

## Het nadeel van loten

U wilt schoonmaakwerkzaamheden Europees aanbesteden? Dan heeft Marco Konter nog wel een overpeinzing voor u ...

Stel: u overweegt de aanschaf van een nieuwe auto. Omdat u niet in alle denkbare auto's kunt proefrijden, besluit u een lijstje met minimale wensen op te stellen.

U vraagt folders op bij de verschillende dealers en bent onder de indruk: vrijwel alle merken bieden wat u wilt. Mooi is dat uw huidige merk, dat u nooit in de steek heeft gelaten, u het meest aanspreekt. Zou u er rapportcijfers aan toekennen, dan eindigt uw huidige merk op een 9,5, de nummer twee op 9 en de overige auto's op: 7, 6.5, 6.6, 6, 6, 6 en 5 punten. U besluit de autotypes met minimaal een 6 op briefjes te schrijven, in een kommetje te doen en er drie te trekken: die vallen af. Helaas trekt u uw huidige merk, de andere auto met een negen en de zeven er uit. Niet slim? Onnadenkend? Of misschien zelfs stom? Even vertalen naar 'de praktijk' ...

U overweegt de schoonmaak te gaan aanbesteden. Omdat u niet alle bedrijven kunt uitnodigen, besluit u een prekwalificatie te houden. U stelt een lijstje met minimale wensen op waaraan mogelijke kandidaten moeten voldoen. Omdat meer dan vijf partijen voldoen aan uw minimale eisen, besluit u te loten, en ja hoor: de topleveranciers loot u eruit. Geen mooie auto én geen goede leverancier. Het leven zit niet mee.

Eigen schuld? Begrijp me goed: het merendeel van de prekwalificaties wordt zonder lotingsbepaling voltooid. En natuurlijk, een grotere differentiatie in beoordeling vereist zorgvuldige afweging. Maar in de praktijk zien we verschillende vormen van deze rare constructie, met als summum: de loting vindt plaats direct voor de rondleiding van de offertefase. Mag je na een rit van twee uur zien dat je naam uit de koker komt, en gelijk weer naar huis, terwijl de rest de offertefase in gaat.

Het moet toch mogelijk zijn om aan deze systematiek een einde te maken? Ik heb hier zeker ideeën over, maar nodig graag iedere lezer uit om oplossingen aan te dragen. Die kunt u kwijt via [mkonter@gom.nl](mailto:mkonter@gom.nl) .

Alvast dank, mede namens aanbestedende instanties.

*Marco Konter is manager marketing & salessupport*

