

WHITEPAPER

Hoe marktdata je pre-bid, forecast en accountstrategie concreet versterkt

En waarom ETIntell het verschil maakt tussen meedoen en winnen

Inleiding: waarom de meeste organisaties nog steeds blindvaren

De tenderwereld verandert snel. Aanbestedende diensten publiceren meer data, concurrentie neemt toe en budgetten verschuiven. Toch werken veel commerciële teams en bidmanagers nog met Excel-forecasts die niemand echt vertrouwt. Accountlijsten zijn samengesteld op onderbuikgevoel en pre-bid activiteiten starten te laat. Het gevolg: te veel bids, te weinig focus, lage winrates en verspilde capaciteit.

Meer mensen, meer uren of betere schrijvers lossen dit structurele probleem niet op. Wat wel helpt: marktdata die je direct kunt gebruiken.

ETIntell verzamelt aanbestedingsdata uit heel Europa op één plek. Hiermee plan je pre-bid activiteiten, forecasts en accountstrategieën op basis van feiten in plaats van dat je reageert op wat toevallig voorbijkomt.

Zonder data



Handmatige Excel-lijsten zonder context



Gissen naar marktpositie en kansen



Tijdovend handmatig zoekwerk op TenderNed

Met ETIntell



Geplande aanbestedingen automatisch in beeld



Objectieve marktdata per categorie en regio



Marktkennen in uren in plaats van dagen

1. Waarom marktdata de ontbrekende schakel is in bidmanagement

Bidmanagement is sterk in proces, structuur en kwaliteit. Maar zonder marktdata blijft het reactief: je reageert op publicaties in plaats van dat je vooruitstuurt. Inzicht in marktdata geeft antwoord op vragen die voor veel bidmanagers voorheen onmogelijk te beantwoorden waren:

- Welke aanbestedingen komen eraan in de komende 6, 12 of 24 maanden, zodat je de pipeline al vult vóór publicatie?
- Welke accounts hebben de hoogste tenderintensiteit, zodat je weet waar jouw tijd het meest oplevert?
- Waar winnen concurrenten en waar verliezen ze, zodat je inschrijfstrategie niet op aannames berust?
- Welke regio's (op 3-cijferige postcode) of landen bieden de grootste groeikansen, zodat uitbreiding een beslissing op basis van feiten is en niet op gevoel?
- Welke CPV-codes (de Europese productcategorieën waarop aanbestedingen worden ingedeeld) passen het best bij jouw propositie, zodat je profiel de juiste aanbestedingen aantrekt?

ETIntell maakt deze inzichten direct beschikbaar, zonder handmatig onderzoek of versnipperde bronnen. Je tenderafdeling werkt dan niet meer alleen reactief, maar levert ook input voor strategische keuzes in je organisatie.

2. Hoe marktdata je pre-bid strategie concreet versterkt

2.1. De pre-bid fase: de kans die de meeste organisaties laten liggen

De pre-bid fase is de periode vóór publicatie van een aanbesteding. Hier beginnen de sterkste inschrijvingen. Toch wordt ze door de meeste organisaties verwaarloosd, simpelweg omdat je er zonder data nauwelijks grip op hebt. Je weet niet wanneer bestaande contracten aflopen. Welke aanbestedende diensten worden binnenkort actief? Welke budgetten zijn beschikbaar? Welke concurrenten zitten al aan tafel? Dat maakt strategisch insteken vóór publicatie bijna onmogelijk. Pre-bid blijft daardoor hangen als "mooi idee".

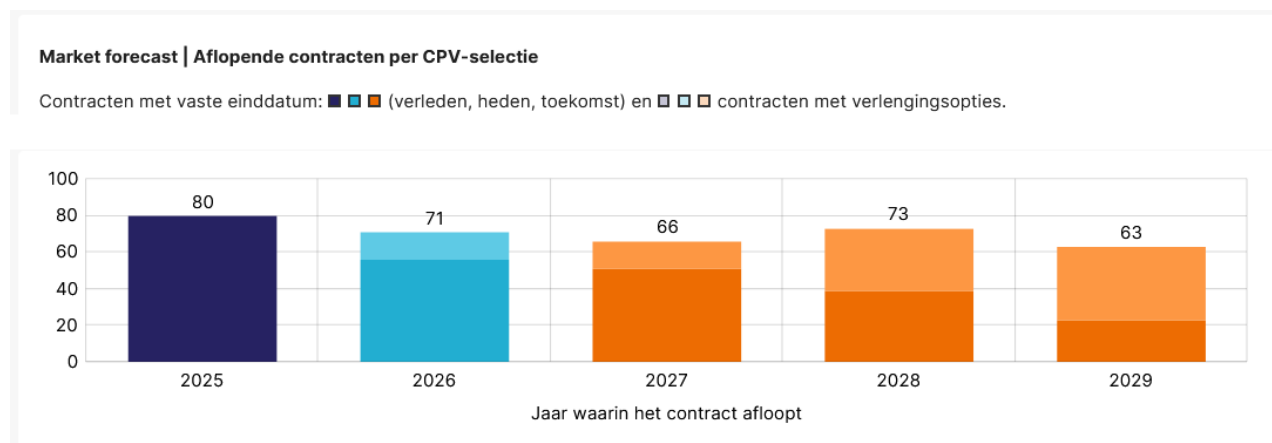
2.2. Pre-bid mét ETIntell: van reactief naar planbaar

Met ETIntell verandert pre-bid van een vage intentie in een concrete werkwijze. ETIntell toont contractafloopdata tot 48 maanden vooruit. Je ziet welke opdrachten wanneer opnieuw in de markt komen, lang vóórdat de aankondiging verschijnt. Dat geeft jouw salesteam de tijd om eerder contact te leggen, relaties op te bouwen en soms invloed te hebben op de specificatie.

Tenderintensiteit per branche, regio en land maakt inzichtelijk waar de markt groeit en waar de concurrentiedruk het hoogste is. Je stelt je prioriteiten op basis van feiten, niet op basis van hoe druk een sector aanvoelt. Via voorkeursleveranciers per aanbestedende dienst zie je bovendien welke

opdrachtgevers structureel dezelfde partij kiezen en welke openstaan voor nieuwe inschrijvers. Dat onderscheid is essentieel voor elke bid/no-bid beslissing.

Historische CPV-patronen laten zien welke diensten structureel worden ingekocht en hoe dat zich per regio of land ontwikkelt. Zo stem je jouw profiel af op hoe de overheid daadwerkelijk inkoopt, niet op hoe jij denkt dat ze dat doet. Het resultaat: je bouwt een pipeline die je kunt plannen, in plaats van opvullen op het ritme van wat toevallig voorbijkomt.



Figuur 1 Overzicht op aflopende contracten – Reiniging van woningen en gebouwen + zoekwoorden (2026) (bron: ETIntell)

3. Hoe marktdata forecasting verandert: van aannames naar onderbouwde keuzes

3.1. Forecasting zonder data: een probleem dat iedereen kent

Je herkent het vast: het forecast-overzicht klopt niet echt, niemand vertrouwt de cijfers en iedereen stuurt uiteindelijk op gevoel. In de meeste organisaties bestaat de forecast uit Excel-lijsten, losse notities en aannames over bestaande relaties. De CRM-data is nooit helemaal compleet, laat staan up-to-date. Sales en bidmanagement gebruiken de forecast nauwelijks, en dat is niet voor niets.

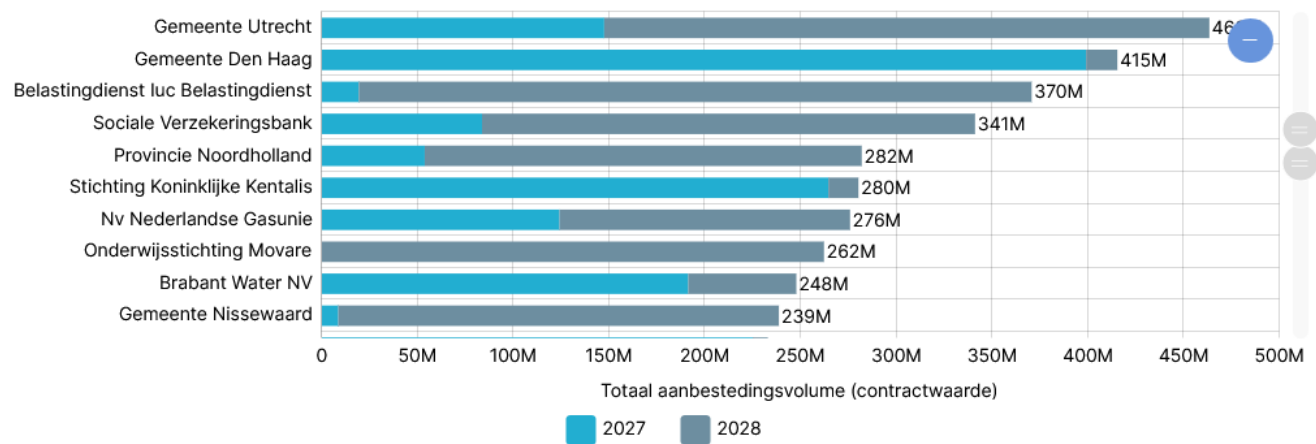
3.2. Forecasting mét ETIntell: betrouwbaar genoeg om op te sturen

Met ETIntell baseer je je forecast op data, niet op aannames. Via automatische detectie van contractafloop zie je welke opdrachten binnen 6 tot 48 maanden opnieuw in de markt komen. Gefilterd per aanbestedende dienst, per regio en per CPV-categorie. Dat is de ruggengraat van een betrouwbare pipeline.

Historische patronen per aanbestedende dienst geven inzicht in wanneer ze publiceren, welke volumes ze besteden en hoe vaak ze verlengen of opnieuw aanbesteden. Concurrentiepatronen laten zien wie er structureel wint en waar zij kwetsbaar zijn. Op basis daarvan schat je omzetpotentieel per account realistisch in, in plaats van te baseren op optimisme.

Het resultaat is een forecast die sneller klaar is, nauwkeuriger is en minder afhankelijk van losse gesprekken. Maar bovenal: betrouwbaar up-to-date om op te sturen.

Aanbestedingsvolumes per opdrachtgever (illustratief, €M)



Figuur 2 Aanbestedingsvolumes van contracten die aflopen in 2027 en 2028 voor enkele opdrachtgevers (bron: ETIntell)

4. Hoe marktdata je accountstrategie concreet verbetert

4.1. Accountstrategie op gevoel: herkenbaar maar beperkt

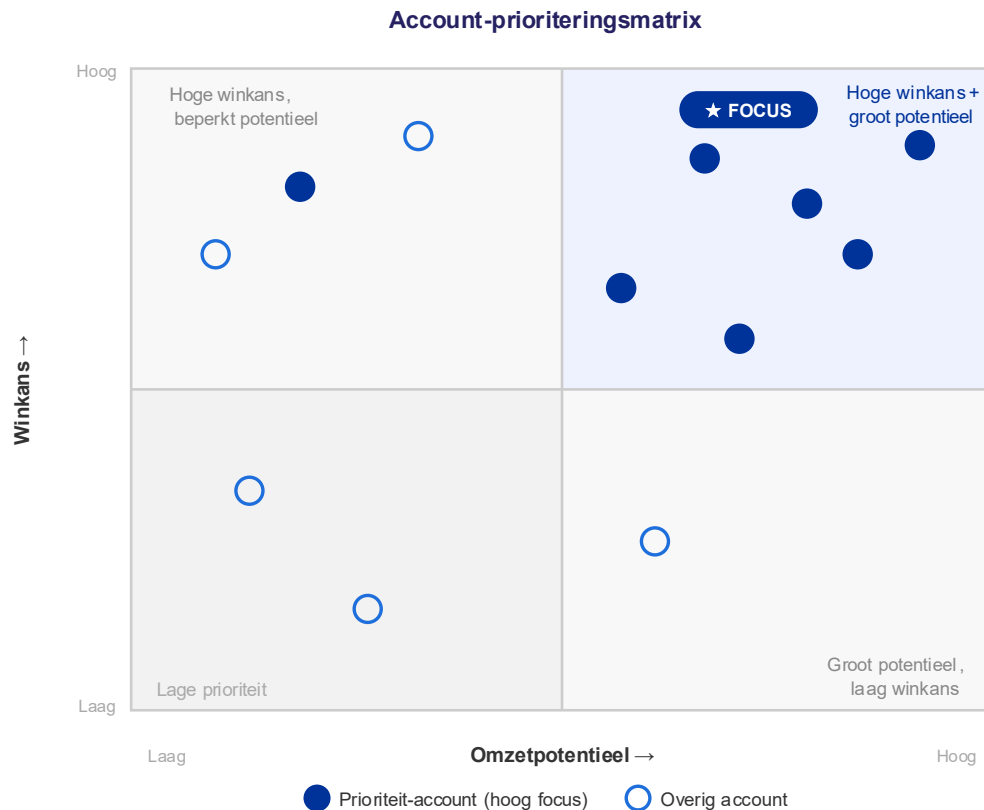
De meeste accountstrategieën zijn gebouwd op bestaande relaties, historische deals en intern gevoel over omzetspotentieel. Dat is een begrijpelijke basis, maar het vertelt niets over hoe intensief een account aanbesteedt. Je weet niet hoe groot de concurrentiedruk is bij die specifieke opdrachtgever, wanneer lopende contracten aflopen of welke CPV-categorieën zij structureel inkopen. Zonder die informatie prioriteer je accounts op basis van wie je kent, niet op basis van waar de echte kans zit.

4.2. Accountstrategie met ETIntell: prioriteren op feiten

Per account zie je in ETIntell de tenderhistorie, contractwaarden en CPV-profielen. Zo weet je hoe actief een opdrachtgever aanbesteedt, om welk budget het structureel gaat en welke diensten ze inkopen. Dat is de feitenbasis die een accountplan concreet maakt.

Inzicht in voorkeursleveranciers en concurrentiedruk laat zien wie er op dit moment wint en hoeveel partijen er gemiddeld inschrijven. Een account met hoge tenderintensiteit maar sterke concurrentiedruk vraagt een andere aanpak dan een account met weinig concurrentie en oplopende contractwaarden. Via contractafloopdata weet je wanneer de volgende kans zich aandient. Jouw salesteam neemt op het juiste moment contact op: niet te vroeg en niet te laat.

Het resultaat: je prioriteert accounts op winkans, omzetspotentieel en timing in plaats van op wie je al kent. Je accountstrategie wordt een plan dat je kunt onderbouwen met marktdata, in plaats van een lijst met namen.



Figuur 3 Account-prioriteringsmatrix: combineer winkans en omzetspotentieel voor strategische focus (illustratief)

5. De impact: van reactief naar gericht winnen

Wanneer je pre-bid, forecasting en accountstrategie combineert met ETIntell, verandert de manier waarop je commerciële organisatie werkt. Je schrijft vaker in op de juiste aanbestedingen, niet omdat je harder werkt, maar omdat je beter kiest. Je verspilt geen capaciteit meer aan kansloze bids. Je salesfunnel wordt planbaar omdat je 12 tot 48 maanden vooruit kunt kijken in plaats van te reageren op wat er toevallig voorbijkomt. Je brengt de DMU vroeg in kaart en bouwt doelgericht relaties op vóór publicatie, omdat je precies weet wanneer de kans komt en hoe de verhoudingen tussen stakeholders liggen. En je concurrentievoordeel groeit naarmate jij meer weet over de markt dan de partij tegenover je.

Klantervaring

"Met ETIntell realiseren we onze sales- en groeidoelstellingen. Waar onze focus eerst lag op de Randstad, richten we ons nu dankzij de actuele inzichten succesvol op heel Nederland én België."

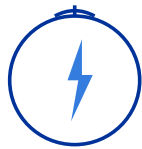
- Bidmanager bij een middelgroot beveiligingsbedrijf.

"Wat een feest die Marktverkenning. Voortaan gaan we vóóordat wij gaan inschrijven eerst de actuele marktsituatie bekijken. Welke aanbestedingen zijn er nog meer geweest, waar, hoeveel inschrijvingen zijn er geweest en wie heeft die aanbesteding gewonnen? En dat allemaal in enkele minuten!"

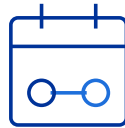
- Commercieel directeur bij een facilitair dienstverlener.



Wint vaker



Werkt efficiënter



Relaties
vóór publicatie



Voorspelbare
funnel



Concurrentie-
voordeel

Figuur 4 De vijf voordelen van een data gedreven commerciële strategie met ETIntell.

Conclusie: marktdata is geen luxe, maar een praktisch hulpmiddel

Organisaties die marktdata inzetten in hun pre-bid, forecast en accountstrategie, nemen beter onderbouwde beslissingen. Ze leggen eerder contact bij de juiste opdrachtgevers, verspillen minder capaciteit aan kansloze bids en bouwen zo stap voor stap een sterkere concurrentiepositie op.

De tenderwereld wordt steeds competitiever. Wie data gebruikt, wint. Wie dat niet doet, gokt.

Zie zelf wat er in jouw markt speelt

Ben je benieuwd hoe dit er voor jouw organisatie uit ziet?

In een **online demo van 30 minuten** laat ETIntell je zien:

- Welke aanbestedingen er in jouw markt aankomen, inclusief contracten die de komende 6 tot 48 maanden aflopen.
- Waar jouw concurrenten sterk of kwetsbaar zijn, op basis van hun historische winstdata.
- Welke regio's en sectoren de hoogste winkans bieden, zodat je je inschrijfstrategie direct kunt aanscherpen.

Plan je demo via www.etintell.eu of neem direct contact op.

Over ETIntell

ETIntell is het marktintelligentieplatform voor organisaties die leven van aanbestedingen. Het platform vertaalt TenderNed- en TED-data naar bruikbare stuurinformatie: dagelijkse alerts, concurrentie-inzicht, contractafloopdata en marktanalyse.

Prijs: **€450/maand excl. BTW** voor je hele team, tot 5 gebruikers. Je krijgt toegang tot alle data, alerts en analyse functies.

Tabel 1 ETIntell ondersteunt alle hoofdsectoren van de Europese en Nederlandse aanbestedingsmarkt · Bron: CPV-taxonomie (TED/TenderNed)

Industrie, Handel & Productie	Leveranciers en producenten van fysieke producten.	CPV-hoofdgroepen 03, 09, 14, 15, 16, 18, 19, 22, 24, 30–35, 37, 38, 39, 41, 42–44
Bouw, Infra & Techniek	Bouw-, infra-, installatie- en technische diensten.	CPV-hoofdgroepen 43–45, 50, 51, 65, 71
Energie, Water & Grondstoffen	Energie-, water-, agro- en grondstoffensector.	CPV-hoofdgroepen 03, 09, 14, 16, 41, 65, 76, 77
ICT, Data & Professionele Diensten	IT, digitale diensten en professionele zakelijke diensten.	CPV-hoofdgroepen 30, 48, 64, 66, 70–73, 79
Maatschappelijke, Zorg- & Onderwijsdiensten	Zorg, onderwijs, sociaal domein en overige publieke diensten.	CPV-hoofdgroepen 55, 60, 63, 75, 80, 85, 90, 92, 98



ETIntell

Laan van Zuid Hoorn 35, 2289DC Rijswijk

info@etintell.eu · www.etintell.eu

KvK nr: 95689753