

PITCHES, RFP'S EN AANBESTEDINGEN

Het hoe en waarom en *to bid or not to bid?*

Waren het eerst de grote, internationale bedrijven die pitches uitschreven om een betere vergelijking te kunnen maken tussen de verschillende kantoren (en tegelijkertijd een lagere prijs voor de af te nemen diensten bedongen), tegenwoordig worden er meer en meer pitches uitgeschreven door (lagere) overheden en MKB-bedrijven.

Hoewel de veelgehoorde tegenwerping dat 'onze dienstverlening niet te vatten is in een paar A4-tjes' zeker hout snijdt, zijn pitches niet meer weg te denken. Het is zelfs te verwachten dat naast kleinere bedrijven ook particulieren in toenemende mate vooraf zullen vragen om inzage in de aanpak en werkwijze en een inschatting van de bijbehorende kosten.

De termen pitches, RfP's en aanbestedingen worden voor verschillende situaties toegepast. Om de spraakverwarring te beperken wordt uitgegaan van de volgende definities:

Pitch	<p>Een presentatie van het kantoor aan een potentiële opdrachtgever zonder voorafgaande eisen aan inhoud en/of vorm.</p> <p>Een voorstel is soms op verzoek van de opdrachtgever, maar kan ook geïnitieerd worden door het kantoor als onderdeel van een acquisitietraject.</p> <p>Meestal is het een mondelinge presentatie, voorzien van documenten zoals de sheets van de presentatie en/of een concreet voorstel (lees: <i>proposal</i>).</p>
--------------	---

<p>Request for proposal (RfP)</p>	<p>Een vraag van een potentiële opdrachtgever aan het kantoor om zijn dienstverlening te presenteren, inclusief een detaillering ten aanzien van werk, mensen, tijdsbesteding en kosten. Meestal gaat het dan om een specifieke vraag of zaak die schriftelijk verwoord is door middel van een vooraf gedefinieerde set eisen/verwachtingen (programma van eisen / <i>scope of work</i>). Qua setting is een RfP minder formeel dan een aanbesteding, want een proposal wordt vaak ook mondeling toegelicht.</p>
<p>Aanbesteding</p>	<p>Een formele procedure waarbij een opdrachtgever openbaar bekendmaakt dat hij een opdracht wil laten uitvoeren en bedrijven vraagt om een offerte in te dienen. De offerte moet aan specifieke eisen voldoen die door de opdrachtgever zijn bepaald. De criteria die de opdrachtgever hanteert voor de gunning, zijn vooraf gedefinieerd en openbaar gemaakt. Aanbestedingen worden gereguleerd door de Aanbestedingswet.</p>

Kortom: het voorstel is de minst formele van de drie, qua omvang meestal kleiner dan de andere twee en vaak het minst tijdsintensief.

De aanbesteding is de meest formele en daarvoor vaak complex en dus zeer tijdsintensief om goed en compleet in te vullen.

Om dit hoofdstuk leesbaar te houden zal vanaf hier de afkorting RfP gebruikt worden om de vraag van de opdrachtgever te benoemen, en het neutralere 'voorstel' voor dat wat u de opdrachtgever vertelt, presenteert of opstuurt.

Kenmerken van een goed voorstel

Het verschil tussen een goed en slecht voorstel is niet alleen uit te drukken in succespercentages (lees: resultaat). In de voorbereiding zijn er al kenmerken te benoemen die de succeskans helpen verhogen. Het makkelijkste is dat uit te leggen aan de hand van een zogenaamd gangbaar voorstel (zoals ze erg veel voorkomen) versus het cliëntgerichte voorstel: