



# Hoofdstuk 5

## Hoe komt u in gesprek met de gemeente?



## Invloed tussen twee rondes (1)

- Tijd tussen twee inkooprondes varieert;
- Database PPRC met lopende contracten gemeenten:

<https://www.inkoopsociaaldomein.nl/publicaties/brochures/2020/10/2database-achter-de-monitor-gemeentelijke-zorginkoop-2020>.

- Kost heel veel tijd!
- In welke fase zitten ze?



## Invloed tussen twee rondes (2)

- Wat wil de gemeente, wat is haar Unique Buying Reason?
- Wie moet u hebben bij de gemeente?
- Wat wilt u bereiken?
- Hoe verleidt u een gemeente om in gesprek te gaan?
- Wat heeft de klant / gemeente nodig? Is dat een toevoeging?
- Vertel uw Unique Selling Point, unieke propositie en houd een pitch die verleidt.
- Zeg nooit dat anderen het fout doen.



## Invloed tijdens aanbesteding (1)

- Contact met gemeente na de publicatie van de aanbestedingsstukken:
  - Via de vraag- en antwoordmodule of de Nota van Inlichtingen (NvI) – deadline;
  - Alle andere contacten met gemeenteambtenaren over de aanbesteding is verboden.
- Invloed:
  - Vragen stellen (NvI): disproportionele boetes, eisen aan kwaliteit, referentie, etc.;
  - Commissie van Aanbestedingsexperts;
  - Aanbesteding stopzetten.



## Invloed tijdens aanbesteding (2)

- Concurrentiegerichte dialoog;
- Best Value Procurement;
- Prestatie-inkoop.



## Samenvatting hoofdstuk 4: Besluitvorming in de gemeente

- Voorafgaand aan de aanbesteding;
- Tijdens de aanbesteding.