



Plan van aanpak

Een praktijkvoorbeeld van onze werkwijze,
schrijfstijl en visuele ondersteuning.

Inhoud



Inleiding	1
1. Gunningscriterium 1: Strategie en klantinzicht	2
2. Gunningscriterium 2: Procesaanpak	3
3. Gunningscriterium 3: Samenwerking en communicatie	6
4. Gunningscriterium 4: Risicobeheersing	9



“

Bij Corus weten wij precies wat inkopers bedoelen als ze het hebben over ‘ontzorgen’ en ‘meerwaarde’ en lezen we moeiteloos tussen de regels door. Zo schrijven we samen met jou een winnend plan dat exact antwoord geeft op de vraag en de kracht van jullie organisatie overtuigend over weet te brengen.

Inleiding

Je staat op het punt om in te schrijven op een aanbesteding die je waarschijnlijk heel erg graag wilt winnen. Je moet binnen korte tijd een sterk plan van aanpak schrijven en je bent je aan het oriënteren op een partij die je daar verder bij kan helpen. Corus Advies (hierna Corus) ondersteunt opdrachtgevers hier dagelijks mee en helpt je winkansen te vergroten.

Elke aanbesteding is uniek, maar er wordt bijna altijd naar de werkwijze binnen de opdracht gevraagd, met terugkerende

aandachtspunten. In dit plan van aanpak gaan we uit van 4 gunningscriteria, waarin de meest voorkomende onderwerpen zijn verzameld. We hebben dit plan geschreven vanuit het perspectief dat jij als lezer de opdrachtgevende partij bent (en dus de beoordelaar) en wij als Corus de inschrijvende partij. Een uitgelezen kans dus om niet alleen onze werkwijze eens goed toe te lichten, maar ook om te laten zien hoe zo'n plan van aanpak er ongeveer uit kan zien. Lees je mee?



Over Corus

Corus is een team van experts dat je inschakelt om aanbestedingen te winnen. Toch doen we meer dan dat. Want een gewonnen inschrijving heeft niet alleen invloed op de organisatie, maar ook op de maatschappij daaromheen. Ook bij Corus kunnen we niet in het hoofd van de beoordelaar kijken, maar we analyseren wel elke dag aanbestedingen en lezen de meest uiteenlopende inschrijvingen. Daarom weten wij precies wat inkopers bedoelen als ze het hebben over 'ontzorgen' en 'meerwaarde' en lezen we moeiteloos tussen de regels door. Zo schrijven we samen met jou een winnend plan dat exact antwoord geeft op de vraag en de kracht van jullie organisatie overtuigend over weet te brengen.



Meer impact, zonder gedoe.

Plan van aanpak Corus



Inschrijven op een aanbesteding kan zenuwslopend zijn. De toekomst van je bedrijf hangt misschien wel af van het binnenslepen van deze klus. Of je hebt je zinnen gezet op het aanboren van een nieuwe markt en ziet deze aanbesteding als dé kans van de eeuw. Vaak moet een inschrijving binnen een kort tijdsbestek klaarliggen. Dan helpt het om een betrouwbare partij naast je te hebben die dagelijks met de wereld van aanbestedingen te maken heeft. Corus is specialist in het schrijven van

een ijzersterke inschrijving, maar ook op juridisch en strategisch vlak denken we met je mee. Door onze analytische en strategische aanpak weten we, binnen de snelkookpan van een inschrijving, snel tot de kern van jullie organisatie en werkwijze te komen en dit overtuigend op papier te zetten. Met een ervaren en betrokken team, een strakke planning en korte lijnen ligt er binnen een paar weken een winnend plan dat een blijvende indruk achterlaat op de aanbestedende dienst.

Gunningscriterium 1:

Strategie en klantinzicht

Elk bedrijf heeft een uniek verhaal dat hen drijft en motiveert. Het vertelt waarom jullie doen wat jullie doen en het helpt vertrouwen en begrip te creëren bij de aanbestedende dienst. Maar vaak is het lastig om de bijzondere aspecten van je eigen verhaal te herkennen, omdat wat anderen als speciaal beschouwen voor jouzelf als vanzelfsprekend kan voelen. Bij Corus kijken we met een frisse blik naar jullie verhaal en zien we precies wat het zo waardevol maakt. We helpen om die unieke kracht helder en overtuigend te verwoorden, zodat het niet alleen opvalt, maar ook echt raakt.

Sinds 2009 zijn meer dan **82%** van onze inschrijvingen kwalitatief als beste beoordeeld. Onze aanpak werkt: wie kiest voor kwaliteit en lange termijn, wint. En wie zich beperkt tot een kortetermijnvisie, redt het simpelweg niet.

Wat gaat er veranderen als jij wint?

Als externe experts en planschrijvers hebben we een bijzondere positie waar wij met zorg mee omgaan. Omdat we in korte tijd direct tot de kern van organisaties komen, krijgen we ook de ruimte en het vertrouwen mee te denken over toekomstige bedrijfsvoering. En dat is niet voor niets. Als je inschrijft op een aanbesteding vertel je namelijk niet alleen waarom je nú expert bent in het vakgebied,

maar vertel je ook jouw verhaal van morgen. Wat kan de opdrachtgever de komende jaren van jou verwachten? Welke meerwaarde lever je, welke kansen zie je en hoe beheers je risico's die je voorziet? Hoe gaan jullie kortom, de opdrachtgever op lange termijn versterken?

Juist omdat we buitenstaander zijn met de blik van de aanbestedende dienst, hebben we een scherpe en creatieve kijk op jullie dienstverlening en komen we met oplossingen en maatregelen buiten de kaders. Samen met jou als klant bedenken we een strategie om de opdrachtgever voor ons te winnen.

Impact met aanbestedingen

Waar wij van dromen is een wereld waarin inkopers handelen naar hun verantwoordelijkheid voor mens en milieu. Want die hebben ze. We geloven dat bedrijven hier invloed op hebben: door initiatief te tonen bij inschrijvingen maken we duurzaamheid en inclusiviteit de norm binnen inkoop. Zo kwamen we tot een duurzaamheidsplan voor Vepa (Drentea) die zich naar aanleiding van de gewonnen opdracht ontwikkelde tot dé circulaire meubelspecialist. Overtuigden we samen met Mobinck de Landelijke Politie dat een 100% elektrisch wagenpark haalbaar is in 2028. En schreven we met VluchtelingenWerk, het Leger des Heils en lokale kerken een succesvol plan om honderden uitgeprocedeerde vluchtelingen in de gemeente Amsterdam toch te kunnen verzekeren van een kansrijke toekomst buiten Nederland.

Procesaanpak voor een winnende inschrijving



Onder druk wordt alles vloeibaar. Dankzij onze blik als buitenstaander is het keer op keer onze ervaring dat zelfs de meest stugge bedrijven plotseling tot duurzame en sociale ambities komen die eerder ondenkbaar leken. En juist in die ambities zit een winnende inschrijving. Met onze bewezen werkwijze

zorgen we niet alleen voor een winnend plan, maar zetten onze brede kennis en ervaring in het hele aanbestedingsproces in. We weten precies welke documenten er nodig zijn, welke vinkjes je moet aankruisen en hoe je met een dichtgetimmerde inschrijving de aanbesteding wint.

Onze diensten

De werkwijze die we hanteren verschilt per opdracht. Zo kan het zijn dat de opdrachtgever zelf schrijft en dat Corus in de review-rol zit, of dat juist Corus schrijft en de opdrachtgever ons van feedback voorziet. Maar we doen meer dan dat. We leveren ook juridische ondersteuning en zijn in te schakelen als tendercoach.

Plan schrijven: Voor het schrijven van het plan bieden we twee trajecten aan om je te helpen met het winnen van de aanbesteding: een schrijf- en een reviewtraject. We nemen het volledige schrijftraject uit handen, of helpen als je zelf aan de slag gaat met schrijven om tot een nog sterker plan te komen middels een reviewtraject. In het volgende hoofdstuk gaan we uitgebreider in op de verschillen tussen een schrijf- of reviewtraject en wat het beste aansluit op jullie behoefte.

Begeleiding bij indienen: Aanbesteden is een aparte tak van sport: er komen veel formulieren en documenten bij kijken die allemaal precies moeten kloppen. En met die strakke deadlines zie je al snel iets over het hoofd. Dan is het handig als je iemand naast je hebt die je de weg wijst en kan uitleggen welke documenten je voor het indienen nodig hebt en meekijkt met bijvoorbeeld de juiste referenties en de aanbestedingsbrief. Ook denken we met je mee over het scherp formuleren van de juiste vragen voor de Nota van Inlichtingen.

Juridisch advies: Als je je recht wilt halen bij bijvoorbeeld een onterechte gunningsbeslissing of het vermoeden hebt van partijdigheid tijdens een aanbesteding, kunnen wij daar juridische ondersteuning bij bieden. Door onze brede ervaring in

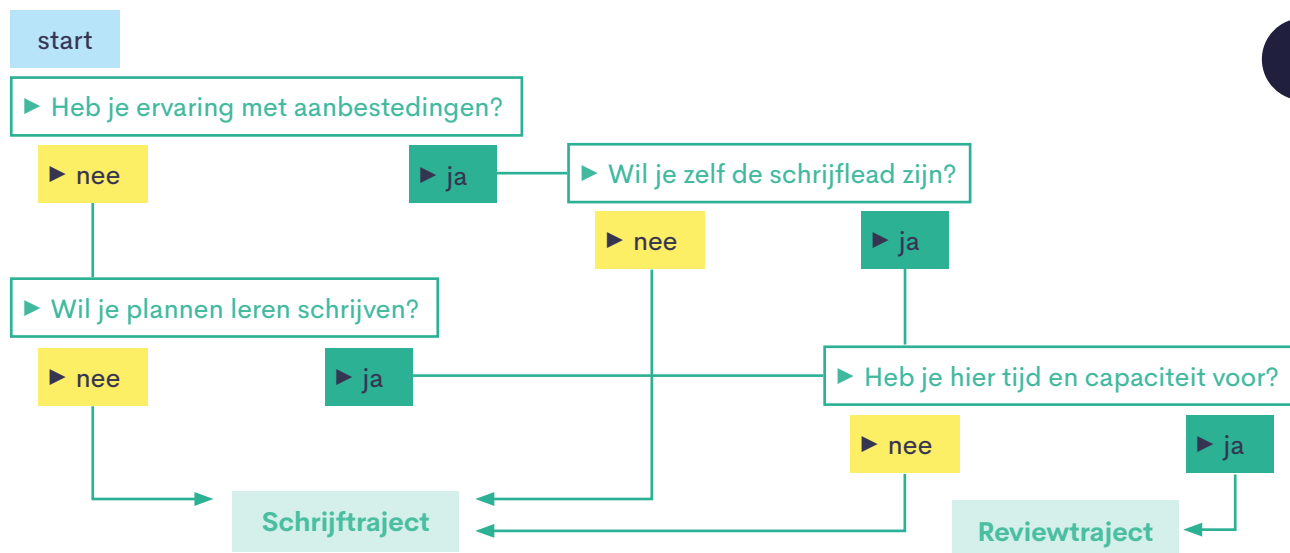
de wereld van aanbesteden weten we welke stappen je moet ondernemen binnen dit proces. Wij denken graag strategisch mee met lastige juridische opgaven en slimme prijsbepalingen. In elke stap van het proces begeleiden we jullie naar een winnende inschrijving.

Corus Coacht: Wij geloven dat iedereen tot een winnend plan kan komen; of we nu samenwerken aan een succesvolle inschrijving of dat je zelf schrijft. Daarom delen we onze bewezen werkwijze met jou tijdens diverse workshops of een coachingstraject. Wij leren je niet alleen hoe je goed gestructureerde plannen schrijft, maar ook hoe je met deadlines omgaat en hoe je AI-tools slim voor je kunt laten werken in het proces. Een traject of workshop bij Corus Coacht is altijd maatwerk zodat we er zeker van zijn dat jij na afloop de juiste handvatten hebt om zelf succesvol aan de slag te gaan.

Schrijven of reviewen?

We begrijpen dat het kiezen tussen een schrijf- of een reviewtraject lastig kan zijn, daarom hebben we een overzicht gemaakt met de belangrijkste verschillen. Of gebruik de beslisboom op de volgende pagina. Zo vind je snel het traject dat perfect aansluit bij jouw organisatie en aanbesteding.

Wat is het verschil? Het belangrijkste verschil is dat bij een schrijftraject Corus het volledige schrijftraject uit handen neemt. Bij een reviewtraject herschrijven we stukken of doen we suggesties, maar het is aan jullie om het grootste deel van de opmerkingen zelf in de tekst te verwerken. Bij beide trajecten is projectmanagement van het gehele proces (waaronder het bewaken van de planning) inbegrepen. In onderstaande tabel de verschillen naast elkaar:



Schrijftraject

Corus hanteert een werkwijze waarbij we ervan uitgaan dat jullie de expert in het vakgebied zijn en ons van belangrijke informatie voorzien. En onze specialiteit is dan weer dat wij jullie kwaliteiten (en blinde vlekken) slim weten te vertalen in een ijzersterke aanbieding. Om ons te voorzien van informatie is een tijdsinvestering vanuit de klant nodig. Dit is hoe we te werk gaan bij het schrijftraject:

Stap 1: We starten met een strategische sessie om de opdracht en de gunningscriteria te analyseren en een strategie te vormen. Wat weten we over de aanbestedende dienst? Wat willen ze precies? We nemen de belangrijkste aandachtspunten uit de opdracht door en bespreken dan de gestelde vragen binnen de gunningscriteria. We winnen informatie in en bepalen samen jullie onderscheidend vermogen. Deze sessie vindt digitaal plaats en wordt door ons voorbereid en begeleid.

Stap 2: Op basis van alle verkregen informatie maken wij vervolgens een 0.5 versie. We zetten de structuur op met daarbij per onderdeel een eerste opzet van de tekst en aanvullende vragen. We vragen jullie om deze tekst door te nemen, aanpassingen door te voeren en de gestelde vragen te beantwoorden.

Stap 3: In de optimalisatie-sessie garanderen we onszelf van het feit dat alle relevante informatie in het plan staat, zodat het een volledig en duidelijk beeld geeft van jullie oplossing én laat zien hoe die het beste voldoet aan de specifieke behoeften van de aanbestedende dienst. Met jullie feedback verfijnen we de inhoud en geven we meer diepgang aan het plan in de 0.8 versie. We spitsen de tekst nog beter toe op de uitdaging van de aanbestedende dienst en maken jullie oplossing vollediger en concreter. Ook in deze versie stellen we aanvullende vragen aan jullie bij het geven van de feedback.

Stap 4: In de 0.9 versie verwerken we de feedback van de klant en leggen we de nadruk op volledigheid en meerwaarde. We controleren het plan nogmaals op alle aspecten en zorgen dat alle onderdelen concreet en onderbouwd zijn zodat de inschrijving inhoudelijk helemaal compleet is.

Stap 5: Tot slot doen we de eindredactie waarmee we ervoor zorgen dat de tekst grammaticaal klopt en prettig leest.

Stap 6: We voorzien de inschrijving van een professionele lay-out met jullie huisstijl en beelden uit jullie eigen beeldbank. Zo geven we het plan een kwalitatieve signatuur en wordt het voor de aanbestedende dienst een prettig document om te lezen. Onze vormgever heeft jarenlange ervaring met het vormgeven van aanbestedingsplannen en stemt dit altijd nauwkeurig af op de wensen van de inschrijver en de aanbestedende dienst.

Reviewtraject

Bij een reviewtraject doorlopen we onderstaande stappen:

Stap 1: We starten net als bij het schrijftraject met een strategische sessie om de opdracht en de gunningscriteria te analyseren en een strategie te vormen. We bespreken waarom jullie de opdracht gegund moeten krijgen. Waarmee maken jullie het verschil?

Stap 2: Met de input uit de sessie schrijft Corus een schrijfinstructie per onderdeel met daarbij een opzet voor de structuur en hulpvragen/suggesties om jullie op weg te helpen bij het schrijven van de eerste versie van de tekst. Zo kunnen jullie gericht aan de slag gaan.

Stap 3: De volgende stap is de eerste review van jullie eerste versie, waar wij feedback geven op structuur, volledigheid en onderbouwing. We zetten onze opmerkingen of vragen voor verduidelijking in de kantlijn. Waar nodig herschrijven we, schrappen we en voegen we tekst toe. De herziene versie sturen we terug, en de klant voorziet het document van de gevraagde input.

Stap 4: In een tweede (en eventueel derde) review vragen we nog kritischer door, en zetten we jullie aan het denken over de meerwaarde die jullie kunnen leveren. We helpen bij het formuleren van sterke resultaten en onderbouwingen en ondersteunen bij het schrijven van een SMART-tekst.



Stap 5: Nadat jullie aan de hand van deze reviews de tekst opnieuw aanscherpen, is de inschrijving volledig geoptimaliseerd en doen wij de eindredactie, waarbij we letten op leesbaarheid en grammatica.

Stap 6: We voorzien de inschrijving van een professionele lay-out, met jullie huisstijl en beelden uit jullie eigen beeldbank. Zo geven we het plan een kwalitatieve signatuur en wordt het voor de aanbestedende dienst een prettig document om te lezen. Onze vormgever heeft jarenlange ervaring met het vormgeven van aanbestedingsplannen en stemt dit altijd nauwkeurig af op de wensen van de inschrijver en de aanbestedende dienst.

InteriorWorks – Booking.com (Inrichting hoofdkantoor)

Voor het nieuwe hoofdkantoor van Booking.com schreven we een winnend plan dat innovatief hergebruik van materialen combineerde met een complex logistiek proces voor de inrichting van 60.000 m².

Succesfactor:

Kennis van interieurprocessen, risicobeheer en een duurzaam inkoopplan.

Onze visie op AI

Onze visie is helder: creativiteit, strategisch inzicht en menselijke nuance worden belangrijker dan ooit. Want in een wereld waarin iedereen AI gebruikt, is het de menselijke hand die het verschil maakt. AI kan ondersteunen bij snelheid, analyses en technische perfectie, maar het echte succes van een inschrijving wordt bepaald door de nuances en keuzes die een AI-tool niet zelfstandig kan maken. In de snel veranderende wereld van AI liggen er kansen, maar ook uitdagingen. Het gebruik van AI maakt het eenvoudiger om inschrijvingen op te stellen en sneller

te reageren op aanbestedingen. Hierdoor wordt de drempel lager, dus neemt ook de concurrentie toe. En waar een goed plan – een 7,5 – voorheen genoeg was om te winnen, is een 9+ steeds vaker de norm. Door de standaardisering van AI wordt de vraag naar maatwerk juist groter: een plan dat specifiek en op maat geschreven is, waaruit duidelijk jullie meerwaarde en onderscheidend vermogen tot zijn recht komt en dat tot in detail antwoord geeft op de vraag van de aanbestedende dienst. Daarmee maken we het verschil.

Teamsamenstelling en communicatie



We zijn niet alleen ervaren in het signaleren van strategische kansen en innovatieve invalshoeken om jullie te onderscheiden ten opzichte van jullie concurrenten, we doen dit ook met veel plezier en

toewijding. Ons beste werk leveren we af, wanneer we een beroep doen op ons analytisch vermogen en de essentie van jullie dienstverlening vertalen naar de vraag van de aanbestedende dienst.

Teamsamenstelling

Als je ervoor kiest om met Corus samen te werken, kan je rekenen op een enthousiast team dat staat te springen om jouw organisatie te leren kennen en optimaal uit de verf te laten komen. Onze strateeg-planschrijvers werken nauw samen met jullie organisatie, stellen scherpe vragen en halen met jullie hulp de juiste informatie boven tafel om een onderscheidend en sterk plan te schrijven. Ons team is naadloos op elkaar ingespeeld, betrokken en checkt binnen onze ingebouwde peer-reviews elkaars werk, zodat we niets belangrijks over het hoofd zien. Zo zorgen we ervoor dat elk detail klopt.

Al onze teamleden hebben ervaring met uiteenlopende aanbestedingen voor klanten in diverse branches. Onze kracht is dat we ergens blanco instappen. Daardoor zien we vaak wat de klant over het hoofd ziet of als onbelangrijk bestempeld. We kiezen er bewust voor om

als planschrijver niet te specialiseren in één branche, maar juist in verschillende sectoren te werken. Want in die afwisseling zit de grote waarde: je ziet patronen, ontdekt nieuwe invalshoeken en neemt steeds weer frisse ideeën mee naar het volgende project.

Vier-ogenprincipe: Om onze kwaliteit te waarborgen, werken we met het vier-ogenprincipe waarbij plannen onderling tussen onze strategen worden gecontroleerd. Een scherpe en frisse extra blik helpt ons om de teksten nog verder te optimaliseren en ervoor te zorgen dat deze voldoen aan de hoogste normen.

Daarnaast hebben we met Guido een vaste vormgever, die verantwoordelijk is voor een strakke opmaak van onze documenten. Hij vertaalt een goed gestructureerd en overtuigend plan naar een sterk visueel resultaat dat het verhaal nog krachtiger overbrengt en verleidt tot verder lezen. Een eerste indruk maak je immers maar één keer.



Froukje
Strateeg-planschrijver

Skillset: Structuurjunkie. Houdt van overzichtelijke teksten, en weet precies op welke plek de zin het best tot z'n recht komt.



Andra
Strateeg-planschrijver

Skillset: Kritische lezer. Is bedreven in het opsporen van zwakke punten in inschrijvingen en formuleert treffende suggesties.



Johan
Strateeg-planschrijver en juridisch adviseur

Skillset: Analytische creatieveling. Bijt zich vast in de materie, tot er niets meer te analyseren valt.



Anna
Strateeg-planschrijver

Skillset: Nieuwsgierige idealist. Is oprecht benieuwd naar jouw verhaal, en hoe dat het beste tot zijn recht komt.



Ludo
Strateeg-planschrijver

Skillset: Tenderschrijver en vooral gunstrateeg. Zoekt met onze opdrachtgevers de best passende aanpak en inhoud.



Guido
Designer

Skillset: Conceptueel sterke beelddenker. Vindt dat vormgeving vooral rust, orde en overzicht moet creëren.



Tim
Strateeg-planschrijver

Skillset: Grenzenopzoeker. Met zijn commerciële neus kwam hij in honderden aanbestedingen en RFP's tot de winnende strategie



Astrid
Strateeg-planschrijver

Skillset: Scherpe analist. Prikt moeiteloos door vage beloftes heen en ziet direct de rode draad. Bijt zich vast tot alles klopt.

“

Door transparant en open te communiceren, werken we naar een eindresultaat waar iedereen achter staat. Gedurende het hele traject kun je rekenen op een vast contactpersoon met een vaste back-up.



René
Gunstrateeg en juridisch adviseur

Skillset: Wint sinds 2005 al aanbestedingen. Is de absolute meester als het gaat om het gegund krijgen van opdrachten.

Heldere communicatie

Of je nu voor een schrijf- of reviewtraject kiest; jullie eigen aanbestedingsteam heeft een actieve rol in elke fase van het proces. Door transparant en open te communiceren, werken we naar een eindresultaat waar iedereen achter staat. Gedurende het hele traject kun je rekenen op een vast contactpersoon met een vaste back-up.

Bewaken van proces:

Wij geloven dat een strakke planning de basis is voor een succesvol traject. Het neemt stress weg, zorgt voor voorspelbaarheid en schept duidelijkheid over wederzijdse verwachtingen. Met onze jarenlange ervaring zijn we bij Corus een geoliede machine: we weten precies hoe we een planning opstellen die binnen de beschikbare tijd maximaal resultaat oplevert, en ruimte laat om flexibel in te spelen op veranderingen.

Onze compacte organisatie helpt daarbij. Intern bewaken we de voortgang met dagelijkse en wekelijkse statusupdates en een heldere taakverdeling. Gedurende de dag houden we elkaar via Slack volledig op de hoogte van de voortgang en eventuele bijzonderheden binnen de specifieke aanbesteding. Extern stemmen we strak af met opdrachtgevers, door helder te communiceren en mijlpalen en verantwoordelijkheden tijdig te delen. In elk traject houden we bewust ruimte in de planning voor onverwachte wijzigingen of nieuwe informatie. Zo houden we grip op de tijdslijnen en blijven we wendbaar.

Check-ins:

Tijdens het proces kunnen jullie altijd telefonisch contact met ons hebben om snel te overleggen over knelpunten of vragen die er leven. Zo zorgen we dat iedereen op één lijn blijft en dat er snel kan worden ingespeeld op nieuwe inzichten of veranderingen.

ZV-Techniek – Wetterskip Fryslân (Inspectie hijs- en hefmiddelen)

Binnen 6 weken begeleidden we ZV-Techniek naar de winnende inschrijving door hun duurzame visie en persoonlijke aanpak in de inspectie van hijs- en hefmiddelen te benadrukken. We ontwikkelden een strategie die perfect aansloot op de duurzaamheidsdoelen van Wetterskip Fryslân en maakten indruk met een innovatief registratiesysteem.

Succesfactor:

Duurzaamheid en een heldere, meetbare 0-meting met een efficiënt plan voor de inspecties.

Design Innovation Group (DIG) – VO-raad (Nieuw leeraanbod)



Voor aanbestedende dienst VO-raad maakten we samen met DIG binnen een paar weken een winnend plan voor een nieuw leeraanbod rond strategisch personeelsmanagement. We vertaalden complexe ideeën naar een helder en visueel aantrekkelijk plan dat in twee reviewrondes werd geoptimaliseerd.

Succesfactor:

Snel schakelen en helder communiceren over strategische processen, met een visueel aantrekkelijke presentatie van het plan.



“

Met onze jarenlange ervaring zijn we bij Corus een geoliede machine: we weten precies hoe we een planning opstellen die binnen de beschikbare tijd maximaal resultaat oplevert, en ruimte laat om flexibel in te spelen op veranderingen.

Gunningscriterium 4: Risicobeheersing



Risico:

Ontbrekende informatie van opdrachtgever

Kans:

Impact:

Beheersmaatregel:

Gestructureerd proces met duidelijk opgebouwde fases en mijlpalen, waarin informatie steeds gedetailleerder wordt aangevuld.

Extra sessies om ontbrekende informatie tijdig aan te vullen.

Risico:

Onduidelijke of tegenstrijdige interpretatie van gunningscriteria waardoor winkans daalt.

Kans:

Impact:

Beheersmaatregel:

Scherpe vragen voor de aanbestedende dienst formuleren voor de NvI.

Risico:

De opdrachtgever heeft meer tijd nodig voor het aanleveren van de feedback, waardoor we in tijdnood komen.

Kans:

Impact:

Beheersmaatregel:

Bufferplanning met strikte interne deadlines en tussentijdse oplevermomenten om vertragingen op te vangen. Extra capaciteit beschikbaar om vertraging in te lopen.

Risico:

Wijzigingen in de aanbestedingseisen vanuit aanbestedende dienst hebben invloed op het plan van aanpak.

Kans:

Impact:

Beheersmaatregel:

Modulaire aanpak waarmee we wijzigingen flexibel kunnen verwerken zonder kwaliteitsverlies of tijdsdruk.

Risico:

Onvoorziene technische of juridische complexiteit zorgt voor vertraging in besluitvorming.

Kans:

Impact:

Beheersmaatregel:

Inzet van een multidisciplinair team van experts om technische en juridische complexiteit snel te identificeren en op te lossen. Eventueel inschakelen van onze advocaat voor expertadvies.

Risico:

Uitval van medewerkers zorgt voor het niet behalen van de planning

Kans:

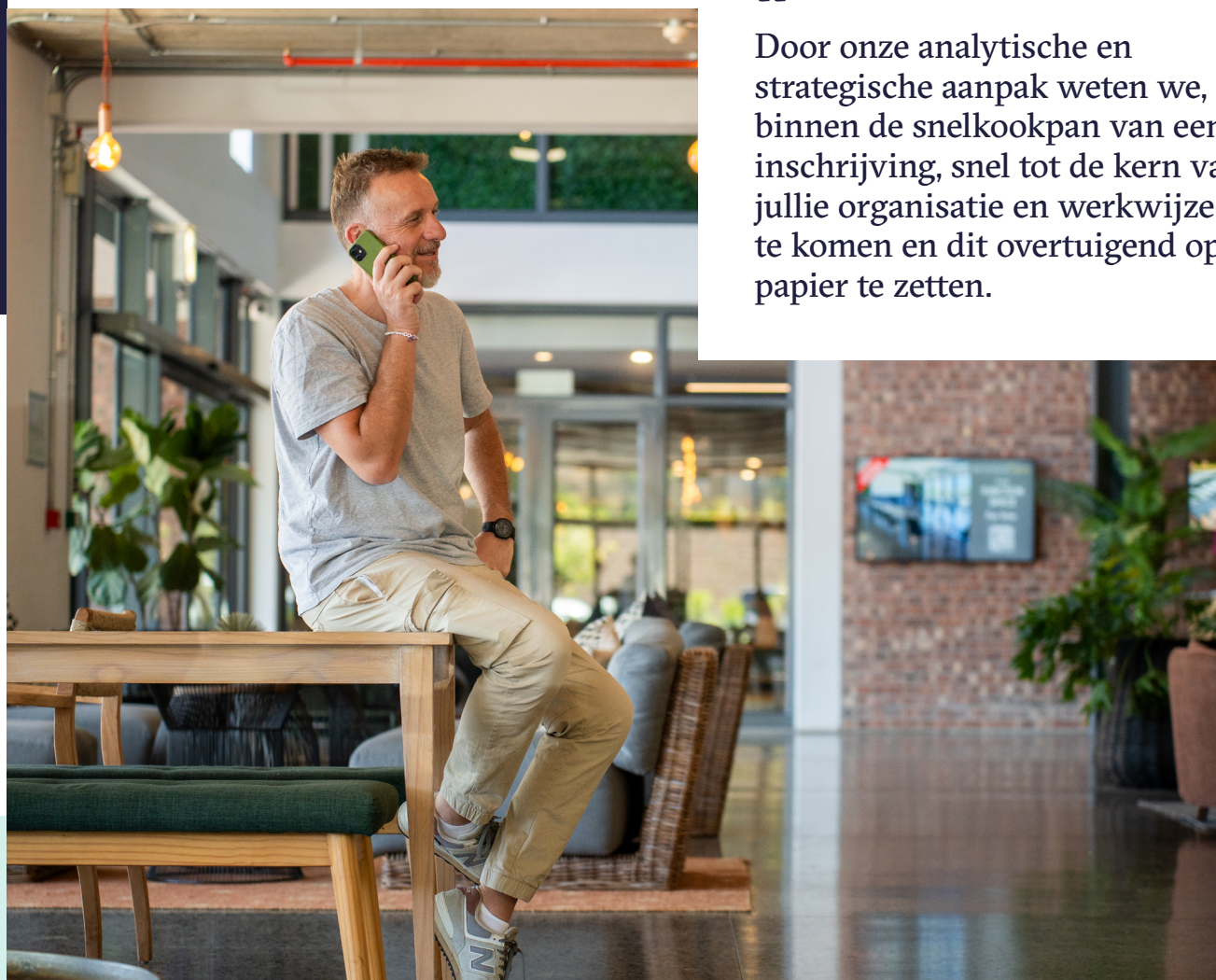
Impact:

Beheersmaatregel:

Per opdracht werken we samen in teams, zodat altijd minimaal 2 strategen op de hoogte zijn van alle inhoud en timings. Zo is de voortgang en kennis altijd geborgd.

“

Door onze analytische en strategische aanpak weten we, binnen de snelkookpan van een inschrijving, snel tot de kern van jullie organisatie en werkwijze te komen en dit overtuigend op papier te zetten.



Gaan we samen voor de winst?

Ja, maak een vrijblijvende afspraak ►

bel ons: 010 307 6344 of 050 211 0432