

MARIËLLE VAN DER KEUR:
 'EEN TENDER IS GEWOON EEN
 ANDERE VORM VAN VERKOPEN'

AANBESTEDEN UITBESTEDEN

Als het woord aanbesteden valt, trekt menige ondernemer z'n wenkbrauwen op, want: ingewikkeld. Maar verkoop aan de overheid kan veel extra omzet opleveren. Gelukkig helpt Tender Services Group bij het maken van een 'offer they can't refuse'.

Tekst Jasper Gramsma
 Fotografie Fleur Beemster

Mariëlle van der Keur was niet perse voorbestemd om pionier te worden in de wereld van tenders, oftewel overheidsopdrachten. "Nee, gadver! Ik had een broertje dood aan al die regels en kaders," herinnert ze zich uit haar tijd als salesmanager voor een IT-reus. Toch viert de Haagse nu het twintigjarig jubileum van haar Tender Services Group. Het acquireren voor een bedrijf dat aanbestedingen monitort, bleek het keerpunt. "Daarbij merkte ik dat klanten graag wilden weten wat de overheid inkocht, maar struikelden ze over de ingewikkelde terminologie in zo'n uitvraag. Zonde, want een tender is gewoon een andere vorm van verkopen. Niets meer, niets minder." Dan, knipogend: "En ik verkoop alles als het moet, zelfs m'n schoonmoeder." Het gat in de markt was gevonden, een partij die hulp bood om meer omzet te halen uit aanbestedingen bestond niet. Dus startte Van der Keur in 2003, samen met twee compagnons, een eigen bureau. "We schreven een kort en simpel businessplan – het ligt hier nog in de kast – waarmee we de Haagse Baby Tycoon Award wonnen. Van het geld huurden we ons eerste kantoor en de volgende dag stond de telefoon roodgloeiend." Het talent om de vertaalslag te maken van de vraag van de overheid naar het juiste aanbod van de ondernemer betaalt zich uit. "Van alle trajecten die we begeleiden, wint twee derde. Als je de factor prijs buiten beschouwing laat – die calculaties maken wij niet – dan is het zelfs 90 procent," stelt ze.

UIL

Voor het geheim van het succes wijst Van der Keur naar het beeldmerk van Tender Services Group. "Deze uil heb ik laten ontwerpen op het moment dat ik zonder partners

verderging met het bedrijf. Mijn vader verzamelde altijd miniaturen van uilen en toen ik me in de symboliek verdiepte, kwam ik erachter dat dit dier alles in zich heeft van waar mijn team en ik voor staan." Ze telt op haar vingers: "De uil ziet in het donker wat voor anderen verborgen blijft, heeft dankzij z'n draaiende kop het overzicht, luistert goed naar z'n omgeving, komt alleen samen met anderen als dat meerwaarde heeft en jaagt alleen als hij zeker weet dat hij kan scoren. Als ik mensen deze metafoor voorleg, zeggen ze: dat wil ik ook!"

Signaleren, kennis overdragen, schrijven en indienen: in alle fases van de aanbesteding biedt Tender Services Group soelaas. "Met onze dienst TenderScope geven we inzicht in alle aanbestedingen in EU-lidstaten," legt Van der Keur uit. "Dat zijn niet alleen actuele tenders. Op basis van historische data weten we ook precies wanneer een tender weer op de markt komt, wie eerder meedongen en wat en hoe er destijds is aanbesteed. Zo kun je anticiperen."

Zijn er vervolgens kennishiaten om tot een goed bid te komen? Dan is daar de TenderAcademy. "We hebben een compleet curriculum ontwikkeld met trainingen door hotshots, van leren concreet te formuleren tot de ins en outs van het aanbestedingsrecht. Uniek in Nederland," zegt ze trots.

DUIZENDEN AANBESTEDINGEN

Met de ervaring van duizenden aanbestedingen en kennis van honderden overheden op zak is voor het tenderbureau aan de Scheveningse haven geen golf te hoog. "Weinig bedrijven hebben iemand in dienst die zich volledig kan toelagen op tenders, en trends in de markt blijven veranderen. Daardoor ontbreekt er vaak expertise," aldus Van der Keur. "Om die reden is er TenderCoach. Stel, je belt ons op en vraagt: 'In deze tender worden eisen gesteld aan de sustainability van mijn bedrijf, maar hoe maak ik dat meetbaar?' Dan gaan wij gericht voor je aan de slag." Op die manier kregen zowel bekende Haagse mkb'ers, waaronder House of Lords, als grote internationale bedrijven een voet tussen de deur bij de overheid.

Wat de impact kan zijn van zakendoen met de overheid, illustreert Van der Keur met een recent voorbeeld. "In 2019 kwam de Dutch Cabin Group, producent en leverancier van modulaire units voor onder meer scholen en huisvesting, voor het eerst bij ons. Zij deden elk jaar mee aan twee of drie tenders met een omzetwaarde van zo'n twee miljoen euro. Nu doen ze met onze hulp jaarlijks mee aan zeventig van zulke tenders en zijn ze exponentieel gegroeid. Zozeer zelfs dat ze onlangs zijn overgenomen door een grote speler in de modulaire bouw uit Scandinavië." De lezer is gewaarschuwd.

www.tenderservicesgroup.com