

**Sjoerd Barnhoorn**  
 **Offerte Coach**  
word een winnaar



11 april 2019

APMP

Keynote Sjoerd Barnhoorn

Aanbesteden is niet  
moeilijk, als je maar  
**WEET** hoe

Aanbesteden is  
niet moeilijk,  
als je maar  
~~WEET~~ hoe



# Welk niveau heeft jouw tenderorganisatie?



# Niveau 1

**Proces:** onvoorspelbaar en chaotisch

**Mensen:** reactief

**Organisatie:** ad-hoc

1

Starter

# Niveau 2

**Proces:** Per tender gepland

**Mensen:** Iedereen doet zijn best

**Organisatie:** Share voor opslaan bestanden

2

Basis

# Niveau 3

**Proces:** Vastgelegd tenderproces

**Mensen:** Proactieve sales en experts

**Organisatie:** SharePoint voor delen bestanden

3

Gevorderd

# Niveau 4

4

Professioneel

**Proces:** Vastgelegd tenderproces met templates

**Mensen:** Opgeleid, beïnvloeding nieuwe tenders

**Organisatie:** SharePoint + offertetool + data uitvoering projecten



# Niveau 5

5

Continu verbeteren

**Proces:** Continu verbeteren tenderproces en innovaties

**Mensen:** Gecertificeerd, evalueren intern en extern

**Organisatie:** Verbeteren van SharePoint + offertetool en innoveren met nieuwe tools

Aanbesteden is niet moeilijk, als je maar

**DOET** hoe

**Sjoerd Barnhoorn**  
 **Offerte Coach**  
word een winnaar



# Regie als Tendermanager

# WEET hoe

1. Tendermanager neemt besluiten
2. Alle rollen op tijd ingevuld
3. Tenderteam tot einde beschikbaar
4. Niet tot het einde met nieuwe input komen
5. Niet alle details uitzoeken en uitwerken



# DOET hoe

1. Voegt geen nieuwe collega's meer toe vlak voor tijd
2. Geen dubbele rollen toestaan
3. Agenda vastleggen van teamleden en geen andere prioriteiten vanuit management
4. Bevriezen van strategie, oplossing en structuur
5. Kansen & risicopot



Sjoerd Barnhoorn  
% Offerte Coach  
word een winnaar



Commitment

# Commitment

## WEET hoe

1. All-in mentaliteit
2. Klantvraag vooraf beïnvloeden
3. Meetings en kick-off voorbereiden
4. No-bid
5. Plan op maat schrijven



## Commitment

### DOET hoe

1. Alle hulp vragen aan management
2. Gouden jaar
3. Samen leidraad doorlezen
4. Geen klantkennis, geen voorkeurspositie -> No-Bid aan klant melden
5. Training/ kennissessies/ leeg hoofd





Sjoerd Barnhoorn  
% Offerte Coach  
word een winnaar



Bewijsvoering

## Bewijsvoering

# WEET hoe

1. Verifieerbare Prestatie Informatie vastleggen
2. Dienstverlening meten
3. Bewijsvoering beschikbaar voordat we aan een tender beginnen



## DOET hoe

1. VPI vastleggen net zoals referentie
2. Opgeleverde (online) rapportages, verslagen aan de klant
3. Bewijsvoering opvragen bij klant

Bewijsvoering template



Nr	Project	Thema	Kenmerken	Bewijs
1	< Projectnaam > < Klantnaam >	Kies winthema < Winthema 1 > < Winthema 1 > < Winthema 1 >	< afstand > < % > < hoeveelheid > < bijzonderheden >	< KPI > < Rapportage > < Meting >
2				
3				
4				
5				

Sjoerd Barnhoorn  
% Offerte Coach  
word een winnaar



Review

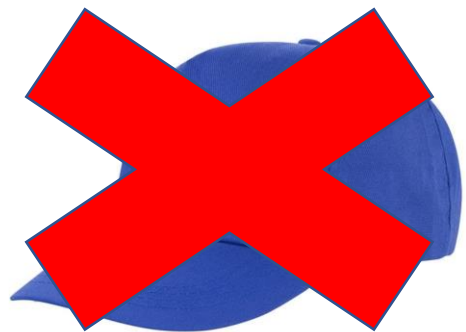
Review

## **WEET** hoe

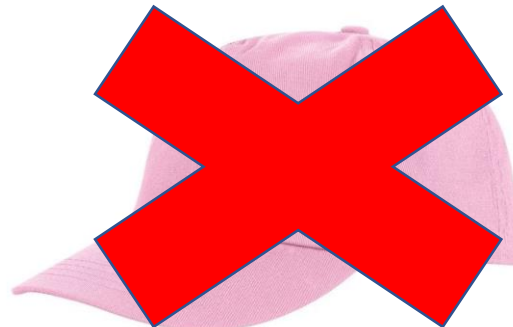
1. Tijdig inplannen
2. Onafhankelijke reviewers
3. Focus op verbeteringen
4. Goed voorbereid
5. Juiste mensen



# DOET hoe



**Win strategie review**



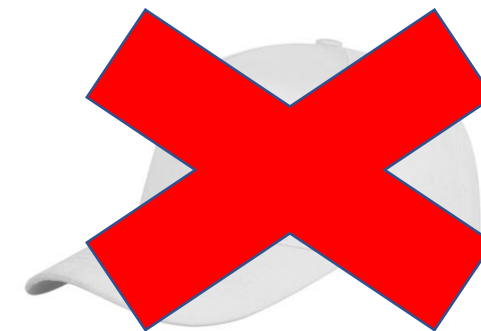
**Storyboard review**



**Concurrentie review**



**Plan van aanpak review**



**Geleerde lessen review**

## Review

# DOET hoe

1. Pitch tenderstrategie, reviews en evaluaties
2. Geen experts bij laatste review
3. Training reviews
4. In delen reviews, schriftelijke input verwerken
5. De beste reviewers uit je organisatie inzetten



Sjoerd Barnhoorn  
% Offerte Coach  
word een winnaar



# Schrijftips



## Schrijftips

### **WEET** hoe

1. Actief schrijven
2. Schrijven is schrappen
3. Kopteksten met klant beloftes
4. SMART schrijven
5. Geen afkortingen, jargon
6. Maximaal 15 woorden per zin
7. Gebruik toverwoorden



## Schrijftips

### **DOET** hoe

1. Schrijftraining, schrijf checklist
  2. Interviewen
- Kopteksten met beloftes: vertel een verhaal
  - Klant krijgt...
  - Plaatjes/ visuals



**Sjoerd Barnhoorn**  
 **Offerte Coach**  
word een winnaar



# Tenderstrategie

## Tenderstrategie

# WEET hoe

- 3 winthema's
- Eerst tenderstrategie bepalen, daarna pas schrijven
- Structuur met gunningscriteria



## Tenderstrategie

### **DOET** hoe

1. Strategie met klein team. Gekke ideeën sheet. Pitch tenderstrategie met 3 winthema's.
2. Leeg hoofd / andere locatie om na te denken over strategie
3. Interventiemomenten om EMVI-plan te toeten met strategie



Vraag achter de vraag



Essentie van de oplossing



Ideaalbeeld

**Sjoerd Barnhoorn**  
 **Offerte Coach**  
word een winnaar



Tenderteam samenwerking

## Teamsamenwerking

# WEET hoe

1. Eerst het team, dan de inhoud
2. Goede rolverdeling
3. Vertrouwen



# Teamsamenwerking

## SCHAAL VAN SAMENWERKING™

www.team4teams.nl

### OVERLEVEN

creëert weerstand

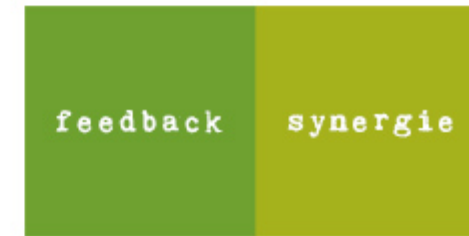
### ONTLOPEN

creëert afstand

### SAMENWERKEN

creëert vertrouwen

gevecht



flow

1

De bom barst.

2

Partijvorming.  
Men is voor of  
tegen.

3

De ander doet  
het fout. Op de  
de man spelen.

4

Klagen over  
elkaar.  
Kwaadspreken.

5

Men werkt op  
zichzelf.  
Observeren.

6

In gesprek, men  
geeft hints.  
Aardig blijven.

7

Ieder erkent zijn  
deel. Samen van  
fouten leren.

8

Volwassen team.  
Lerend van  
hoog tot laag.

9

Topteam gereed  
om onder druk te  
presteren.



## Teamsamenwerking

# DOET hoe

1. Beste team samenstellen met Insights Discovery: beschikbaarheid is geen talent
2. Rolverdeling in combinatie/ met onderaannemer duidelijk maken
3. Projectlocatie met het team bekijken + op locatie brainstormen



**Sjoerd Barnhoorn**  
 **Offerte Coach**  
word een winnaar



# Tenderplanning

Een goede tenderplanning maken

## **WEET** hoe

1. Fases
2. Deadlines
3. Planning delen
4. Planning bijstellen
5. Inplannen





















## Tenderplanning

### **DOET** hoe

1. Hele team altijd inzichtelijk
2. Uitnodigen in agenda
3. Bijstellen en communiceren





Aanbesteden is niet moeilijk, als je maar **DOET** hoe

- Tenderstrategie
- Review
- Commitment
- Regie tendermanager



**Geleerde lessen review**

- Teamsamenwerking
- Schrijftips
- Bewijsvoering
- Tenderplanning

# Continu verbeteren

## DOET hoe

1. Evaluatie (1) intern voor de uitslag
  2. Evaluatie (2) extern met de klant
  3. Kick-off (3) met verbeteringen tenderproces
- Geen leerpunten vastleggen, maar leren van leerpunten




# Aanbesteden is niet moeilijk, als je maar **DOET** hoe




**Sjoerd Barnhoorn**  
**Offerte Coach**  
word een winnaar



 /user/TheVisiondriver

 @Barnhovens

 /in/sjoerdbarnhoorn

 06-50253338

[www.offertecoach.nl](http://www.offertecoach.nl)

<https://offertecoach.nl/>

<http://tenderexpertelearning.com/>