

ONDERHANDELINGSPROCEDURE



3 soorten onderhandelingsprocedures

- ✓ OPZB: onderhandelingsprocedure zonder bekendmaking
Enkel vooraf geselecteerde inschrijvers kunnen een offerte indienen
 - ✓ OPMB: onderhandelingsprocedure met bekendmaking
Geselecteerde kandidaten kunnen een offerte indienen
 - ✓ VOPMB: vereenvoudigde onderhandelingsprocedure met bekendmaking
Elke onderneming kan een offerte indienen
- Gebruik de beslissingsboom om de juiste keuze te maken.

Onderzoeken offertes

- ✓ Formaliseer het openen van de offertes in een proces-verbaal
- ✓ Onderzoek de offertes op formele en materiële regelmatigheid.
- ✓ Evalueer de offertes volgens de gunningscriteria.
- ✓ Stel een shortlist op en nodig de geklasseerde inschrijvers uit voor de onderhandelingen.
- ✓ Stuur een aangetekende schriftelijke uitnodiging, maar ook per e-mail of fax, na eventueel telefonisch contact.
- ✓ Gebruik het template voor de uitnodiging en geef de te onderhandelde punten op.

Onderhandelingen

- ✓ Stel een lijst op met relevante vragen per uitgenodigde inschrijver.
- ✓ Ontvang de inschrijvers op aparte tijdstippen en steeds met hetzelfde team.
- ✓ Blijf tijdens het gesprek discreet over de andere offertes.
- ✓ Geef het doel aan van het gesprek maar geef geen details.
- ✓ Herhaal de onderhandelingsronde indien noodzakelijk.
- ✓ Vraag de inschrijvers om hun aanpassingen in de BAFO duidelijk te identificeren.
- ✓ Stel na elk gesprek een verslag op en een PV.

Onderzoeken BAFO's

- ✓ Toets de BAFO's opnieuw aan de gunningscriteria en geef een eindkwotatie.
- ✓ Schrijf een gemotiveerd gunningsverslag en de kennisgevingen.
- ✓ Stel het vloeiboek samen en de nota aan de IF.
- ✓ Stuur de kennisgevingen uit na gunstig advies van de IF en vastleggen van de budgetten.