



Een goed plan moet 'rijpen', net als een goede wijn

TIPS VOOR EEN KANSRIJK
PLAN VAN AANPAK

Tegenwoordig kom je vaak pas aan het werk als je eerst goede cijfers scoort voor een mooi plan. Dat voelt onwennig, want wat is er nu belangrijker, goed werk leveren of mooie plannen maken? Toch zullen we ermee moeten dealen. Wij geven wat tips voor het maken van een goed plan van aanpak.

Bij steeds meer werken word je mede beoordeeld op je plan van aanpak. Dat is lastig, want je hebt vaak weinig grip op de beoordeling. Soms voelt dat oneerlijk, want je weet zeker dat je het werk perfect kunt uitvoeren tegen een aantrekkelijke prijs. Helaas kijken veel opdrachtgevers niet meer naar het bedrijf, maar naar de papieren voornemens. Het is de manier waarop ze 'het kaf van het koren proberen te scheiden'. Daarom ontkom je er niet aan om toch een goed plan van aanpak te maken.

**'STEM DE INHOUD AF OP DE
KENNIS EN VISIE VAN DE PERSONEN
DIE HET GAAN LEZEN'**

VOORBEREIDING

Op tijd beginnen: het klinkt logisch, maar we merken dat het er vaak niet van komt. Het dagelijkse werk slokt bijna alle tijd op. Een goed plan van aanpak vraagt echter voorbereiding en inspiratie en daarvoor is tijd nodig. Start daarom meteen zodra de aanbestedingsleidraad binnen is. Neem de tijd om die leidraad goed door te lezen. Goed lezen betekent weten wat er nodig is en wat er moet worden voorbereid. In de leidraad staat niet alleen waardevolle informatie over wat de opdrachtgever verwacht in het plan van

aanpak, ook eventuele vereiste certificaten of referentiewerken worden genoemd. Soms kan er niet op meerdere percelen worden ingeschreven. Kortom, genoeg zaken die voor de besluitvorming en voorbereiding van belang zijn. Een goede voorbereiding betekent ook het tijdig inschakelen van assistentie. Dat kan zijn een extern adviseur, een ecooloog of een interne collega's met specifieke kennis. In veel gevallen is het verstandig om een beroep te doen op interne of externe deskundigen. Hoe eerder je deze mensen inschakelt, hoe meer tijd er ook voor hen is om ideeën te ontwikkelen.

Kijk ook goed hoe je plan wordt beoordeeld en gewaardeerd. De puntentelling die daarvoor zal worden gebruikt, kan van belang zijn bij de opbouw van het plan van aanpak. Het zou jammer zijn als je veel tekst en aandacht besteedt aan een onderdeel waarmee relatief weinig punten te scoren zijn. Verder wordt altijd aangegeven uit welke functionarissen de beoordelingscommissie bestaat. Het is belangrijk om de inhoud af te stemmen op de kennis en de visie van de personen die het gaan lezen. Probeer daar eventueel informatie over te vinden.

HET PLAN IN CONCEPT

Vaak staat in de eerste paragraaf van de aanbestedingsleidraad aangegeven welke uitgangspunten de opdrachtgever belangrijk vindt. Soms is die heel erg gefocust op ecologie of op duurzaamheid,

in andere gevallen voert veiligheid de boventoon. Neem dat mee in je achterhoofd wanneer je met de inhoud van het plan aan de slag gaat.

Bij elke aanbesteding zijn er wel enkele bijzondere aandachtspunten aan de orde. Meestal wordt er een maximum aantal pagina's met een bepaald lettertype voorgeschreven. Ook kan het zijn dat het plan naamloos moet zijn. Noteer deze opmerkingen vast in je concept-document. In de aanbestedingsleidraad wordt eigenlijk altijd omschreven welke onderwerpen in het plan moeten worden behandeld, met per onderwerp een toelichting. Zet deze onderwerpen als paragraafkopjes vast in je document. Houd ook de toelichting op deze paragrafen in het oog. Dat helpt je om gefocust te blijven op zaken die de opdrachtgever belangrijk vindt.

Organiseer creativiteit, zet anderen aan het denken. De kunst is om in positieve zin op te vallen en beter dan de concurrenten in te spelen op de vragen van de opdrachtgever. Vaak is het werk zo vanzelfsprekend geworden dat je niet meer doorhebt wat de opdrachtgever bijzonder vindt. Laat anderen binnen en buiten je bedrijf daarom meedenken. Zij stellen de juiste vragen en brengen nuttige ideeën in. Vraag jezelf ook regelmatig af: wat doen wij anders dan de anderen en waarom doen wij dat?

Laat het concept bezinken en bespreek het meermaals met de direct betrokkenen. Op die manier wordt het plan steeds degelijker en leesbaarder.

'VRAAG JEZELF REGELMATIG AF: WAT DOEN WIJ ANDERS DAN DE ANDEREN EN WAAROM DOEN WIJ DAT?'

CONTROLE

Tijdens de uitvoeringsfase moet de opdrachtgever kunnen meten of registreren dat de beloofde acties ook daadwerkelijk worden uitgevoerd. Wanneer voorgestelde maatregelen niet SMART worden geformuleerd, levert dat vrijwel zeker puntenaftrek op bij de beoordeling.

Besteed aandacht aan de lay-out. Zorg dat het overzichtelijk is en gemakkelijk leest. Illustreer zo mogelijk met foto's of illustraties. Plaatjes zeggen vaak meer dan woorden.

TIPS VAN DE ADVISEUR

- **Gebruik voor de aanbesteding de mogelijkheid voor het stellen van vragen en schroom niet om kritische vragen te stellen bij 'disproportionele inschrijfeisen'.**
- **Juridische vragen met betrekking tot aanbestedingen? Stuur een e-mail aan Geralde Bouw-van de Bunt (gvdbunt@cumela.nl).**

Laat een buitenstaander het concept-plan lezen. Als het voor die persoon duidelijk is, zal het vermoedelijk ook voor de beoordelingscommissie duidelijk zijn.

Nu hebben we alles goed gedaan. Gaan we het werk dan ook uitvoeren? Was het maar zo'n feest. Dat hangt af van de beoordeling door de opdrachtgever, maar ook van de andere inschrijvers. Helaas blijf je dus afhankelijk van anderen.

DE UITSLAG EN DAARNA

Vraag om een verslag van de beoordeling, ook bij een positieve uitkomst. Van elke beoordeling kun je leren voor een volgende keer. De kunst is om te begrijpen hoe het plan is overgekomen en welke redenering beoordelaars toepassen. Soms is een beoordeling aanvechtbaar. Er is jurisprudentie van aanbestedingen waarbij de uitkomst van de beoordeling succesvol werd aangevochten. Een gespecialiseerde advocaat kan de kansen inschatten en verder helpen bij de procesgang.

Als het is gelukt om het werk aan te nemen, is het wel van belang om in de praktijk te brengen wat je hebt beloofd. Zorg dus dat de verantwoordelijke projectleider goed op de hoogte is van de inhoud van het plan en dat die er serieus mee omgaat. Je bent namelijk wel een verplichting aangegaan.



Tekst: Ad Karelse,
adviseur bedrijfskundige zaken