

Met plannen van aanpak probeert Verheij  
Integrale groenzorg nieuwe opdrachten te  
winnen (foto: Verheij Integrale groenzorg)



Jacob Verheij

# Plan van aanpak schrijven voelt als spannende wedstrijd'

**In het najaar vindt de piek van het tenderseizoen plaats. Voor Jacob Verheij is dat de periode waarin hij aanbestedingen zoekt die voor Verheij Integrale groenzorg passend zijn om op in te schrijven. 'Een plan van aanpak kan bepalend zijn om een aanbesteding te winnen of te verliezen.'**

Auteur: Tim van Dorsten

Schrijvers van plannen van aanpak hebben het ieder jaar met name druk in de periode die begint in het najaar en doorloopt tot medio december. In die tijdspanne is er namelijk een piek op het aanbestedingsplatform TenderNed te zien van het aantal aanbestedingen in de groensector. Het gaat dan met name om een enorme toename van de grotere meerjarige opdrachten, die veelal aflopen aan het eind van het kalenderjaar. 'Elk jaar voelt het als een wedstrijd om opdrachten binnen te halen,' vertelt groenadviseur Jacob Verheij van groenvoorzitter Verheij Integrale groenzorg. 'Of het nu gaat om het verlengen van een contract of het winnen van een nieuwe opdracht.' Op lang niet iedere aanbesteding schrijft Verheij het Zuid-Hollandse bedrijf in. 'We schrijven alleen in op opdrachten die goed bij ons passen,' legt hij uit. 'Om te bepalen of een

opdracht bij ons past, kijk ik onder meer naar de aard van de werkzaamheden en de gunningscriteria. Zo gaat onze voorkeur uit naar opdrachten waarbij het gunningscriterium "kwaliteit" zwaar weegt. Wij richten ons liever op het leveren van kwaliteit dan op het bieden van de laagste prijs. Zo kunnen we ons onderscheidend vermogen laten zien en hebben we de ruimte om dit met een plan van aanpak te onderbouwen.'

Het criterium 'kwaliteit' houdt meestal in dat een plan van aanpak bij een inschrijving een vereiste is. 'De meest voorkomende criteria in een plan van aanpak zijn duurzaamheid, de wijze van uitvoering en samenwerking,' vertelt Verheij. 'Deze aspecten sluiten goed aan bij onze werkwijze.'

## Interpretatie

Verheij heeft als doel en ziet het als zijn verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat de inschrijving van Verheij Integrale groenzorg niet alleen onderscheidend is, maar ook goed aansluit bij de wensen van de opdrachtgever. 'Uit de aanbesteding en aan de hand van vragen probeer ik de behoefte van de klant te peilen. Het is echter moeilijk te zeggen waarom we een opdracht winnen; meestal komt dat door een combinatie van factoren.'

Volgens Verheij is de kracht van Verheij Integrale groenzorg onder meer dat het prag-

matisch is. 'We richten ons op het ontzorgen van klanten en we beschikken over een sterk projectteam om opdrachten uit te voeren.' Daarnaast noemt hij het feit dat Verheij een familiebedrijf is, een grote kracht. 'We kijken altijd naar de lange termijn en gaan dan ook graag een langere samenwerking aan met onze opdrachtgevers.'

## Adrenaline

Het opstellen van een plan van aanpak beschrijft hij als 'een spannende wedstrijd'. 'Als tenderteam voel je de adrenaline om goed te scoren. Een plan kan bepalend zijn om een aanbesteding te winnen of te verliezen. Die druk maakt het steeds weer een mooie uitdaging die we graag met een winnend resultaat willen afronden.' Het schrijven van plannen van aanpak vindt Verheij dan ook leuk. 'In een plan van aanpak probeer ik op een positieve manier het opdrachtgevende bedrijf een stap verder te laten zetten op het gebied van duurzaamheid. Het leuke is dat ik regelmatig van opdrachtgevende bedrijven hoor wat zij de positieve punten van mijn geschreven plannen vonden.'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!