



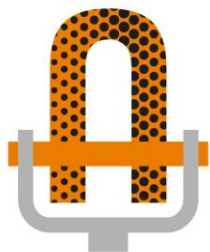
## Overzicht gepubliceerde podcasts

Nr.	Titel	Onderwerpen
	<b>Introductie</b>	Voorstellen Octavia Siertsema, Peter Streefkerk
1	<b>Is aanbesteden eerlijk?</b>	Beoordelingscriteria, kwaliteitsvragen, belangen, subjectiviteit, zittende leverancier.
2	<b>Kun je de kabinetsformatie aanbesteden?</b>	Eisen aanbesteding, wanneer is een organisatie een aanbestedende dienst, referenties, kerncompetenties.
3	<b>Inkoper versus verkoper.</b>	Verhouding inkoper-verkoper, onderliggend thema, vertrouwen/wantrouwen, partnerschap, interactie, macht.
4	<b>PONT vormt basis aanbesteden.</b>	Vier basisbeginselen Aanbestedingswet, Proportionaliteit, Objectief, Niet discriminerend, Transparant (PONT).
5	<b>Een aanbesteding intrekken, waarom en hoe doe je dat?</b>	Mag dat? Wanneer, voorwaarden, tenderkostenvergoeding.
6	<b>Kannie waar zijn (deel 1).</b>	Enkelzijdig, A4, keuze procedure.
7	<b>De vicieuze cirkel van de dikke documenten.</b>	Aanbesteden op 3x A4, de vicieuze cirkel van het aanbesteden, juridisering, spanningsveld tussen inkoper en verkoper, de kunst van de goede en relevante vragen stellen, waar voldoet een goede vraagstelling aan.
8	<b>Opportunistische inschrijvers, bluffend inschrijven.</b>	Wat is het, voorbeelden, oorzaken, voorkomen, verschil met private sector.
9	<b>Het belang van vragen stellen aan de aanbestedende dienst (deel 1).</b>	Waarom, belang.
10	<b>Kerncompetenties en referenties.</b>	Uitleg referenties en kerncompetenties, bepalen, kijk vanuit inkoop, belangrijke zaken bij referenties.
11	<b>Het Nederlands kampioenschap tekstschrijven.</b>	Wedstrijd, inhuren tekstschrijvers, kijk vanuit inkoop, reclameteksten, voorbeelden, voorkomen.
12	<b>Kwaliteit: niet sexy, wel noodzakelijk.</b>	Definitie kwaliteit, beoordeling, subjectiviteit, BKPV, EMVI.
13	<b>Fouten maken is menselijk, ook bij aanbesteden.</b>	Dodelijke fouten inschrijvers en inkopers, wanneer herstel mogelijk, wat is een fout, uitsluiting, flexibiliteit inkopers.
14	<b>Kan niet waar zijn? (deel 2).</b>	Concept document, Nvl, nummering pagina's en PvE.
15	<b>Een aanbestedingsdocument op 3 A4, is dat mogelijk?</b>	Hoe, voor- en nadelen van 3A4.
16	<b>Marktconsultatie verbetert kwaliteit aanbesteding.</b>	Waarom, doel, onderscheid met marktverkenning, vormen, kansen en bedreigingen, uitkomsten.



# Alles over aanbesteden

17	Het belang van vragen stellen aan de aanbestedende dienst (deel 2).	Hoe stel je vragen, welke wel en welke niet, concurrentiegevoelige vragen, wat zegt een Nvl, vragen na sluitingsdatum.
18	Het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) in de praktijk.	Waarom, Eigen verklaring, ondertekening, ervaring, controle.
19	Het contract als begin en einde van een aanbesteding.	Contractmanagement, partnerschap, relatie.
20	Gunningscriteria, de essentie van een aanbesteding.	Meest gebruikte, voorbeelden en uitleg.
21	Kwaliteit van een bestek: garbage out, more garbage in?	Definitie bestek, wel/niet goed, speelveld, relatie bestek kwaliteit inschrijving en uitvoering.
22	Wat hebben we nu aan onze (verwijderde) fiets hangen?	Voorbeeld hoe het niet moet naar aanleiding van onderzoek Follow The Money.
23	Aanbestedingsprocedures, welke kies je en waarom.	Welke zijn er, meest gebruikte, keuze, bijzondere ervaringen, minst bekende.
24	Gerucht over aanbesteden.	Regels opheffen, consequenties.
25	Proportionaliteit, een woord dat nadere invulling verdient.	Gids Proportionaliteit, PONT, verzekering, kostenvergoeding, eisen en wensen, procedures.
26	Van TenderNed tot Merzell, platformen voor lancering aanbestedingen.	Welke zijn er, verplicht en commercieel, keuze aanbestedende dienst, gebruikersvriendelijkheid.
27	Beoordelingscommissie bepaalt uitkomst aanbesteding.	Hoe te bepalen, wie, welke functies/rollen, kenmerk goede beoordelaar, voorbereiding, vermelding.
28	Presentaties en interviews, inschrijvers op bezoek bij aanbestedende diensten.	Verskil tussen beiden, beoordeling, subjectiviteit, voorbereiding.
29	It's all about the money, de kosten van een aanbesteding.	Welke kosten, zowel bij aanbestedende dienst als inschrijver.
30	Een level playing field, gelijke kansen voor alle leveranciers.	Wat is het, voorbeelden, verschil onderhands en Europees, zittende leverancier, gelijke kansen.
31	Iedere aanbesteding begint met een planning.	Hoe te bepalen, extra tijd, termijnen, realisme, werk-/weekenddagen, minimum/maximum termijn.
32	Stop, tot hier en niet verder.	Ervaringen, reden, gevolgen, tenderkostenvergoeding.
33	Drempelbedragen, waar komen ze vandaag en hoe ga je ermee om.	Grensbedragen, berekening, er onderuit komen, btw, controle.
34	See you in court.	Ervaringen, oorzaken, fouten, ontevredenheid, consequenties, gevolgen, vermijden, tips.
35	Administratieve lastenverlichting, werkt het echt?	Herkomst, waar zit het in, voorbeelden.
36	Dit is niet normaal, zelfs abnormaal, zo'n lage prijs.	Kostenonderzoek, kostenramingen, correctie, expertise, impact op looptijd, impact op beoordeling.
37	Woord- en taalgebruik bij aanbestedingen.	Ervaringen en voorbeelden, juridisch taalgebruik, verwijzingen, termen, gevolgen.
38	Nut en noodzaak van de CPV-code.	Wat is CPV code, herkomst, vinden, wat er mee doen als inschrijver,



# Alles over aanbesteden

39	<b>Hoe een zwevend bankje pootjes kreeg (De Volkskrant).</b>	Aanbesteding zwevende bankjes gemeente Utrecht toegelicht.
40	<b>Kan niet waar zijn? (deel 3).</b>	Voorbeelden.
41	<b>Van je fouten bij het aanbesteden kun je leren.</b>	Voorbeelden.
42	<b>Een gelijk speelveld creëren, utopie of werkelijkheid?</b>	Voordeel zittende leverancier, hoe daar mee om te gaan, zowel inschrijver als aanbestedende dienst.
43	<b>De belangrijke rol van de onderaannemer.</b>	Van tevoren opgeven, wijzigen, beroep op referentie, meerdere keren inschrijven als onderaannemer.
44	<b>Selectie, de eerste stap op weg naar gunning.</b>	Wat zijn ze, waarvoor bedoeld, voorbeelden.
45	<b>Follow the Money, alleen niet bij het aanbesteden in Nederland.</b>	Onderzoek over transparantie bij aanbestedingen binnen EU, voorbeelden, vergelijken, oorzaken, omdraaien ongewenste situatie.
46	<b>Concurrentie tussen bedrijven: over het waarom van het aanbesteden.</b>	Oorsprong aanbestedingsregels, informatie over gemiddeld aantal inschrijvingen.
47	<b>Ethiek en integriteit, wat kan wel en wat kan niet.</b>	Wat is het, verschil tussen beiden, voorbeelden, belangenverstrengeling, normen en waarden.
48	<b>Manipulatief en strategisch inschrijven, over misbruik en gebruik.</b>	Wat is het verschil, hoe zit het, ervaringen.
49	<b>Manifest Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen (MVOI).</b>	Wat is het, bedoeling, verschil met vorige manifest, thema's, wat kun je er mee.
50	<b>De jubileum-versie en wat kan er beter bij aanbesteden.</b>	Jubileum versie, wat was de meest beluisterde versie, welke wijzigingen zouden Peter en Octavia graag zien in het aanbesteden?
51	<b>Een lot uit de loterij, bij het aanbesteden?</b>	Voorbeelden, winkans, in welke fase, loten volgens Octavia haar systematiek.
52	<b>'The proof of the pudding' komt in de praktijk(test).</b>	Voorbeelden van koffie, vuilnisophaalauto, bloemen, catering, digitaal dossier, arbodienstverlening.
53	<b>Alles in het leven is relatief, bij het beoordelen soms ook.</b>	Bezwaren, gewichten, scoringsmethodiek, voorbeelden andere landen, rank-reversal, uitzonderingen, voor- en nadelen.
54	<b>Adviesbureaus in aanbestedingsland, wat doen ze daar?</b>	Soorten, reden inhuur, binding met inschrijvers, controle, integriteit.
55	<b>Bid-rigging: samenspannen bij aanbestedingen.</b>	Wat is het, gevolgen, verboden?, vormen, waarschuwingssignalen, uitlatingen, vermijden, wat te doen bij vermoeden van.
56	<b>De wet van Murphy – vervolg op zwevende bankjes</b>	Rechtszaak, hoe kon het zover komen, oordeel rechter.
57	<b>Risicomanagement bij aanbesteden</b>	Wat houdt het in, rol, wat wil de aanbestedende dienst horen, hoe gaat de aanbestedende dienst er mee om.
58	<b>Van beoordeling naar gunningsbesluit, een uitdaging</b>	Wat staat erin, hoe ver ga je, verstrekken prijzen, verplichtingen.



# Alles over aanbesteden

59	<b>Ethiek en integriteit, het blijft ons bezighouden.</b>	PONT, klokkenluiders, rol adviseurs, voorbeelden.
60	<b>Prijs is wat je betaalt, waarde is wat je krijgt.</b>	Hoe de waarde te bepalen, drempelbedragen, vermeldingen.
61	<b>Neemt u even plaats in de wachtkamer</b>	Wat is het, waarom, hoelang, voordeel inschrijvers.
62	<b>Abnormaal lage inschrijving, wat kan je er mee als inschrijver.</b>	Uitspraak Europese rechter uitgelegd en toegelicht.
63	<b>Concurrentiegerichte dialoog, serieus in gesprek met de markt.</b>	Hoe ziet de procedure eruit, voorbeelden. Pipi Langkous ☺.
64	<b>Vragen? Geen vragen! Of toch wel?</b>	Voorbeelden van bijzondere vragen uit een Nota van Inlichtingen.
65	<b>'Of gelijkwaardig', een uitdagend begrip bij aanbestedingen</b>	Wel of niet vermelden van fabricaat, de term gelijkwaardig.
66	<b>Is het onwil van de aanbestedende dienst of speelt er iets anders?</b>	Diverse praktijkvragen en antwoorden van de Aanbestedende Dienst. Wat moet je hier als inschrijver mee?
67	<b>Bijzondere en onbekende aanbestedingen, hoe zit dat precies?</b>	Wat zijn de onbekende aanbestedingen? Defensieopdrachten, enkelvoudig- en meervoudige opdrachten, sociale en andere specifieke diensten (SAS-diensten).
68	<b>Social return verdient meer aandacht bij aanbestedingen</b>	Wat is het, waar liggen de kosten, wat is het belang?
69	<b>Inschrijven op aanbestedingen is een vak apart, een echt vak, een vak dat ertoe doet</b>	Werken in teamverband, denken vanuit de Aanbestedende dienst, de verboden woorden, betrekken van commercie en markering bij de inschrijving.
70	<b>Werken met een groslijst biedt mogelijkheden</b>	Wat is het? Waar komt het vandaan? Hoe werkt het?
71	<b>Kwaliteit beoordelen bij inschrijvingen, een uitdaging of niet?</b>	Proces. Inhoud. Methodieken. Het werken met rapportcijfers of kwalificaties. Toelichtingen.
72	<b>Presentaties bij aanbestedingen, onderwerp van gesprek</b>	Verskil tussen presentatie en interview. Wat is het doel? Wat mag wel, wat mag niet?
73	<b>Gesprekken na voornemen tot gunning en afwijzing, meer dan logisch</b>	Wanneer is een verificatiegesprek, wat is het doel, waar bestaat het uit? Hoe bereid je ja als inschrijver hierop voor?
74	<b>Jeukwoorden-bingo bij een aanbesteding</b>	Woorden die overbodig zijn, die vervangen kunnen worden door andere woorden die de lading dekken, die voor verwarring en/of onduidelijkheden zorgen.
75	<b>Bid or No bid, that's the question</b>	Wat is de bid/no-bid analyse? Wat is het doel? Welke aspecten neem je bij beslissing wel/niet inschrijven.