

TENDER SUPPORT

Ondersteuning op maat voor elke aanbesteding

De Economisch Meest Voordelige Inschrijving, ofwel EMVI: het is hét kenmerk van de hedendaagse aanbestedingen binnen de bouw- en infrastructuur. Opdrachtgevers zoals Rijkswaterstaat, ProRail, de Rijksgebouwendienst, provincies, waterschappen, gemeenten en energiebedrijven gunnen werk op basis van de meerwaarde die u aantoonst bij uw inschrijving. Als inschrijver moet u zich daarom van de concurrentie weten te onderscheiden. Met SMART teksten en pakkende presentaties. Want alleen zo toont u uw meerwaarde in een aanbestedingstraject. Balance is specialist als het gaat om het aanbieden volgens EMVI en helpt aannemers en ingenieursbureaus bij het winnen van aanbestedingen. Onze oplossing: Tender Support.

De aanbesteding winnen, hoe pak ik dat aan?

Aan het traject om te komen tot de juiste winstrategie én een steengoed eindproduct, gaan vele vraagstukken vooraf:

- › Hoe komen we tot de hoogst mogelijke score?
- › Hoe organiseren we dat?
- › Welke specialisten betrekken we?
- › Hoe verwoorden we onze expertise het best?
- › Hoe geven we het plan vorm?
- › Kortom: hoe winnen we de aanbesteding?



Het startschot geven met Tender Support

Op al deze vragen wilt u een antwoord. En dat ook nog eens in een heel korte tijd. Met Tender Support haalt u ondersteuning bij aanbestedingstrajecten in huis. Op maat, want elke tender is anders. Wij hebben jarenlange ervaring met aanbesteden en kennen alle ins & outs van onder andere EMVI, geïntegreerde contracten, UAV-gc, de concurrentiegerichte dialoog-procedure en Best Value Procurement (BVP). Ook kennen we de wereld van uw opdrachtgevers van binnenuit. En we weten daarom wat gaat scoren. We coördineren en ondersteunen uw tender, houden oog op de deadlines, brengen waar nodig ontbrekende expertise in en werken nauw samen met uw tenderteam. Vanuit één gezamenlijk belang: winnen!



Go for tender



Winstrategie



Teamsamenstelling



Uitwerkingsfase

In onze tenderaanpak onderscheiden we vier fasen. Bij de BVP-methodiek komt daar een unieke vijfde bij.



Fase 1

De winstrategie: hoe ga ik de aanbesteding winnen?

Waardoor zal de opdrachtgever de opdracht aan u gunnen? U onderzoekt met uw experts waar u meerwaarde kunt bieden ten opzichte van uw concurrenten. In deze eerste fase begeleiden wij u via onze beproefde winstrategie-methode. In een plenaire sessie met uw tenderteam identificeren we uw unieke kracht en geven we inzicht in uw kans op het winnen van de aanbesteding. Het resultaat is een winstrategie, een structuur voor de kwaliteitsdocumenten, een planning en een concreet actieplan om tot de winnende aanbesteding te komen.



Fase 2

De uitwerking van de strategie in kwaliteitsdocumenten

In deze fase wordt het actieplan gerealiseerd. We geven workshops aan uw medewerkers over bijvoorbeeld hinderbeleving bij stakeholders of risico- en kansenmanagement. Dit om het kennisniveau in het team waar nodig op peil te krijgen. Zo worden binnen diverse disciplines verdiepingsslagen gemaakt om de meerwaarde te vergroten en realiseerbaar te maken. Tijdens verschillende bijeenkomsten wordt de informatie die nodig is om de EMVI-vraagstukken te beantwoorden, verzameld en gebundeld als input voor de kwaliteitsdocumenten.



Fase 3

De reviewfase: volgen we onze winstrategie? En geven we echt antwoord op de vraag?

De uitwerking van het kwaliteitsdocument wordt niet alleen door uw eigen tenderorganisatie, maar ook door onze beoordelaars gereviewd. Wij doen dit op basis van de door de opdrachtgever aangegeven wensen en EMVI-criteria. Onze reviewers kennen de wereld van de opdrachtgever van binnenuit en kunnen zich daarom goed in de opdrachtgever verplaatsen. Zo toetsen we of de teksten écht antwoord geven op de vraag, of de geboden meerwaarde SMART geformuleerd is, of de teksten leesbaar zijn en of uw onderscheidend vermogen hierin voldoende naar voren komt. Naast de eindreview plannen we ook een tussentijdse review om tijdig te kunnen bijsturen.



Fase 4

De aanbestedingsfase

Op basis van de eindreview stellen we de definitieve teksten en bijlagen vast. Onze grafisch ontwerper zorgt voor de opmaak zodat de boodschap aan de opdrachtgever extra wordt ondersteund.



Reviewfase



Aanbiedingsfase



Interviewfase
(speciaal voor BVP)



Fase 5

De interviewfase: interviewcoaching als unieke aanvulling, speciaal voor BVP

Bij een BVP-uitvraag toetst de opdrachtgever tijdens een interview of uw sleutelfunctionarissen het project doorgronden en of zij capabel zijn om het project te managen. Het achterliggende doel van dit interview is om een zekere mate van vertrouwen te krijgen in de samenwerking met u als opdrachtnemer. Door middel van rollenspellen coachen wij uw sleutelfunctionarissen om hun projectspecifieke competenties beter tot uiting te laten komen. En om hun presentatievaardigheden voor het interview te verbeteren. Uw sleutelfunctionarissen oefenen dit belangrijke gesprek tegenover onze inhoudelijk deskundigen én onze gedragsdeskundigen. Zo komt ontbrekende kennis aan het licht en krijgen zij feedback over hun (non)verbale communicatie. Ze worden klaargestoomd voor het interview bij 'de echte' opdrachtgever.



Nauwe samenwerking: hét ingrediënt voor een winnend EMVI-plan

Met tenderteams van diverse aannemers en ingenieursbureaus hebben we al meerdere aanbestedingen gewonnen. Onze inschrijvingen leiden altijd tot hoog gewaardeerde kwaliteitsdocumenten. Om dit ook voor uw aanbesteding te kunnen realiseren, is nauwe samenwerking met u als inschrijver een vereiste. Zo krijgen we relevante kennis en kunde boven tafel, kunnen we creatieve oplossingen genereren en een juiste inschatting maken van de prijs-kwaliteitverhouding. Een geconstateerd neveneffect bij de aannemers en ingenieursbureaus is dat de kennis, maar bovenal de energie waarmee ons tenderteam met het uwe samenwerkt, aanstekelijk werkt en achterblijft in de organisatie voor een volgend traject.

Daarom Balance Tender Support

- › Ruim 17 jaar ervaring met aanbestedingstrajecten
- › Een bewezen track record van gewonnen aanbestedingen
- › Een onafhankelijke en multidisciplinaire blik op uw kwaliteitsdocumenten vanuit verschillende disciplines: technisch, financieel, juridisch, subsidies, talent management en projectmanagement
- › Flexibele inzet van kennis en capaciteit
- › We kennen de wereld van uw opdrachtgevers en daarom hun behoeftes
- › Toegang tot onze virtuele projectplace voor optimaal documentenbeheer

Contact



Jaap Peelen

business manager Tender Support
T 06 52 476 122
E jaappeelen@balance.nl



Eelco Nap

business consultant Inkoopstrategie
T 06 11 955 172
E eelconap@balance.nl

De vele mogelijkheden van Tender Support

Voor het opzetten, organiseren en uitwerken van een winnende aanbidding is het essentieel dat de juiste kennis en expertise beschikbaar is. Balance Tender Support biedt ondersteuning met één of meerdere van onderstaande expertises.

- Tendercoördinator:**
ondersteunt uw tendermanager en coördineert en bewaakt de voortgang van het tenderproces op basis van de capaciteit, planning, kwaliteit, informatievoorziening en het tenderbudget.
- Winstrategie:**
begeleidt u om te komen tot de winnende strategie.
- Reviewer:**
weet zich zeer goed in de opdrachtgever te verplaatsen en beoordeelt uw kwaliteitsdocument op compleetheit, SMART-omschrijving en heldere, leesbare verwoording.
- Tekstschrijver en vormgever:**
redigeert het complete plan op basis van de input van de betrokken specialisten en versterkt de leesbaarheid en uitstraling van het plan door specifieke vormgeving.
- Risico- en kansenmanager:**
brengt de risico's, kansen en beheersmaatregelen in kaart.
- Planner:**
stelt deterministische en/of probabilistische planningen op en/of beoordeelt deze.
- Aanbestedingsjurist:**
toetst de uitvraag voor u op juridische aspecten.
- Vergunningenmanager:**
brengt benodigde vergunningen in kaart (vergunningenscan), analyseert de aanvraag en voert desgewenst overleg met het bevoegd gezag.
- Omgevingsmanager:**
inventariseert de belangen van stakeholders en geeft advies over passende maatregelen.
- Kwaliteitsmanager:**
toetst de uitwerking ten opzichte van de bedrijfscertificaten en adviseert u over projectspecifieke processen.
- Kostendeskundige:**
verzorgt de second opinion op uw calculatie en toetst of uw prijsaanbidding compleet is.
- Systems Engineer:**
realiseert structuur en transparantie tijdens de ontwerpfase, voorbereidingsfase en uitvoeringsfase.
- Subsidieadviseur:**
toetst de uitvraag op mogelijke subsidies.
- Interviewteam:**
inhouds- en gedragsdeskundigen bereiden uw sleutelfunctionarissen voor op het interview met de opdrachtgever.