

## Aanbesteden op de gok

*Verschenen in de [Automatisering Gids](#) van 13 februari 2009*

Grotere automatiseringsprojecten moeten door instellingen die overwegend met publieke middelen gefinancierd worden, Europees aanbesteed worden. De aanbestedende dienst stelt daartoe ondermeer een programma van eisen (PvE) op, waarop geïnteresseerde leveranciers kunnen inschrijven. Dat heeft natuurlijk geen zin als je niet kunt leveren wat er gevraagd wordt, zou je zeggen. In de ICT-branche lijkt dat niet zo vanzelfsprekend. Er dienen zich in toenemende mate problemen aan rond de realisatie van aanbestede ICT-projecten. In een van die gevallen heeft de leverancier bij alle eisen 'ja' ingevuld. Bij het doorlezen van het bij de offerte gevoegde projectplan blijkt echter, dat er "middels workshops, nadere invulling gegeven zal worden aan de eisen en wensen van de organisatie". Hoe de leverancier in dat geval kon inschrijven voor een vaste prijs is een raadsel. Hij vermeldt in de offerte dat alles kan, maar moet volgens het projectplan nog wel uitzoeken wat de klant precies wil hebben. Dat leidde in deze zaak al snel tot een probleem, want de leverancier had de eisen zwaar onderschat. Er waren flink wat aanpassingen nodig om tegemoet te komen aan (de nadere invulling van) het PvE, maar na gunning van de opdracht mag niet nader onderhandeld worden over de omvang van de levering en de prijs.

Dat is logisch, want de andere inschrijvers staan dan immers buiten spel. De betreffende softwareleverancier vond dat minder logisch. Dat zijn mensen bij de workshops stuiten op allerlei zaken die aanvullend maatwerk vereisten, verraste hem niet. "Zo gaat dat nu eenmaal in de softwarebranche", meende hij. Het meerwerk was de kaas op de overigens mager belegde boterham en bij alle projecten die hij in het verleden had gedaan, zagen de klanten wel in, dat het redelijk was om voor het extra werk te betalen.

De klant die deze leverancier nu getroffen had, was minder inschikkelijk. Die haalde er een advocaat bij die nog eens uitlegde wat de softwareleverancier natuurlijk allang wist. Hij diende voor de geoffreerde prijs te leveren wat er overeengekomen was, dus alles wat er in het PvE vermeld was. Daar hadden die eerdere klanten hem ook al wel eens op gewezen. Maar hij had een plan B, dat in die gevallen ook gewerkt had. Hij verweet de aanbestedende dienst, dat het PvE veel te vaag was. Daarom was hij noodzakelijker wijze er van uitgegaan, dat de betreffende instelling het zelfde met het pakket zou willen doen als de vergelijkbare organisaties die er ook mee werkten. Deze instelling stelde veel zwaardere eisen aan het pakket en dat kon hij op basis van het PvE niet weten, want dat was een wensenlijst zonder veel toelichting. Daarin had de leverancier gelijk, want ondanks het advies van het Expertise Centrum aan aanbestedende diensten om de specificaties goed op te stellen, was de instelling te kort door de bocht gegaan, in de veronderstelling, zo werd toegelicht, dat de softwareleveranciers wel zouden begrijpen wat de organisatie wilde.

De leverancier kwam er echter niet zonder kleerscheuren vanaf, want in de aanbestedingsdocumenten was de obligate zinsnede opgenomen "De aanbestedende dienst gaat ervan uit dat met betrekking tot de onderdelen waarover geen vragen zijn gesteld er geen onduidelijkheden zijn." En vragen had hij niet gesteld. Toch moest ook de aanbestedende dienst een veer laten, want een nieuw aanbestedingstraject starten was geen optie, omdat het bestaande systeem op zijn laatste benen liep. Er werd een compromis gevonden.

Opmerkelijk is, dat de andere inschrijvers op dit project ook geen nadere inlichtingen gevraagd hebben, terwijl ook zij toch alleen beschikten ook het zelfde onduidelijke PvE. Zij vertrouwden er kennelijk ook op, dat de klant na gunning wel zo flexibel zou zijn om, hetzij eisen en wensen terug te nemen, hetzij te betalen voor noodzakelijk meerwerk. Of zouden de andere inschrijvers beschikken over een onnipotent pakket, een panacee voor alle informatiseringsproblemen?

Ben Slijk