



Interview met de Aanbestedingsspecialist Octavia Siertsema

Durf ook de lastige vragen te stellen

Wil je als ondernemer überhaupt overheidsopdrachten gegund krijgen, dan zul je eerst goed moeten inschrijven op aanbestedingen. En dat is nog niet zo eenvoudig. Octavia Siertsema loodst haar klanten door dat proces heen en schreef er bovendien een praktisch handboek over.

Baart Koster

WOUDENBERG Veel ondernemers kwamen al van een koude kermis thuis en leerden de dure les dat kundige begeleiding in het proces van inschrijven geen overbodige luxe is. Ze misten de boot meestal namelijk niet omdat ze geen goede partij zouden zijn, maar simpelweg omdat het inschrijvingsproces niet goed verlopen was.

Voordat Octavia Siertsema als zelfstandig dienstverlener haar expertise op dit gebied ging aanbieden, werkte ze onder andere als inkoper bij de gemeente Amersfoort. Verloren aanbestedingen en hoog opgelopen frustraties kwamen met regelmaat van de klok voorbij. Siertsema hoefde daar bovendien niet eens alert op te zijn, want teleurgestelde ondernemers meldden zich spontaan bij haar. "De meeste inkopers houden ondernemers en leveranciers het liefst verre van zich, en lijken er zelfs een beetje bang voor. Maar ik vond het juist leuk ze te woord te staan en ze te helpen om inzicht te krijgen in waaróm het mis was gegaan."

"Ik vond het eigenlijk ook niet eerlijk dat er allerlei opleidingen voor inkopers waren om hun werk goed te kunnen doen, maar dat er voor inschrijvers eigenlijk niks was. Die moesten het wiel zelf maar uitvinden." Het bracht haar op het idee om ondernemers professioneel bijstand te gaan geven in dit proces.

Daarbij richtte Siertsema zich op kleinere MKB-bedrijven van zo'n tien tot maximaal ongeveer 75 à 100 medewerkers. Want de Asito's, BAMmen en Heijmans van deze wereld hebben een eigen tender manager die precies weet hoe je het proces aanpakt, maar voor kleinere ondernemers geldt dat niet. Die loodst ze daarom handelend en adviserend door het inschrijvingsproces heen. Ze bedient op maat. Dus

wat concreet nodig is, levert Siertsema.

Bij welke opdrachten moet er volgens Europese wetgeving openbaar aanbesteed worden?

Bij overheidsopdrachten waarbij de contractwaarde boven de twee ton ligt.

Kleinere ondernemers die het zelf proberen, lopen vaak tegen afwijzing in plaats van gunning aan. Waar gaat het mis bij het inschrijven?

Vaak bij heel basale dingen. Mensen lezen de aanbestedingsdocumentatie niet goed, ze nemen te weinig tijd voor het proces of ze stellen te weinig vragen. En soms zelfs helemaal geen vragen.

Even inzoomend op die oorzaken voor falen: onderschatten ondernemers gewoon de tijd die een goede inschrijving in beslag neemt?

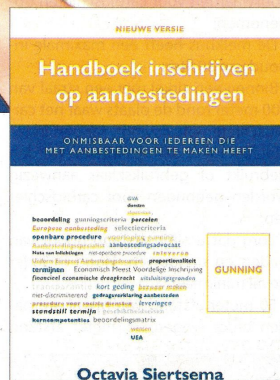
Dat is vaak de reden. Ook zie ik soms dat er niet genoeg uren ingestoken kunnen worden, omdat de inschrijvende onderneming die uren er niet voor kan vrijmaken. Terwijl afraffelen vrijwel nooit iets oplevert. Je sleutelt een goede inschrijving nu eenmaal niet in een namiddag in elkaar. Juist voor dergelijke ondernemers ben ik er.

Vragen staat vrij, zou je zeggen. Waarom doen ondernemers dat te weinig of helemaal niet?

Dat heeft met onwetendheid over de procedure te maken. Vaak denkt men 'er staat in de planning dat je maar één keer vragen mag stellen, maar de antwoorden die ik daarop kreeg begrijp ik niet, dus wat moet ik nu?' Dan zeg ik altijd 'dan moet je nóg een keer



Copyright 2019 © Henk Slomp



vragen stellen'. Want er kan in een procedure natuurlijk wel staan dat er één vragenronde is, maar dat zegt de Aanbestedingswet helemaal niet. Stel dus vragen, maar steek daar wel energie in.

Vraag niet om het vragen, maar stel goede vragen en durf zo nodig ook de lastige te stellen. Net zolang totdat duidelijk wordt wat de aanbestedende partij wil.

Is een scherpe prijs misschien niet een goede shortcut naar gunning?

Nee. Mijn advies is om gewoon met een reële, marktconforme prijs te komen. Wat gewicht in de schaal legt, is een goede inschrijving. Zorg er bijvoorbeeld voor dat je plan van aanpak voor de aanbestede opdracht staat als een huis. Want uiteindelijk draait het om een goede verhouding tussen prijs en kwaliteit. Zit dat goed, dan maak je een hele goede kans om een opdracht binnen te halen.

Je schreef het Handboek 'Inschrijven op aanbestedingen', met als subtitel 'Onmisbaar voor iedereen die met aanbestedingen te maken heeft'. Dat beleeft momenteel zijn tweede druk. Waarin zit dat succes?

In de concrete, pragmatische en nuchtere wijze waarop ik de materie uitleg. Niet in jip-en-janneketaal, want dat vind ik altijd een beetje denigrerend. Maar gewoon in normaal, niet-juridisch Nederlands.

In mijn Handboek behandel ik hoe het

proces in elkaar zit, wat de volgorde van de te nemen stappen is, wat je wel en niet doet, waar je op moet letten en verder geef ik nog een aantal tips. Het is verkrijgbaar via mijn website www.octavia-siertsema.nl

Wat is de belangrijkste tip voor ondernemers die willen meedingen naar een overheidsopdracht?

Ik vond het niet eerlijk dat ondernemers het wiel zelf moesten uitvinden

Schakel ondersteuning in. In ieder geval voor die eerste keer dat je meedoet. Zodat je weet waar je aan begint, wat de spelregels zijn en waar je op moet letten.