
Dienstencatalogus

Tender management voor IT-bedrijven

Van eerste analyse tot gewonnen tender

"Niet harder schrijven, maar beter lezen"

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

Van eerste analyse tot gewonnen tender

Elke tender begint met een vraag. Die vraag verschuift naarmate je verder komt in het proces. Mijn diensten volgen die verschuiving, van twijfel naar richting naar uitvoering. Bij elk niveau kun je zeggen: bedankt, ik ga zelf verder.

Een gemiddelde tenderinschrijving kost een IT-bedrijf 200 tot 400 uur aan interne tijd, 20K tot 40K aan interne kosten, nog voordat je de opdracht hebt. Die investering loont alleen als je weet dat je kans maakt, en als je verhaal landt.

De investering loont alleen als je weet dat je kans maakt, en als je verhaal landt.

Vijf diensten, drie trajecten

De hoofdlijn bestaat uit drie diensten die op elkaar bouwen: Tender DNA, Startpakket en Tenderbegeleiding. Daarnaast zijn er twee diensten die je op elk moment in het traject kunt inzetten: NvI-ondersteuning en Evaluatie.

Tender DNA

Go/no-go analyse

1 werkdag | € 799

Past deze tender bij jouw bedrijf?

Je hebt een tender gezien die past. Of je hebt mijn tenderanalyse gelezen en je denkt: dit is iets voor ons. Maar je wilt niet blind zes man ergens op zetten. Je wilt een eerlijk antwoord: maken wij hier kans?

Je vult de online tender check in: een gerichte vragenlijst over jouw bedrijf, ervaring en capaciteit in relatie tot deze specifieke tender. Kost je ongeveer een uur.

Wat de Tender DNA-analyse oplevert

Analyse van de opdrachtgever

wie zijn ze, wat willen ze werkelijk, waar is het eerder misgegaan

Matchanalyse

past jouw bedrijf bij deze tender, met concrete kansen en bedreigingen

Concurrentie-inschatting

wie zitten er nog meer aan tafel, voor zover beschikbaar

Go/no-go met onderbouwing

zodat je directie met vertrouwen kan besluiten

Bij no-go: verbeteradvies

wat je nodig hebt om toekomstige tenders wél te winnen

Een no-go bespaart je honderden uren op een onwinbaar traject. Een go geeft je een voorsprong op de concurrentie, omdat je weet waarom je kans maakt, niet alleen dát je meedoet.

Na de go: bekijk het Startpakket

Startpakket

Raamwerk en schrijfwijzers voor je tenderinschrijving

3 werkdagen | € 1.999

Hoe kan ik dit zelf winnen?

Je hebt een go. Je team is enthousiast, de directie zegt doen. Maar nu zit je met een leeg scherm. Je weet dát je het moet doen, maar niet hoe je het gaat aanpakken. Je mensen zijn techneuten, geen schrijvers.

Ik heb van je nodig: wie zit er in je tenderteam? Wie schrijft, wie doet de cijfers, wie regelt certificering en juridische zaken, wie doet de opmaak? Ik moet weten met welke mensen en materialen ik aan de slag ga.

Wat het startpakket oplevert

Compleet raamwerk

alle op te leveren stukken in kaart gebracht, van UEA en certificering tot kwaliteitsdocumenten en referenties

Schrijfwijzer per kwaliteitsdocument

per onderdeel wat je moet opschrijven, waarom, en hoe je het verpakt zodat de beoordelaar het snapt

Positioneringsstrategie

hoe je je onderscheidt, wat je win-thema is

Alles vanuit het perspectief van de opdrachtgever en de beoordelingscommissie.

Na het startpakket kun je je team bij elkaar roepen en zeggen: dit is de richting, dit is het raamwerk, per onderdeel staat hier wat we moeten schrijven. Aan de slag.

Hulp nodig bij de uitvoering? Bekijk de Tenderbegeleiding

Tenderbegeleiding

Van strategie tot winnende indiening

Gemiddeld 8 weken | € 7.500 – € 15.000

Win dit met mij.

Je team is begonnen met schrijven. Maar het loopt niet. Je technische man schrijft een handleiding, je accountmanager schrijft een verkoopbrochure, en niemand houdt de planning bij. De deadline nadert en je ligt er wakker van.

Wat ik doe als tendermanager

Ik pak het stokje over als tendermanager met mandaat. Ik schrijf mee, review, geef directe feedback aan je team, en zorg dat we een winnende inschrijving indienen.

Tendermanager met mandaat

ik stuur je team aan, geef feedback, escaleer waar nodig

Gestructureerd ritme

wekelijks dagstarts in de schrijffase, dagelijks in de laatste twee weken

Meeschrijven en reviewen

alle kwaliteitsdocumenten, versiecontrole van v0.1 tot v1.0

QA en besluitvoorbereiding

documentcontrole, compliance check, directiepresentatie

Investering en prijsmodel

De investering hangt af van de complexiteit van de tender, de omvang van het schrijfwerk, en de ervaring van je team. Een eenvoudige tender met een ervaren team zit aan de onderkant. Een Europese aanbesteding met meerdere percelen en een team dat voor het eerst meedoet zit aan de bovenkant.

Twee modellen: een vaste prijs op basis van een inschatting vooraf, of uurtarief (€ 130/uur exclusief btw) met een plafond. Bij beide modellen: geen verrassingen achteraf.

NvI-ondersteuning

De Nota van Inlichtingen als strategisch wapen

Niet elke tender vraagt om volledige begeleiding. Soms heb je hulp nodig op één specifiek moment in het proces. De NvI is dat moment.

Vragen formuleren voor de Nota van Inlichtingen

1–2 werkdagen | € 499

De NvI is het laatste moment om invloed uit te oefenen op de uitvraag. Ik help je de juiste vragen te stellen, niet alleen om onduidelijkheden op te helderen, maar om het speelveld te kantelen in jouw voordeel voordat je concurrenten doorhebben wat er gebeurt.

Analyse van de gepubliceerde NvI-antwoorden

1–2 werkdagen | € 499

De antwoorden zijn gepubliceerd. Maar wat zeggen ze écht? Ik analyseer de NvI op verschuivingen, signalen over de intentie van de opdrachtgever, en wat de vragen van andere inschrijvers verraden over de concurrentie. Tussen de regels lezen, letterlijk.

Pakketprijs: vragen + analyse | € 799

De NvI is het laatste moment om invloed uit te oefenen op de uitvraag. Tussen de regels lezen, letterlijk.

Evaluatie

Lessen uit gewonnen en verloren tenders

1 werkdag | € 999

Gewonnen of verloren, je wilt weten waarom.

Ik bestudeer je inschrijving, de terugkoppeling van de opdrachtgever, en lever een evaluatierapport met concrete lessen: wat ging goed, wat niet, en wat doe je volgende keer anders. Inclusief een evaluatiegesprek met je team.

Een verloren tender is geen weggegooid geld als je ervan leert. Een gewonnen tender is pas echt gewonnen als je weet waarom.

Hoe ik in de wedstrijd zit

Ik schrijf elke week over aanbestedingen. Niet als voorlichter, niet als uitlegger, maar als iemand die partij kiest. Voor de inschrijver die honderden uren investeert en dan een afwijzing krijgt van drie regels. Voor het MKB-bedrijf dat de publieke markt betreedt en ontdekt dat de spelregels niet zijn geschreven voor bedrijven van hun formaat.

Elke maandag verschijnt *Tussen de regels*, mijn nieuwsbrief over wat er werkelijk speelt in de aanbestedingswereld. Elke vrijdag analyseer ik een concrete IT-tender in *Tender van de Week*. Scherp, eigenwijs, en af en toe ongemakkelijk voor de mensen die de regels maken.

Lees mee op [Substack](#) of volg me op [LinkedIn](#). Dan weet je binnen twee weken of mijn manier van denken bij je past, voordat je een euro uitgeeft.

Btw-toelichting

Alle prijzen zijn exclusief btw. Epikouros is gevestigd in Griekenland. Op grond van de btw-verleggingsregeling binnen de EU brengt Epikouros geen btw in rekening aan zakelijke klanten in Nederland en België. De btw-aangifte verloopt via je eigen boekhouding.

martin@epikouros.biz

(+316) 2413 0803

martinvanleeuwen.substack.com

linkedin.com/in/epikouros

epikouros.biz

Martin van Leeuwen is tendermanager en bidwriter bij Epikouros Consulting Company. Tenderexpertise sinds 2021, 25 jaar communicatie-ervaring waaronder acht jaar Defensie en twaalf jaar Rabobank. Schrijft wekelijks over aanbestedingen op [Substack](#) en [LinkedIn](#).

Ken je iemand die hier iets aan heeft? Stuur deze catalogus door.

Dienstencatalogus

Elke tender begint met een vraag.

Die vraag verschuift naarmate je verder komt in het proces.

Mijn diensten volgen die verschuiving.

martin@epikouros.biz

martinvanleeuwen.substack.com

linkedin.com/in/epikouros
