Dienstencatalogus

Bij elk beslismoment in een aanbesteding een oordeel van buiten

Uitgave november 2026

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company | Tendermanagement & tenderanalyses

Overzicht

Voor inschrijvers

Ik wil weten of we straks mogen meedoen	**Tenderverkenning**	€ 750
Ik wil reageren op een marktconsultatie	**Marktconsultatie Impactanalyse**	€ 1.750
Ik wil beslissen of we inschrijven	**Tender DNA**	€ 1.500
Ik wil de juiste vragen stellen	**NvI-vraagstrategie**	€ 500
Ik wil weten wat de antwoorden voor ons betekenen	**NvI Impactanalyse**	€ 750 per ronde
Ik wil dat ons team één verhaal schrijft	**Schrijfstrategie**	€ 2.000
Ik wil een tweede paar ogen op één knoop	**Deeloordeel**	vanaf € 500
Ik wil de regie uit handen geven	**NvI-regie** **Tenderregie**	vanaf € 1.750 vanaf € 7.500
Ik wil leren van de uitslag	**Evaluatie na de uitslag**	€ 950
Ik wil weten waar onze tenderpraktijk winst laat liggen	**Tenderdiagnose**	€ 1.500
Ik lever al aan een opdrachtgever en het verlengbesluit nadert	**Contractevaluatie, zie deel 2**	

Voor aanbestedende diensten

Ik wil weten of onze stukken klaar zijn voor publicatie	**Tender APK**	€ 2.500 per dossier
Ik wil onderbouwd verlengen, bijsturen of opnieuw aanbesteden	**Contractevaluatie**	quick scan € 2.000, evaluatie vanaf € 7.500

Elke dienst is los af te nemen. Vaste prijs vooraf, exclusief btw.

Waarom een oordeel van buiten helpt

Een goede beslissing in een aanbesteding vraagt afstand, en die afstand ontbreekt als je er middenin zit. Wie al tijd en reputatie in deelname heeft gestoken, ziet een no-go minder scherp, en wie zelf aan de stukken schreef, leest ze niet meer zoals een ander dat doet. Dat geldt voor de inschrijver die zijn eigen concept beoordeelt en net zo goed voor de opdrachtgever die zijn eigen leidraad naleest. Daarom verkoop ik geen uren maar een oordeel: ik lees wat op dat moment telt en zeg wat ik zie, tegen een prijs die vastligt voordat ik oordeel en die niet verandert met de uitkomst.

> *Wie al tijd en reputatie in deelname heeft gestoken, ziet een no-go minder scherp, en wie zelf aan de stukken schreef, leest ze niet meer zoals een ander dat doet.*

Deze catalogus volgt de momenten waarop je moet beslissen. Het grootste deel is voor inschrijvers, van de eerste verkenning tot na de uitslag. Daarna volgt een korter deel voor aanbestedende diensten, met een lezing voor publicatie en een evaluatie halverwege het contract. Elke dienst is los af te nemen, en na iedere stap kun je zelf verder.

Deel 1. Voor inschrijvers

VOORAF

Tenderverkenning € 750

Mag ik straks meedoen, en wat moet voor publicatie op orde zijn? Nog voordat de aanbesteding er is, leg ik het profiel van je organisatie naast de eisen die dit type uitvraag gewoonlijk stelt. Je krijgt een schriftelijke notitie met per verwachte knock-outeis of je eraan voldoet, wat nog ontbreekt en hoeveel tijd reparatie vraagt. Zo steek je geen maanden voorbereiding in een inschrijving die strandt op een ontbrekend certificaat.

Marktconsultatie Impactanalyse € 1.750

Kunnen we de eisen nog vormen voordat de tender er is? Zodra een opdrachtgever de markt raadpleegt, is er ruimte om mee te denken over de eisen, en die ruimte wordt na publicatie veel kleiner. Je krijgt een impactnotitie die laat zien welke kant de eisen op kunnen gaan en wat dat voor jouw positie betekent. Daarbij hoort een schrijfwijzer die per consultatievraag aangeeft hoe je het antwoord opbouwt en welk bewijs je gebruikt.

PUBLICATIE

Tender DNA € 1.500

Is inschrijven verstandig? Nu de tender er ligt, toets ik of je aan de eisen voldoet en of inschrijven de investering waard is. Ik weeg opdrachtgever, concurrentie, winkans, risico en strategie, en je krijgt een onderbouwde go of no-go met een samenvatting die je directie in een halve pagina leest. De vaste prijs geldt voor één procedure, één inschrijver, één perceel en één integraal advies. Schrijf je in als combinatie of op een tweede perceel, dan spreken we vooraf een vaste meerprijs af.

VRAGENRONDE

NvI-vraagstrategie € 500

Welke vragen versterken onze positie zolang vragen stellen nog kan? In de eerste ronde van de Nota van Inlichtingen toets ik de uitvraag op proportionaliteit en formuleer ik de vragen die de onduidelijkheden boven tafel halen waar jouw positie van afhangt. Je krijgt ze als document met indienklare vragen, en het indienen in het portaal doe je zelf. De vaste prijs geldt voor één perceel. De offerte benoemt de documentenset waarop zij betrekking heeft, en voor aanvullende stukken spreken we vooraf een aanvullende vaste prijs af.

Nvl Impactanalyse € 750 per ronde

Wat betekenen de gepubliceerde antwoorden voor ons? Ik beoordeel de antwoorden uit die ronde op wat ze zeggen over de concurrentie, welke verschuivingen er in de scope zitten en wat daardoor in je strategie en teksten moet veranderen. Je krijgt een schriftelijke analyse van die ene ronde, zodat je weet wat je aanpast voordat je verder schrijft. De prijs geldt voor één perceel en één ronde. De offerte benoemt de ronde en de stukken waarop zij betrekking heeft, en voor aanvullende stukken spreken we vooraf een aanvullende vaste prijs af.

SCHRIJVEN

Schrijfstrategie € 2.000

Hoe overtuigen we deze beoordelaar? Na een go lees ik de opdrachtgever en de uitvraag vanuit de stoel van de beoordelingscommissie. Je krijgt één document met de centrale overtuiging, de win-thema's per gunningscriterium, een schrijfwijzer per kwaliteitsdocument en een planning, zodat je team zelf schrijft en vanaf de eerste dag dezelfde kant op. De vaste prijs geldt voor één perceel en maximaal vijf kwaliteitsdocumenten; welke dat zijn en hoe omvangrijk ze mogen zijn, staat in de offerte. Voorwaarde is een Tender DNA met een go-advies of een eigen analyse die hetzelfde afdekt.

Deeloordeel vanaf € 500

Welke kant moeten we op bij deze ene knoop? Een ontwerpkeuze, een conceptpassage of een knoop in de strategie leg je aan mij voor, meestal tijdens het schrijven maar het kan op elk moment. Je koopt één afgebakende vraag over één afgebakend object, met een schriftelijk oordeel en een korte mondelinge toelichting. Een groter object of een reeks vervolgvragen bied ik vooraf apart aan.

NA DE UITSLAG

Evaluatie na de uitslag € 950

Wat nemen we mee naar de volgende aanbesteding? Gewonnen of verloren, uit de gunningsbeslissing, de beoordeling en je eigen inschrijving reconstrueer ik wat werkte en wat niet. Je krijgt een schriftelijk rapport met de lessen en een overzicht van argumenten, bewijs en teksten die je opnieuw kunt gebruiken, zodat je volgende inschrijving niet bij nul begint. Na een Tenderregie die tot de indiening is doorgelopen, zit deze evaluatie in de prijs, mits je de gunningsbeslissing en de beoordeling aanlevert en haar binnen drie maanden na de uitslag vraagt.

LIEVER DE REGIE UIT HANDEN

NvI-regie vanaf € 1.750

Wil je de vragenronde niet per moment inkopen maar in zijn geheel beleggen, dan begeleid ik de fase vanaf de opdracht tot de definitieve antwoorden. Het basisbedrag dekt de dossierovername, de vraagstrategie, de bewaking van de fase en één ronde, en elke volgende ronde kost € 750. Een ronde omvat de voorbereiding van jouw vragen en de beoordeling van alle antwoorden en gewijzigde stukken uit die vragenronde die voor jouw inschrijving tellen, ook als ze in delen verschijnen. Het verschil met de losse diensten zit in wie de termijnen en de samenhang bewaakt, en bij de regie ben ik dat. Heb je voor dezelfde aanbesteding al losse NvI-diensten afgenomen, dan verreken ik die met de overeenkomstige onderdelen van de regie. In de offerte staan begin en einde van de regie, welke rondes zijn inbegrepen, wat al is betaald en welk bedrag resteert. De offerte legt ook voor vervolgrondes de aangenomen omvang vast, en bij een wezenlijke uitbreiding spreken we vooraf een aanvullende vaste prijs af.

Tenderregie vanaf € 7.500

Hoe zorgen we dat dit ook werkelijk gebeurt? Ik bewaak planning en strategie, stuur de schrijvers aan en grijp in waar het dreigt mis te gaan, tot de inschrijving is ingediend. In twee reviewrondes geef ik per document aan wat er moet veranderen, en je team verwerkt dat. Het indieningsbesluit blijft bij jou. Bij de start liggen een go-advies en een schrijfstrategie klaar, van mij of van jezelf, en in de offerte staat welke uitgangspunten ik overneem. Ontbreekt een van beide, dan spreken we vooraf af wat er nog bij moet. Het vanaf-bedrag hoort bij één perceel, maximaal vijf kwaliteitsdocumenten van de in de offerte vastgelegde omvang, zes tot acht weken doorlooptijd, een schrijfteam tot drie personen en wekelijks overleg op afstand. Je team levert bronmateriaal en teksten op de afgesproken momenten aan, en wijzigt de omvang onderweg, dan volgt een aanvulling op de offerte en geen stilzwijgende uitbreiding. Levert je team later aan dan afgesproken, dan spreken we af wat binnen de resterende tijd nog haalbaar is en welke aanpassing van planning, werkzaamheden of prijs daarvoor nodig is. Wil je dat ik documenten herschrijf vanuit de vraag waarom deze opdrachtgever voor jou zou kiezen, dan staat in de offerte welke documenten dat zijn en wat de vaste totaalprijs wordt. NvI-regie is een aparte dienst. Neem je die niet af, dan meldt je team wat de antwoorden voor de inschrijving veranderen, en bewaak ik dat het in de teksten terechtkomt.

JE HELE TENDERPRAKTIJK

Tenderdiagnose € 1.500

Je wilt vaker of beter tenderen, maar waar zit de meeste winst? Dit oordeel gaat niet over één tender maar over je tenderpraktijk als geheel. Je vult een vragenset in van ongeveer een uur, binnen 48 uur na ontvangst van de ingevulde vragenset heb je de doorlichting op je kengetallen en die bespreken we in maximaal een uur. Je weet daarna welke plek volgens je eigen kengetallen het meeste geld kost of het minste oplevert, welke oorzaak de gegevens aanwijzen, wat je eerst doet en waar je juist niet aan begint.

Klein beginnen

Ga je door naar de volgende stap, dan trek ik wat je voor de eerste stap betaalde af van de volgende. Dat geldt van Tenderverkenning naar Tender DNA voor dezelfde aanbesteding en van Evaluatie na de uitslag naar Tenderdiagnose, beide binnen zes maanden na oplevering. Bij de overstap van losse NvI-diensten naar NvI-regie verreken ik wat je al betaalde met de overeenkomstige onderdelen van de regie, zolang de NvI-fase van dezelfde aanbesteding loopt. Stop je na de eerste stap, dan heb je een afgerond oordeel gekocht en geen aanbetaling.

> *Stop je na de eerste stap, dan heb je een afgerond oordeel gekocht en geen aanbetaling.*

Lever je al aan een overheidsopdrachtgever en komt het verlengbesluit in zicht, dan kun je ook zelf een contractevaluatie aanvragen. Die staat in deel 2.

Deel 2. Voor aanbestedende diensten

VOOR PUBLICATIE

Tender APK € 2.500 per afgebakend dossier

Sluiten onze stukken op elkaar aan voordat de markt ze leest? Ik lees uw complete conceptstukken zoals een inschrijver ze straks leest en zoals uw contractmanager ze na gunning gebruikt. Ik leg leidraad, programma van eisen, prijzenblad, beoordelingssystematiek en overeenkomst naast elkaar en test het prijzenblad met proefinvoer. U ontvangt een bevindingenregister met per bevinding de passages, het mogelijke gevolg, een prioriteit en een herstelrichting. Daarbij horen een beslisnotitie van hooguit twee pagina's, een werksessie van anderhalf uur en een hercontrole van de aangepaste passages. Inbegrepen is één hercontrole, en een tweede hercontrole of een herlezing van de hele set spreken we vooraf apart af. De APK past als de stukken inhoudelijk compleet zijn en er nog minstens vier weken zitten tot publicatie. Het is geen juridische toets en geen herschrijfdienst, en u beslist over elke aanpassing.

HALVERWEGE HET CONTRACT

Contractevaluatie quick scan € 2.000, evaluatie vanaf € 7.500

Verlengen, verlengen onder voorwaarden of opnieuw aanbesteden? De evaluatie licht een lopend IT-contract door, bij voorkeur halverwege de looptijd, als er nog tijd is om te herstellen of een nieuwe aanbesteding voor te bereiden. Zij stelt twee vragen, namelijk of de leverancier levert wat is afgesproken en of wat is afgesproken nog past bij wat uw organisatie nodig heeft. U ontvangt een rapport met een van de drie uitkomsten, onderbouwd per criterium, en bij voorwaarden een voorwaardenpakket in concept. Wordt het opnieuw aanbesteden, dan liggen de bouwstenen voor de volgende uitvraag er al.

De jaarwaarde van het contract bepaalt het minimale profiel, en de complexiteit kan een zwaarder profiel nodig maken. Een quick scan kost € 2.000 en geeft in drie tot vijf werkdagen een risicosignaal, geen verlengingsadvies. Ik gebruik daarvoor uitsluitend openbare bronnen; interne documenten en gesprekken met opdrachtgever of leverancier zijn niet nodig. De volledige evaluatie kost € 7.500 bij een jaarwaarde onder € 500.000, € 15.000 vanaf € 500.000 tot minder dan € 2 miljoen en vanaf € 30.000 bij € 2 miljoen of meer, met een doorlooptijd van twee tot tien weken. Hoeveel gesprekken, welk gebruikersonderzoek, welke oplevering en hoeveel correctierondes per profiel zijn inbegrepen, staat in de aparte dienstbeschrijving, die u bij de offerte ontvangt. Meer percelen, meerdere leveranciers of een bedrijfskritische dienst vragen een zwaarder profiel of een aparte offerte, en dat spreken we vooraf af. De methodiek is in de pilotfase, en voor pilotklanten geldt een gereduceerd tarief.

Ook een leverancier kan de evaluatie aanvragen, omdat beide partijen er beter van worden en het onderzoek de gegevens van beide nodig heeft. Opdrachtgever en leverancier tekenen dan vooraf spelregels en ontvangen tegelijk hetzelfde rapport. Alleen de kostenvergelijking van de routes gaat uitsluitend naar de opdrachtgever, die ook het verlengbesluit neemt, en dat staat vooraf in de spelregels.

Hoe ik werk

Ik beloof geen gewonnen tenders maar betere beslissingen, en een no-go is voor mij een even geldige uitkomst als een go. De prijs staat vast voordat ik oordeel, er is geen succesfee en ik schrijf alleen mee waar ik ook de regie voer. Klantnamen noem ik nergens, zodat je hier je concepten, je twijfels en je verloren tenders kunt neerleggen. Voor juridische vragen verwijs ik door naar een gespecialiseerde aanbestedingsjurist.

> *Ik beloof geen gewonnen tenders maar betere beslissingen, en een no-go is voor mij een even geldige uitkomst als een go.*

Binnen één aanbesteding werk ik voor één kant: niet voor concurrerende inschrijvers en niet tegelijk voor een inschrijver en de aanbestedende dienst. Lees ik voor een aanbestedende dienst de stukken van een aanbesteding, of evalueerde ik voor die dienst het contract waar zij op volgt, dan werk ik in die aanbesteding niet voor een inschrijver. Een contractevaluatie voer ik uit onder spelregels die opdrachtgever en leverancier vooraf beide tekenen. Ik behartig daarbij niet het onderhandelingsbelang van een van beide, en wie betaalt heeft geen zeggenschap over het oordeel. Waar zelfs de schijn van belangenvermenging ontstaat, wijkt de opdracht en niet de regel.

Alle bedragen zijn exclusief btw. Ik factureer vanuit Griekenland, en voor zakelijke afnemers met een geldig btw-identificatienummer wordt de btw in beginsel verlegd. Bij de opdrachtbevestiging vraag ik de naam, het adres en het btw-identificatienummer van de contracterende organisatie.

Beginnen

Stuur je vraag naar martin@epikouros.biz en voeg bij een aanbesteding het TenderNed-nummer of de stukken toe. Je krijgt een offerte met de aangenomen omvang, de leverdatum, de prijs en wat jij wanneer aanlevert, zodat vooraf vaststaat wat je krijgt, wanneer en wat het kost.

Martin van Leeuwen | Epikouros Consulting Company | martin@epikouros.biz | (+316) 2413 0803 | epikouros.biz

Dienstencatalogus

Niet harder schrijven, maar beter lezen.

martin@epikouros.biz
(+316) 2413 0803
epikouros.biz/kennisbank
linkedin.com/in/epikouros

Ken je iemand die hier iets aan heeft? Stuur dit document door.

Dit document is geen juridisch advies. Aan deze catalogus kunnen geen rechten worden ontleend; de offerte en de algemene voorwaarden zijn leidend.