

Onderhandelen anno 2010

Abe Goldman

Vorbereiding

- het verzamelen van informatie
- het inschatten van de eigen machtspositie
- het bepalen van de onderhandelingsdoelen
- het kiezen van een onderhandelingsstijl
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Vorbereiding

- **het verzamelen van informatie**
- het inschatten van de eigen machtspositie
- het bepalen van de onderhandelingsdoelen
- het kiezen van een onderhandelingsstijl
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Het verzamelen van informatie

NEVI

- marktinformatie
 - CBS indexcijfers prijspeilontwikkeling
- leveranciersdoorlichting / jaarverslag
 - capaciteit
 - aantal mensen in vaste dienst
 - bezettingsgraad
 - winstontwikkeling t.o.v. onze organisatie
 - investeringen

Informatiebronnen

NEVI

- leveranciersprestatie-meetsysteem
- verslag leveranciersdoorlichting
- vakliteratuur
- beurzen
- centraal bureau voor statistiek
- internet
- ambassades
- KvK
- catalogi

Vorbereiding

- het verzamelen van informatie
- **het inschatten van de eigen machtspositie**
- het bepalen van de onderhandelingsdoelen
- het kiezen van een onderhandelingsstijl
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Het inschatten van de eigen machtspositie

- persoonlijke macht
- marktmacht

NEVI

Persoonlijke macht en vaardigheid

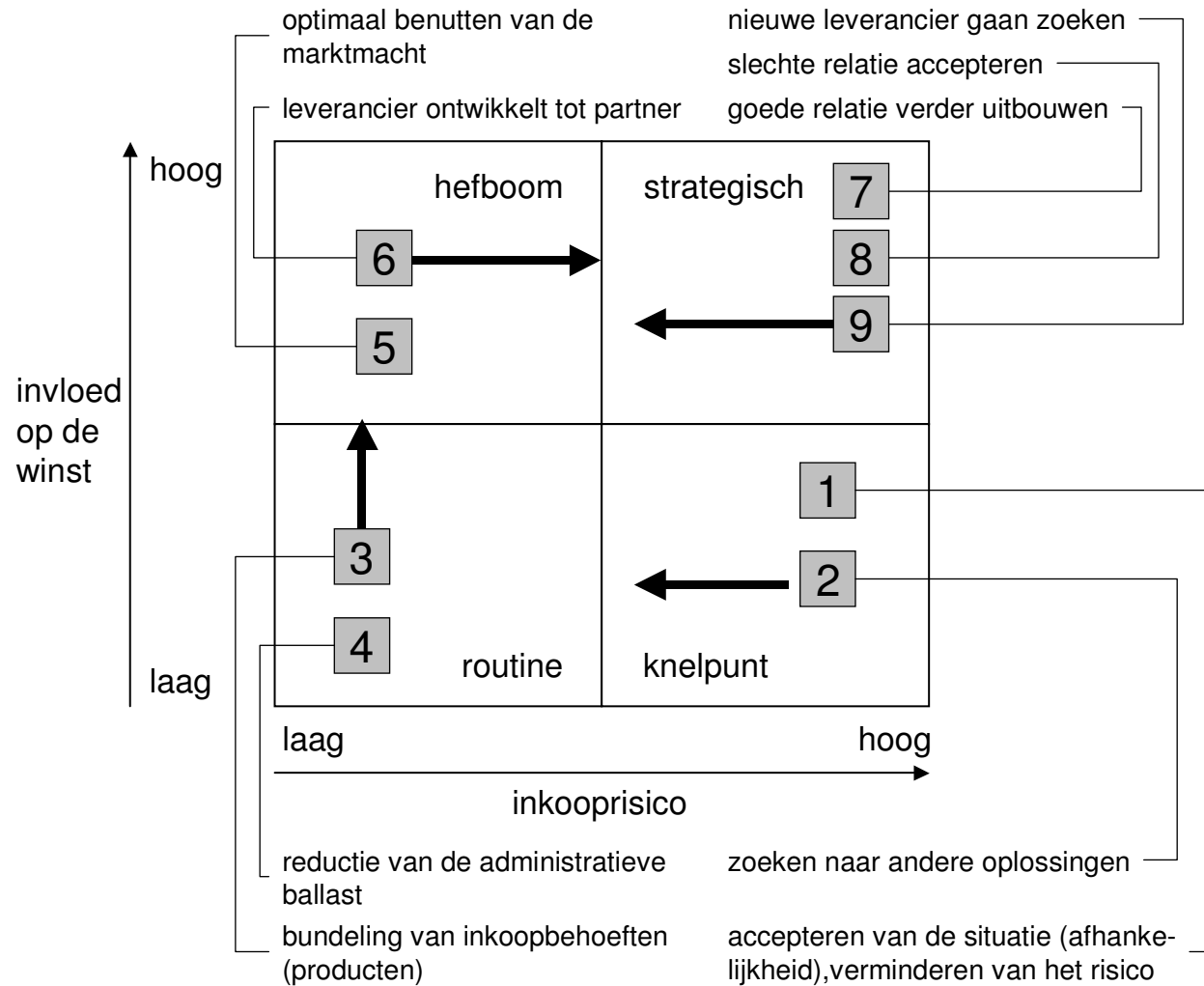
NEVI

- verbondenheid onderhandelaar met doelstellingen van de onderhandeling en van de eigen organisatie
- zijn motivatie om in moeilijke omstandigheden een probleem krachtig aan te pakken
- zijn macht voortvloeiend uit zijn functie of titel (in een positie om belangrijke besluiten te nemen?)
- zijn onderhandelingsvaardigheden

Marktmacht

- capaciteit leverancier ten opzichte van totale marktomvang
- concurrentiepositie leverancier en dynamiek hierin
- entreebarrières: hoe makkelijk kunnen andere leveranciers de markt betreden
- door inkopende organisatie in te kopen hoeveelheid en groei hierin
- relatief marktaandeel inkopende organisatie ten opzichte van andere afnemers van leverancier
- mogelijkheden tot switchen door inkopende organisatie en kosten daarvan

Inkoopstrategieën in de portfolio



Account portfolio

NEVI

aantrekkelijkheid afnemer	hoog	ontwikkelingssegment <ul style="list-style-type: none">• bied alternatieve ideeën en toegevoegde waarde• ontwikkel nieuwe mogelijkheden en producten	kernsegment <ul style="list-style-type: none">• klant met alle kracht behouden• lever superieure service en kwaliteit
	laag	lastpaksegment <ul style="list-style-type: none">• geef weinig aandacht• indien niet winstgevend: afbouwen	exploitatiesegment <ul style="list-style-type: none">• bereken een premium-prijs• oppassen voor verlies klant
		laag	hoog
		concurrentiepositie van de leverancier	

Vorbereiding

- het verzamelen van informatie
- het inschatten van de eigen machtspositie
- **het bepalen van de onderhandelingsdoelen**
- het kiezen van een onderhandelingsstijl
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Doelen

De gunnigscriteria in het oog houden!

Musts:

- absoluut te bereiken resultaten en/of doelen
- niet bereiken = afbreken onderhandeling

Wants:

- de resultaten die u graag wilt bereiken
- niet bereiken = geen breekpunt
- uw onderhandelingsmarge

Jokers:

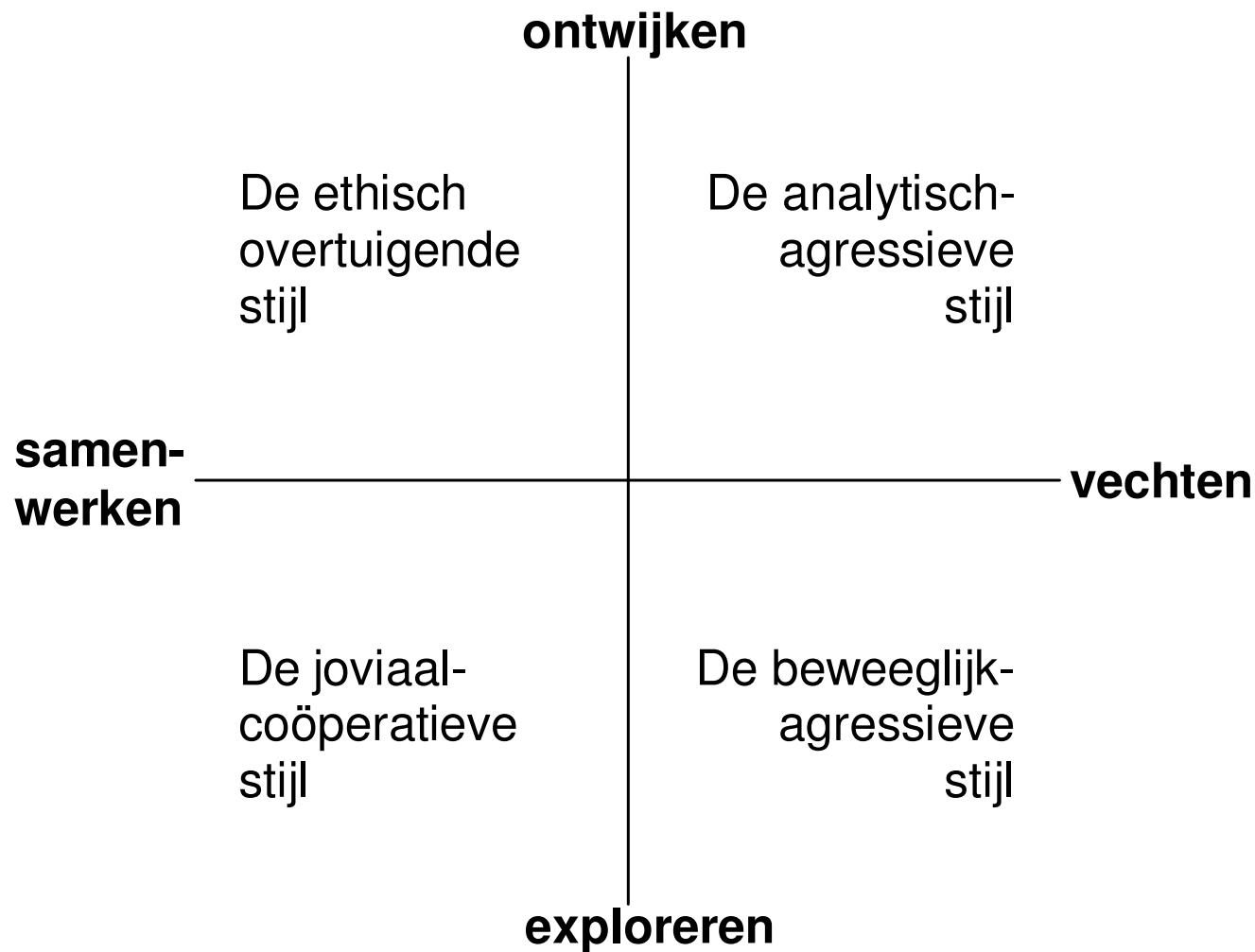
- punten met een lage prioriteit voor uw organisatie
- wisselgeld

Vorbereiding

- het verzamelen van informatie
- het inschatten van de eigen machtspositie
- het bepalen van de onderhandelingsdoelen
- **het kiezen van een onderhandelingsstijl**
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Vier persoonlijke onderhandelingsstijlen

NEVI



Vorbereiding

- het verzamelen van informatie
- het inschatten van de eigen machtspositie
- het bepalen van de onderhandelingsdoelen
- het kiezen van een onderhandelingsstijl
- onderhandelen en Europees Aanbesteden

Grondbeginselen

- gelijkheidsbeginsel
- verbod discriminatie
- transparantiebeginsel

NEVI

Specifieke wetten en regelingen

NEVI

- Europese aanbestedingsrichtlijnen
 - BAO: Besluit aanbestedingen overheidsopdrachten
- Wet Implementatie Rechtsbeschermingsrichtlijn (WIRA)
- Wet Openbaarheid van Bestuur

Sancties

Nationaal niveau (klacht bij nationale rechter)

- schorsing
- schadevergoeding wegens gederfde winst

Europees niveau (anonieme klacht bij EC)

- ongedaan maken schending
- procedure Hof van Justitie

- onwettig gegunde opdrachten door rechter vernietigbaar (dus bijv. als men niet aanbesteed volgens BAO)
- een gemotiveerde gunningsbeslissing is een must
- opschorting van de alcatel termijn bij onvoldoende motivering

Schema GVO leveringen

vorm	in welke gevallen, welke vereisten	vooraf bekendmaken in EG-publ.blad
direct GVO	<ul style="list-style-type: none">• onderzoek/proefneming/studie/ontwikkeling• technische of artistieke redenen, exclusieve rechten• dringende spoed• aanvullende levering	nee
indirect GVO	<ul style="list-style-type: none">• onregelmatige of onaanvaardbare inschrijvingen de oorspronkelijke voorwaarden mogen niet wezenlijk worden gewijzigd	ja, tenzij met alle gekwalificeerde leveranciers wordt onderhandeld
indirect GVO	<ul style="list-style-type: none">• geen inschrijvingen• geen geschikte inschrijvingen de oorspronkelijke voorwaarden mogen niet wezenlijk worden gewijzigd	nee