

Wat doet TENDRGY?

TENDRGY helpt organisaties hun tender-, inkoop- en commerciële processen structureel te verbeteren. Niet door harder te werken aan de volgende deadline, maar door slimmer te organiseren vóórdat die deadline ontstaat.

Met ruim vijftien jaar ervaring in aanbestedingen, tendermanagement en commerciële organisatieontwikkeling weet TENDRGY waar tenderprestaties werkelijk worden gemaakt. Niet alleen in de tekst van een inschrijving, maar vooral in strategie, besluitvorming, samenwerking, positionering en procesinrichting.

Die ervaring is opgebouwd vanuit verschillende perspectieven: het schrijven van tenders, het leiden van tenderteams, het vervullen van de rol van tendermanager en het aansturen van een strategisch tenderbureau binnen één van de grootste ingenieurbureaus van Europa. Daardoor combineert TENDRGY inhoudelijke tenderkennis met ervaring in leiderschap, verandering en commerciële volwassenheid.

De afgelopen jaren is deze expertise ingezet bij organisaties als Sweco, Schiphol, Axis Communications en Liander, waar is bijgedragen aan het verbeteren van tenderprocessen, governance, commerciële samenwerking en besluitvorming rondom aanbestedingen.

TENDRGY richt zich op organisaties die niet alleen een tender willen winnen, maar hun hele commerciële systeem willen versterken. Hoe kies je scherper op welke kansen je inzet? Hoe organiseer je betere samenwerking tussen commercie, operatie, techniek en management? Hoe zorg je dat kennis niet telkens opnieuw wordt uitgevonden? En hoe bouw je een tenderproces dat rust, kwaliteit en voorspelbaarheid brengt?

De aanpak van TENDRGY is strategisch, scherp en mensgericht. We brengen structuur waar het rommelig is, maken keuzes expliciet en vertalen ambitie naar werkbaar processen. Daarbij kijken we niet alleen naar procedures en formats, maar vooral naar gedrag, eigenaarschap en samenwerking.

Want een goed tenderproces staat nooit op papier alleen. Het moet werken in de praktijk.

Positionering van TENDRGY?

Waar veel bureaus zich vrij breed positioneren en veelal gericht zijn op operationele ondersteuning is TENDRGY juist hoger in de waardeketen onderscheidend. Wij;

- zijn experts op strategische tenderinrichting i.p.v. alleen tenderuitvoering;
- hebben organisatieontwikkeling gekoppeld aan (commercieel) rendement;
- beschikken over ervaring op directie- en veranderkundig niveau;
- zijn bekend met complexe corporates en semi-publieke organisaties;
- hebben sterke focus op structurele verbetering in plaats van incidentele ondersteuning.

TENDRGY verkoopt geen capaciteit, maar volwassenwording van commerciële organisaties.



Een belangrijk principe hierbij:

"Een goede tender win je niet in de laatste twee weken van schrijven, maar in de maanden daarvoor — in strategie, samenwerking en voorbereiding."