

GRATIS WERKDOCUMENT

Debriefing Werkblad

Na elk verlies: open, invullen, één ding aanpassen.
Zo win je de volgende.

- Scoor je eigen inschrijving per gunningscriterium
- Stel de juiste vragen in de debriefing
- Vertaal het verlies naar één concrete actie



Hoe gebruik je dit werkblad? Vul sectie 1 in zodra je de gunningsbeslissing ontvangt. Vul sectie 2 in voor de debriefing, zodat je gerichte vragen stelt. Vul sectie 3 en 4 in na de debriefing. Eén ingevuld werkblad per verloren aanbesteding.

1 Aanbestedingsgegevens

NAAM OPDRACHT / AANBESTEDER

DATUM GUNNINGSBESLISSING

 / /

ONZE TOTAALSCORE

SCORE WINNENDE INSCHRIJVER

VERSCHIL MET WINNAAR

 /
 /
 -

AANTAL ANDERE INSCHRIJVERS (INDIEN BEKEND)

ONZE RANKING

 de

2 Scoreanalyse per gunningscriterium

Haal de criteria en wegingsfactoren uit het aanbestedingsdocument. Vul onze score en de winnende score in. Rood vlak = prioriteit in de debriefing.

GUNNINGSCRITERIUM	WEGING	ONZE SCORE	WINNAAR SCORE	VERSCHIL	PRIORITEIT IN DEBRIEFING?
Plan van aanpak					☐ Ja ☐ Nee
Prijs / tarief					☐ Ja ☐ Nee
Referenties / ervaring					☐ Ja ☐ Nee
					☐ Ja ☐ Nee
					☐ Ja ☐ Nee
					☐ Ja ☐ Nee

3 Vragen voor de debriefing

Bereid deze vragen voor op basis van je scoreanalyse. Stel ze gericht, niet vaag. Noteer daarna het antwoord.

Op welk criterium zat het grootste verschil met de winnende inschrijving?

Vraag dit als eerste. Het geeft direct de focus voor de rest van het gesprek.

Antwoord opdrachtgever:

Criterium waar wij een hoge score verwachtten maar lager scoorden:

[vul criterium in voor de debriefing] _____

"Bij criterium [X] verwachtten wij een hogere score op basis van [onze aanpak]. Kunt u toelichten welke elementen daarin onvoldoende terugkwamen?"

Antwoord opdrachtgever:

Wat miste de beoordelingscommissie in ons plan van aanpak dat zij bij anderen wel zag?

Antwoord opdrachtgever:

Waren onze referenties voldoende aansluitend bij de opdracht?

Antwoord opdrachtgever:

Als u één ding zou noemen dat wij anders hadden moeten aanpakken: wat is dat?

Stel dit als laatste vraag. Geeft je de meest bruikbare feedback van het gesprek.

Antwoord opdrachtgever:

4 Eén verbeteractie, niet vijf

De waarde van een debriefing zit niet in het gesprek. Die zit in wat je daarna doet. Schrijf hier één concrete actie op. Eén.

MIJN VERBETERACTIE VOOR DE VOLGENDE INSCHRIJVING

Bij de volgende vergelijkbare aanbesteding ga ik:

Schrijf hier in één zin wat je concreet anders doet...

Tip: maak het zo specifiek dat je het na drie maanden nog weet wat je bedoelde.

DIT PAS IK TOE BIJ WELK TYPE OPDRACHT?

WANNEER GA IK DIT BORGEN IN ONS PROCES?

____ / ____ / ____



PROFESSIONELE GUNNINGSANALYSE

Wil je weten wat er precies misging?

TenderGrowth analyseert je gunningsbeslissing en laat precies zien waar de punten zijn blijven liggen. Geen verplichtingen, gewoon inzicht.

Vraag een gratis analyse aan

tendergrowth.nl/contact

76%

gemiddelde
winstkans

€230M+

gewonnen
contractwaarde

10+

jaar ervaring
in aanbestedingen



Christophoor Ram

Operationeel Directeur, TenderGrowth