraag je de markt om offertes. Die beoordeel je allemaal en dan weet je: 'die leverancier heeft het beste voorstel'. Dat alles doe je objectief, transparant en non-discriminatoire.

Proportioneel ... wat als we dat nu eens herwaarderden?

En dat doe je ook proportioneel. Maar wat is proportioneel?

Wij vinden het tegenwoordig blijkbaar proportioneel dat we vele tientallen pagina's hebben voor een aanbesteding. En omdat we juridisch gedoe willen voorkomen schrijven we nog meer op. En dat vinden we ook proportioneel. Althans 'regeltechnisch'.

Ons gevoel zegt vaak dat we het eigenlijk wel buiten proporties vinden. Wat als we het regeltechnisch nu ook eens gaan herwaarderden?

En ook nog eens verstandig kiezen ... sense making accepteren?

In ons 'andere' leven doen we dat ook: sense making. Door te praten met leveranciers krijg je een idee wat je hebben wilt, bijvoorbeeld bij je nieuwe auto. En door een paar offertes te vragen krijg je een nog beter idee wat je wilt hebben. En als je er dan uit bent dan vraag je de uiteindelijke offerte op.

In de psychologie heet dat sense making (Carl Weick). En dat klinkt heel sensibel. In ons andere leven. Dan zou dat toch ook in het zakelijke leven moeten kunnen werken zou je zeggen?

We gaan het gewoon proberen: welke opdrachtgever en welke leveranciers doen mee?

We starten een aanbesteding waar we bovenstaande principes toepassen: wat voor organisatie je bent, wat je hebben wilt en wat je belangrijk vindt en hoe belangrijk je dat dan vindt. En uiteraard wat je bereid bent te betalen. Dat doen we op maximaal 3A4.

We vragen offertes aan leveranciers. We kunnen ze niet verbieden om klachten in te dienen, naar de rechter te gaan als ze het niet eens zijn met de uitslag et cetera. Maar we doen een moreel appèl op ze in de geest van dit experiment mee te doen.

We beoordelen zoals dat hoort ... en accepteren sense making

We beoordelen de offertes zoals het hoort: objectief, transparant, non-discriminatoire. We accepteren wel sense making of beter gezegd: we maken er gebruik van. Nieuwe inzichten die we halen uit de offertes en die leiden tot betere oplossingen dan we op voorhand hadden kunnen bedenken, nemen we mee in de eindbeoordeling. Zoals we in ons andere leven ook tot de beste keuze komen.

Subjectiviteit telt dus mee, maar dat objectiveren we wel.

In dit experiment kijken mensen mee die bekijken of we het keuzeproces zorgvuldig doorlopen. Een van die mensen is ook een vertegenwoordiger van een brancheorganisatie van de branche waar de aanbesteding betrekking op heeft.

Angst van Leveranciers voor het Rijk

