

Aanbestedingen bij projecten met grote financiële impact

Bij technologie met meerdere producten tegelijk, die grote investering vragen van de organisatie, is een uitgebreider proces te overwegen. Daarbij zet je de volgende stappen:

Stap 1:

Request for Information (RfI): hierbij vraag je op meer vrijblijvende basisinformatie op bij diverse (mogelijke) leveranciers. Hiervoor is de deep-dive vragenlijst bruikbaar.

Stap 2:

Request for Proposals (RfP): op basis van de verkregen informatie en overleg binnen je organisatie stel je een lijst met criteria op of (meer uitgebreid) een functioneel Programma van Eisen. Dit document gebruik je als basis voor het aanvragen van offertes bij een aantal leveranciers. In deze stap maak je ook duidelijk richting de leveranciers hoe het keuzeproces gaat verlopen. En vanuit de afdeling Inkoop en ICT stel je mogelijk (extra) criteria op.

Je voegt nu een derde stap toe vóórdat je de definitieve keuze bepaalt, bijvoorbeeld uit voor de laatste twee overgebleven producten/leveranciers.

Stap 3:

Op basis van de offertes stel je een businesscase op. De te verwachten kosten zet je tegenover de te verwachten opbrengsten gedurende de exploitatieperiode van de zorgtechnologie. Een exploitatieperiode is bijvoorbeeld 5 jaar, tenzij de verwachte economische levensduur van de zorgtechnologie korter is door bijvoorbeeld te verwachten hoge slijtage. Bij de te verwachten kosten neem je niet alleen de kosten van de zorgtechnologie zelf mee, maar ook de implementatiekosten aan de kant van de zorgorganisatie en de kosten van borging gedurende de exploitatieperiode.