



De Tenderboard:

beter aanbesteden en risico's beteugelen

In de Tenderboard organiseren we samen reflectie op inkooptrajecten door het bijeen brengen van interne- en externe deskundigheid. De Tenderboard toetst en adviseert vooraf de strategische keuzes in sourcing- en inkooptrajecten. Met deze vorm van 'tegenspraak' en de daaruit volgende adviezen, vergroot een opdrachtgever de kwaliteit van zijn aanbestedingen. Tegelijkertijd biedt het kansen om de risico's van ongewenste aanbestedingsuitkomsten en uitloop in de doorlooptijd te beteugelen.

De werkwijze van de Tenderboard

De Tenderboard voert een open dialoog, waardoor de kwaliteit van de aanbesteding toeneemt.

De Tenderboard adviseert **de opdrachtgever** van een aanbesteding op specifieke momenten (zie "Adviesmomenten Tenderboard"). Maar ook op andere momenten wanneer de opdrachtgever daar behoefte aan heeft. De Tenderboard komt vervolgens bijeen.

Adviesmomenten Tenderboard

De Tenderboard adviseert vooraf over te nemen strategische aanbestedingsbeslissingen. Deze adviesmomenten zijn meestal wanneer:

- (1) de sourcingstrategie gereed is;
- (2) aanbestedingsstrategiedocumenten gereed zijn;
- (3) de aanbestedingsdocumenten gereed zijn, meestal bestaande uit geschiktheidseisen, een programma van eisen, de subgunningscriteria prijs en kwaliteit, beoordelingssystematiek en de juridische voorwaarden.

Op deze wijze adviseert de Tenderboard

De leden van de Tenderboard bestuderen de ingediende stukken en bespreken die onderling. In een open dialoog met de opdrachtgever licht ze haar bevindingen toe en komt tot het geven van adviezen.

De opdrachtgever ontvangt één week na afloop de adviezen in een verslag. Dit advies gaat enkel en alleen naar de opdrachtgever. Het zijn nadrukkelijk adviezen. Het is aan de opdrachtgever wat hij met de adviezen doet.

Hierop richt de Tenderboard haar adviezen

De Tenderboard richt haar adviezen voornamelijk op de verbetering van het aanbestedingsproces, samenhang en prioritering. Zij houdt in haar advisering ook rekening met juridische en politieke vraagstukken, samenhangend met de betreffende aanbesteding.

Leden van de Tenderboard

De Tenderboard brengt hoogwaardige interne en externe deskundigheid en tegenspraak bijeen. De Tenderboard is samengesteld uit diverse deskundigen die op verschillende manieren hun sporen in het publieke inkoopmanagement hebben verdiend. [Op de website van Rijksinkoop samenwerking vind je alle actuele leden van de Tenderboard.](#)

Frequentie samenkost Tenderboard

De Tenderboard komt iedere derde donderdagmiddag van de maand bijeen om ingebrachte aanbestedingen te bespreken.

Hoe breng je een aanbesteding in?

Wil je als projectteam of opdrachtgever advies vragen aan de Tenderboard? Neem dan uiterlijk drie weken voorafgaand aan een Tenderboardbijeenkomst contact op met de secretaris van de Tenderboard om te bespreken wat de mogelijkheden zijn. De Tenderboard behandelt alleen complexe Europese aanbestedingen. Zijn de opdrachtgever en secretaris van mening zijn dat de aanbesteding passend is voor de Tenderboard? Dan stuurt de opdrachtgever zeven werkdagen voorafgaand aan Tenderboardbijeenkomst de relevante documenten naar de secretaris. Eén van deze documenten betreft [een oplegnotitie](#) waarin de opdrachtgever de belangrijkste kenmerken van de aanbesteding en de vragen voor de Tenderboard benoemt. De opdrachtgever krijgt vervolgens een uitnodiging om op donderdagmiddag met de Tenderboard in gesprek te gaan. Uiterlijk één week na de Tenderboardbijeenkomst ontvangt de opdrachtgever een verslag met daarin de belangrijkste adviezen uit de Tenderboardbijeenkomst.

Kosten advies van de Tenderboard

Op dit moment brengt de Tenderboard geen kosten in rekening voor haar inzet. [Het volledige reglement van de Tenderboard vind je hier.](#)

Vragen?

Stel je vragen over de (inzet van de) Tenderboard aan de secretaris van de Tenderboard: [Tom Grubben](#).