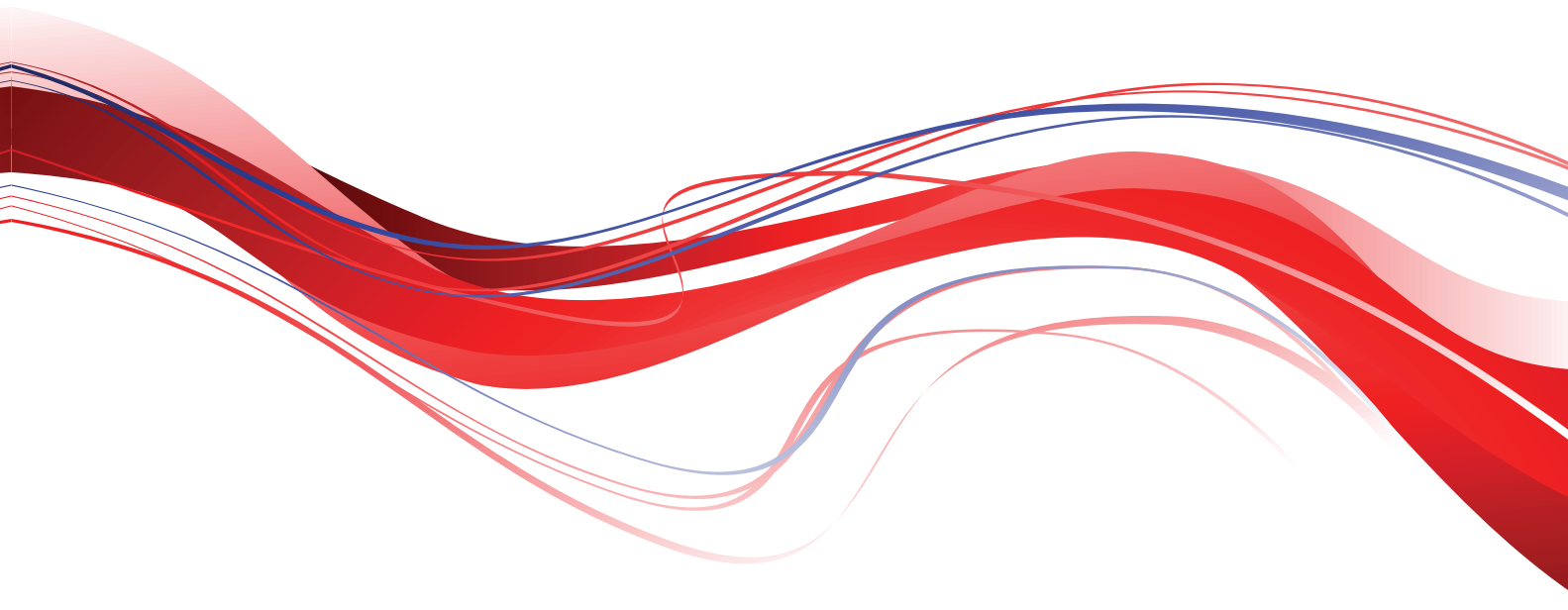


# Specialisten in aanbesteden

---

**ADVISEREN | TRAINEN | BEGELEIDEN**  
**BIJ EUROPESE AANBESTEDINGEN EN RFP'S**



**Holland Tender Partners is een ervaren adviesbureau op het gebied van Europees aanbesteden. Al meer dan 15 jaar adviseren, trainen en begeleiden wij bedrijven bij Europese aanbestedingen. De mix van diepgaande juridische en praktische aanbestedingskennis en onze commerciële praktijkervaring, vormen de basis voor ons succes. Wij staan voor kwaliteit, partnership en resultaat.**

#### **VISIE OP EUROPEES AANBESTEDEN**

Het verschil tussen winst en verlies bij een aanbesteding is meestal klein. Er zijn bedrijven die structureel aanbestedingen winnen. Wat bepaalt hun succes? De basis voor een winnende inschrijving wordt vaak gelegd in de fase **voorafgaand** aan de aanbesteding, dus **voordat** het definitieve programma van eisen is geschreven. Juist in die fase zou de organisatie haar *unique selling points* moeten positioneren zodat deze worden opgenomen in het bestek. Het initiatief en de slagvaardigheid van **Sales** bepalen dus voor een groot deel het winnen van een opdracht. De opleiding van uw salesorganisatie verdient daarom de nodige aandacht.

Het feitelijke inschrijvingsdocument is de **finishing touch**, waarin u op de juiste wijze de kwaliteit van uw organisatie en uw onderscheidende eigenschappen weet te beschrijven. Dat is niet eenvoudig want het **strategisch formuleren** van antwoorden op vragen is een vak apart.

**CONCLUSIE:** Het kennisniveau en initiatief van uw verkooporganisatie in combinatie met een doordachte inschrijving zijn bepalend voor uw succes.

#### **DE ROL VAN HOLLAND TENDER PARTNERS**

Wij hebben onze dienstverlening gebaseerd op de vragen en behoefte van onze klanten. Waar heeft het Nederlandse bedrijfsleven **daadwerkelijk** behoefte aan als het om (Europese) aanbestedingen gaat? Deze vraag heeft aan de basis gestaan van onze dienstverlening.

#### **1 TENDER HELPDESK**

De aanbestedingsregelgeving is soms complex, onduidelijk en verandert bijna jaarlijks. Daarnaast past de overheid de regelgeving helaas niet altijd correct toe. Vragen over onduidelijke procedures, discriminerende eisen, vage gunningscriteria, overbodige verklaringen en onredelijke concept-overeenkomsten zijn aan de orde van de dag. Vragen die u soms liever niet in eerste instantie aan de aanbestedende dienst stelt, maar liever eerst deelt met een deskundige en onafhankelijke partij. Op zo'n moment is het prettig dat u kunt terugvallen op een partij die **uw belangen** zorgvuldig behartigt. Holland Tender Partners heeft een professionele helpdesk die uw vragen vakkundig en snel beantwoordt. De continuïteit van uw inschrijfproces is verzekerd. Het is zelfs mogelijk dat wij bij eventuele misstanden contact opnemen met de aanbestedende dienst, zodat u uw identiteit niet hoeft prijs te geven.

**DOELSTELLING:** Snel en betrouwbaar antwoord op al uw aanbestedingsvragen en een professioneel klankbord. U heeft één vraagbaak die al uw belangen behartigt.

#### **2 PRAKTIJKGERICHTE TRAININGEN**

Theoretische trainingen over Europees aanbesteden zijn er al genoeg. Naar aanleiding van vragen van bedrijven, hebben wij een praktijkgerichte training ontwikkeld. Geen hoogdravende juridische verwickelingen of alleen droge theorie, maar praktisch toepasbare adviezen en handreikingen om uw (sales) succes te vergroten. Deelnemers aan onze trainingen kunnen vooraf hun wensen kenbaar maken. Mogelijke onderwerpen zijn:

- Wanneer is een discriminerende eis daadwerkelijk discriminerend?



- Wat kan ik doen als het programma van eisen naar één partij is toegeschreven?
- Aanbestedingen worden regelmatig vermeden. Mag dat zomaar?
- Mag ik als bedrijf 'helpen' met het schrijven van het bestek en hoe ver mag ik daarin gaan?
- Ik word uitgenodigd voor een marktorientatie. Hoe haal ik hier optimaal rendement uit?
- Naast veel werk, bieden aanbestedingen ook kansen, hoe motiveer ik mijn salesorganisatie om deze kansen proactief te benutten?
- Wat is de basisregelgeving die elke verkoper zou moeten kennen?
- Wat moet het kennisniveau van Sales zijn om de dialoog met de aanbestedende dienst aan te gaan in de voorfase van een aanbesteding?
- Hoe formuleer ik de juiste vragen voor de nota van inlichtingen?
- Hoe doorgrond ik de gunningscriteria en bijbehorende wegingsfactoren, zodat ik de juiste oplossing aanbied?

**DOELSTELLING:** Een professionele en gemotiveerde (sales)organisatie met de nodige praktische en voldoende theoretische kennis met betrekking tot (Europese) aanbestedingen. Investeer in uw (nieuwe) werknemers zodat zij slagvaardig aan de slag kunnen!

### 3 ANALYSE VAN UW INSCHRIJVING

Veel van onze opdrachtgevers laten jaarlijks één inschrijving door ons toetsen. Als onafhankelijke partij beoordelen wij uw antwoorden en leggen de vinger op de zere plek. Vooral het gebruik van standaard teksten kunnen uw inschrijvingen gedurende het jaar 'vervuilen'. Daar komt bij dat het **verkopen op papier** een vak apart is. Als neutrale specialist brengen wij ondubbelzinnig de verbeterpunten in kaart en doen wij eventueel **tekstsuggesties**. Wij beoordelen uw **gehele inschrijving**: de kwaliteit van uw antwoorden op open vragen, de *look and feel*, uw taalgebruik en de mate waarin uw inspeelt op de sentimenten van het bestek. Bijvoorkeur beoordelen wij uw inschrijving **voordat** u deze indient, zodat u eventuele verbeterpunten nog kunt doorvoeren. Het beoordelen van een oude inschrijving behoort echter ook tot de mogelijkheden. Gun uw inschrijvingen 1x per jaar een **second opinion**.

**DOELSTELLING:** Een jaarlijkse check van een inschrijving garandeert de kwaliteit en behoedt u voor bedrijfsblindheid. De details maken het verschil!

---

**BASIS PROGRAMMA JAARABONNEMENT :** € 995

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
  - Commerciële training Europees aanbesteden voor één persoon
- 

**SERVICE PROGRAMMA JAARABONNEMENT:** € 1295

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
  - Analyse/beoordeling van één inschrijving naar keuze
  - Commerciële training Europees aanbesteden voor twee personen
- 

**PARTNER PROGRAMMA JAARABONNEMENT** € 1495

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
  - Analyse/beoordeling van één inschrijving naar keuze
  - Commerciële training Europees aanbesteden voor drie personen
  - Voor elke persoon meer betaalt u € 250 per persoon
- 

**PARTNER PLUS PROGRAMMA JAARABONNEMENT** € 2095

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
  - Analyse/beoordeling van één inschrijving naar keuze
  - Commerciële training Europees aanbesteden voor zes personen
  - Voor elke persoon meer betaalt u € 250 per persoon
- 

**PARTNER PRO PROGRAMMA JAARABONNEMENT** € 2995

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
  - Analyse/beoordeling van één inschrijving naar keuze
  - Commerciële training Europees aanbesteden incompany voor tien personen
  - Voor elke persoon meer betaalt u € 250 per persoon
- 

**PARTNER PRO PLUS PROGRAMMA JAARABONNEMENT** € 3295

---

Dit is inclusief:

- Tender helpdesk (12 maanden)
- Analyse/beoordeling van één inschrijving naar keuze
- Commerciële training Europees aanbesteden incompany voor vijftien personen
- Voor elke persoon meer betaalt u € 200 per persoon

Door een autoriteit te willen zijn op ons vakgebied, de focus te richten op de belangen van onze opdrachtgevers en het continue streven naar maximale klanttevredenheid, weten steeds meer organisaties – van groot tot klein – de weg naar Holland Tender Partners te vinden. Mede hierdoor hebben wij inmiddels een groot aantal tevreden en aansprekende referenties opgebouwd.

Cikarn  
Renault Kenbril Sandt  
Apeca Citroën PVD Interieur  
Siemens Decos ISSUE Cablon Medical  
Nutricia Abbott Macquet Wissner-Bosserhoff  
ChipSoft GAS DELIX ISS Facility Services  
Bayer Rivin Douwe Egberts Acertys  
Sorin Group Securitas Coca-Cola  
Olympia Uitzendbureau Baxter  
NEC Unified Solutions Medeco Vodafone  
Scanton Parking+