

De bid kwalificatie checklist.

Een praktisch framework om te bepalen welke kansen je oppakt en welke je laat gaan.

Samenvatting

De meeste bid teams weten dat ze kansen moeten kwalificeren voordat ze zich committeren. Weinig teams hebben daar een vast proces voor. Nog minder beginnen met kwalificeren voordat de aanbesteding is gepubliceerd. Deze checklist geeft je een proces dat beide dekt.

Hij behandelt de vijf fasen van effectieve kwalificatie: je framework opzetten, de eerste beoordeling uitvoeren (bij voorkeur voordat de aanbesteding landt), controleren op dealbreakers, herbeoordelen wanneer er nieuwe informatie binnenkomt, en de cirkel sluiten na de uitkomst.

Gebruik hem als team. Print hem uit, hang hem aan de muur of houd hem open tijdens je volgende go/no-go bespreking. Het doel is niet om proces toe te voegen om het proces. Het is om ervoor te zorgen dat de collectieve kennis van het team zichtbaar is voordat je je committeert aan weken werk.

Hoe gebruik je deze checklist

- 1** Voor het eerste gebruik: doorloop Sectie 1 (je framework). Dit hoeft maar één keer.
- 2** Voor elke nieuwe kans: werk Sectie 2 en 3 door met de relevante collega's. Weet je dat er een aanbesteding aankomt? Begin dan al met Sectie 2. De gaten die je vindt worden je voorbereidingslijst.
- 3** Kom terug bij Sectie 4 bij elk mijlpaal (NVI rondes, nieuwe informatie, wijzigingen in het team).
- 4** Na de uitkomst: vul Sectie 5 in. Dit is de stap die de meeste teams overslaan, en het is de stap die op termijn het grootste verschil maakt.

1 Stel je framework op.

Doe dit één keer. Evalueer het elk kwartaal.

- ☐ **Bepaal je scoringsdimensies** (bijv. commerciële fit, leveringscapaciteit, concurrentiepositie, strategische aansluiting, financiële haalbaarheid).
- ☐ **Stel een scoreschaal in (bijv. 1-tot-5) met duidelijke labels per niveau**, zodat een 3 voor iedereen hetzelfde betekent.
- ☐ **Geef gewichten aan je dimensies.** Niet elke categorie weegt even zwaar. Leveringscapaciteit kan zwaarder tellen dan strategische aansluiting.
- ☐ **Stel een slaaggrens in.** Onder deze score is de standaard no-go, tenzij er een overtuigende reden is om af te wijken.
- ☐ **Identificeer je dealbreakervragen.** Deze zijn binair: als het antwoord nee is, schrijft het team niet in, ongeacht de totaalscore.
- ☐ **Bepaal wie er betrokken moet zijn.** Minimaal: iemand van sales, bid management en delivery.
- ☐ **Documenteer het framework op een plek die het hele team kan bereiken.** Een gedeeld formulier of assessment dat iedereen gebruikt, geen individuele spreadsheets.

Tip: Houd het framework licht genoeg zodat mensen het ook daadwerkelijk gebruiken. Als een eerste beoordeling langer dan 30 minuten duurt, is het te zwaar.

2 Voer de eerste beoordeling uit.

Voor elke nieuwe kans. Betrek minimaal twee perspectieven.

- Weet je dat er een aanbesteding aankomt? Begin hier al voordat hij gepubliceerd is. Teams die vroeg kwalificeren geven zichzelf de tijd om hun positie te verbeteren.
- ☐ **Score elke dimensie met het volledige team** (of minimaal twee personen met verschillende perspectieven).
 - ☐ **Schrijf bij elke score de redenering op.** De context achter een score is belangrijker dan het cijfer.
 - ☐ **Controleer de totaalscore tegen je slaaggrens.**
 - ☐ **Markeer dimensies waar het team meer dan een punt verschil had.** Bespreek die voordat je verdergaat.
 - ☐ Als de aanbesteding nog niet gepubliceerd is: **identificeer de gaten** in je score en vertaal ze naar **concrete voorbereidingsacties**.

Tip: Een score is een startpunt voor een gesprek, geen vervanging ervan. Als het cijfer "go" zegt maar je delivery lead kijkt ongemakkelijk, dan is dat ongemak ook data. En hoe eerder je dat gesprek voert, hoe meer je eraan kunt doen.

3 Controleer op dealbreakers.

Binaire checks. Als een antwoord nee is, stop hier.

- ☐ Hebben we elke vereiste certificering, accreditatie of vergunning?
- ☐ Kunnen we voldoen aan de geografische of juridische eisen?
- ☐ Is er een belangenconflict (huidige klanten, partners, personeel)?
- ☐ Kunnen we dit project realistisch bemensen zonder mensen van bestaande verplichtingen te halen?
- ☐ Biedt de tijdlijn genoeg ruimte om een concurrerend voorstel te maken?
- ☐ Is de contractwaarde groot genoeg om de bidinvestering te rechtvaardigen?
- ☐ Zijn er juridische, regelgevende of ethische bezwaren die ons zouden beletten te leveren?

Tip: Deze checks bestaan om het middelingseffect te voorkomen. Een team kan op de meeste dimensies goed scoren en zichzelf overtuigen om door te gaan, ook als een kritieke factor ze had moeten stoppen. Dealbreakers overschrijven de totaalscore.

4 Herbeoordeel bij elk mijlpaal.

Kom terug bij de kwalificatie wanneer het beeld verandert.

Keer terug naar deze sectie na elk van deze momenten:

- ☐ Na het lezen van de volledige aanbestedingsdocumenten (niet alleen de samenvatting).
- ☐ Na de nota van inlichtingen of de vraag-en-antwoordronde.
- ☐ Nadat je weet wie er nog meer meedoen.
- ☐ Na een significante wijziging in beschikbaarheid of capaciteit van het team.
- ☐ Na een wijziging in de eisen of tijdlijn van de opdrachtgever.

Vraag na elke mijlpaal:

- ☐ Is de score veranderd? Werk dimensies bij waar nieuwe informatie de beoordeling beïnvloedt.
- ☐ Is er een dealbreaker opgedoken die eerder niet zichtbaar was?
- ☐ Is het concurrentielandschap verschoven? Staan we sterker of zwakker dan we dachten?
- ☐ Is het team er nog steeds van overtuigd dat dit winbaar en leverbaar is?
- ☐ Leg de bijgewerkte beoordeling vast als nieuwe versie. Bewaar de vorige. Het traject is belangrijk.

Tip: Volg de winkans over tijd. Als de score stijgt na elk contactmoment, werpt je voorbereiding vruchten af. Blijft hij vlak of daalt hij, dan weet het team het vroeg genoeg in plaats van het te ontdekken tijdens de proposalsprint.

5 Sluit de cirkel.

Nadat de uitkomst bekend is. Dit is de stap die de meeste teams overslaan.

- ☐ **Leg de uitkomst vast:** heb je gewonnen, verloren of teruggetrokken?
- ☐ Als je verloren hebt: wat waren de redenen van de opdrachtgever? Waren die voorzienbaar bij de kwalificatie?
- ☐ **Vergelijk de uitkomst met je eerste beoordeling.** Waren er dimensies die je te hoog of te laag hebt gescoord?
- ☐ **Controleer of dealbreakervragen een risico hadden moeten vangen** dat de uitkomst onthulde.
- ☐ **Identificeer een concrete wijziging** aan je framework op basis van wat je hebt geleerd. Een scherpere vraag, een nieuwe dimensie, een aangepast gewicht.
- ☐ **Deel de bevindingen met het team.** Niet als verwijt, maar als manier om de volgende kwalificatie te verbeteren.
- ☐ **Werk je framework bij** als het patroon zich herhaalt over meerdere bids.

Tip: Na verloop van tijd verandert deze feedbackloop kwalificatie van een eenmalig moment in een strategisch instrument. Teams die vroege beoordelingen koppelen aan uiteindelijke uitkomsten bouwen echte organisatiekennis op over welke kansen ze winnen en waar hun blinde vlekken zitten.

Waar dit toe leidt.

Het doel is niet om bureaucratie toe te voegen aan je bidproces. Het is om ervoor te zorgen dat de kennis van het team zichtbaar is voordat je je committeert. Een vast framework, de gewoonte om te reflecteren voordat je begint, en de discipline om wat je aan het begin besloot te verbinden met wat er uiteindelijk gebeurde.

Dat is wat teams die vaak winnen onderscheidt van teams die vaak bieden.

Over Altura

Altura is de bid management AI-software waarmee tender- en bidteams complexe, multi-stakeholder trajecten van begin tot eind uitvoeren. Waar de meeste tools blijven steken in het organiseren van het werk, doet Altura het werk zelf. Verbonden AI-workflows analyseren op dag één het volledige tenderpakket, halen alle eisen eruit en toetsen ze, signaleren risicovolle clausules, stellen NVI-vragen op en controleren of je klaar bent voor indiening. Alles op basis van je eigen content en herleidbaar naar de bron. Eisen, risico's, eigenaren en updates staan in één gedeeld Bid Book dat altijd in sync blijft terwijl documenten veranderen, zodat er niets wegzakt en elke tender de volgende slimmer maakt. Het resultaat: AI die je met vertrouwen in een bid kunt zetten, en een team dat tijd en overzicht houdt om te focussen op strategie en winnen.

[Leer meer over hoe AI je kan helpen met het structureren van je kwalificatieproces](#)