

Checklist

Aanbestedingsproces

Van voorbereiding tot contract: dit is jouw route naar de juiste match

1. VOORBEREIDING

✓ **Interne behoeftebepaling**

Wat wil je bereiken?

✓ **Marktconsultatie (Pre-fase)**

Je gaat in gesprek met de markt vóór de officiële start.

- **Doel:** Toetsen haalbaarheid (budget/techniek), innovatie benutten en uitvraag optimaliseren.
- **Cruciale spelregel:** Alle verkregen info anoniem en eerlijk delen met de hele markt bij publicatie (gelijke monniken, gelijke kappen).

✓ **Definitieve voorbereiding**

Je stelt het definitieve Programma van Eisen (PvE), de selectie- en gunningscriteria en de opdrachtwaarde op.

✓ **Resultaat**

Je hebt een scherp PvE waarmee de markt exact weet wat ze moet aanbieden.



2. PUBLICATIE

✓ **Uploaden documenten**

Je uploadt alle documenten op een platform (zoals TenderNed) zodat geïnteresseerde partijen de stukken kunnen inzien.

✓ **Resultaat**

Je creëert maximale bereikbaarheid voor leveranciers voor de beste deal.

3. VRAAG & ANTWOORD



✓ **Vragenronde 1**

Eerste anonieme vragenronde van bedrijven over de documenten. De antwoorden zet je in één document tegelijk naar iedereen.

✓ **Vragenronde 2**

Anonieme verdiepvragen op de antwoorden van ronde 1. **Strikte regel:** GEEN nieuwe onderwerpen/vragen toegestaan.

✓ **Resultaat**

Je creëert een gelijk speelveld en kwalitatief betere inschrijvingen door wegnemen van onduidelijkheden.



4. BEOORDELING

✓ Geschiktheidseisen

Je controleert of de partij capabel en financieel gezond is.

✓ EMVI-beoordeling

Je geeft een score aan de inhoud (Prijs vs. kwaliteit).

✓ Extra cruciale fase (De demo)

De top 2 of 3 beste inschrijvers verzorgen een demo om live te bewijzen dat zij aan alle gestelde criteria voldoen.

✓ Resultaat

Je kunt je keuze objectief onderbouwen voor de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).



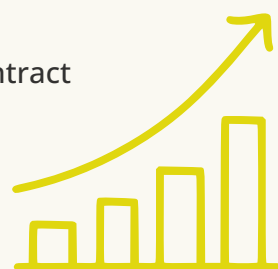
5. GUNNING & CONTRACT

✓ Definitieve bezegeling

Je verzendt de gunningsbeslissing, doorloopt de wettelijke bezwaartermijn (Alcatel-termijn) en ondertekent het contract.

✓ Resultaat

Een rechtsgeldig contract en de start van een succesvolle samenwerking.



DE VERPLICHTE PLANNEN

Het implementatieplan

Hoe voorkomt de leverancier dat jouw organisatie stilvalt tijdens de overgang naar het nieuwe product of de dienst?

Wat beoordeel je?

- Risicobeheersing (risicomatrix)
- Inzet en expertise van de juiste mensen

Meerwaarde

Zekerheid van je continuïteit tijdens de wisseling van de wacht.

Het opleidingsplan

Worden je medewerkers écht vaardig met de nieuwe applicatie?

Wat beoordeel je?

- De methode van kennisoverdracht (e-learning, klassikaal, train-the-trainer)
- Diepgang van de trainingen.
- Borging van kennis op de lange termijn.

Meerwaarde

Een applicatie levert pas rendement op als je eindgebruikers er optimaal mee werken.

PRIJS VS. KWALITEIT

Beoordeling op prijs

Dit is een lineaire formule. De goedkoopste krijgt de maximale score (een 10), de rest scoort naar rato minder.

Doel

Binnen je budget blijven en markt-conforme tarieven garanderen.

Beoordeling op kwaliteit

Een expertpanel uit je eigen organisatie scoort de plannen onafhankelijk op een schaal van 0 tot 10 (0 = onvoldoende, 10 = uitstekend).

Vragen over de Checklist? Wij helpen je graag verder: www.xedule.nl/contact