

Begeleiding bij digitale aanbesteding *van behoefte tot beslissing*

3 Geheimen voor succesvolle digitale aanbestedingen in de non-profitsector

Ontdek hoe je wél de juiste software én partner kiest.

7 op de 10 digitale implementaties mislukken.

Niet omdat organisaties de verkeerde bedoelingen hebben, maar omdat ze werken met een aanpak die zelden klopt voor hun context.

In deze korte gids ontdek je:

- Hoe je de **verkeerde software én partner** vermijdt
- Hoe je **intern draagvlak creëert** dat je project doet slagen
- Hoe je **financiering, timing en vertrouwen** behoudt

Gebaseerd op onze ervaring met tientallen non-profits, waaronder CAW, VIVO en S-Plus, delen we een **atypische aanpak die werkt**.

Klaar om het anders aan te pakken?



Geheim 1

De juiste match vinden

Waarom klassieke aanbestedingen je bijna altijd bij de verkeerde software én partner brengen

Veel organisaties geloven:

- "Zolang de software goed is, komt het wel goed."
- "De implementatiepartner is minder belangrijk."
- "Alle relevante leveranciers dienen toch wel in."

In de praktijk? De software schittert in de demo, maar werkt niet in jouw realiteit. De partner begrijpt je organisatie niet. Het project loopt vast. Herkenbaar?

Wat wél werkt:

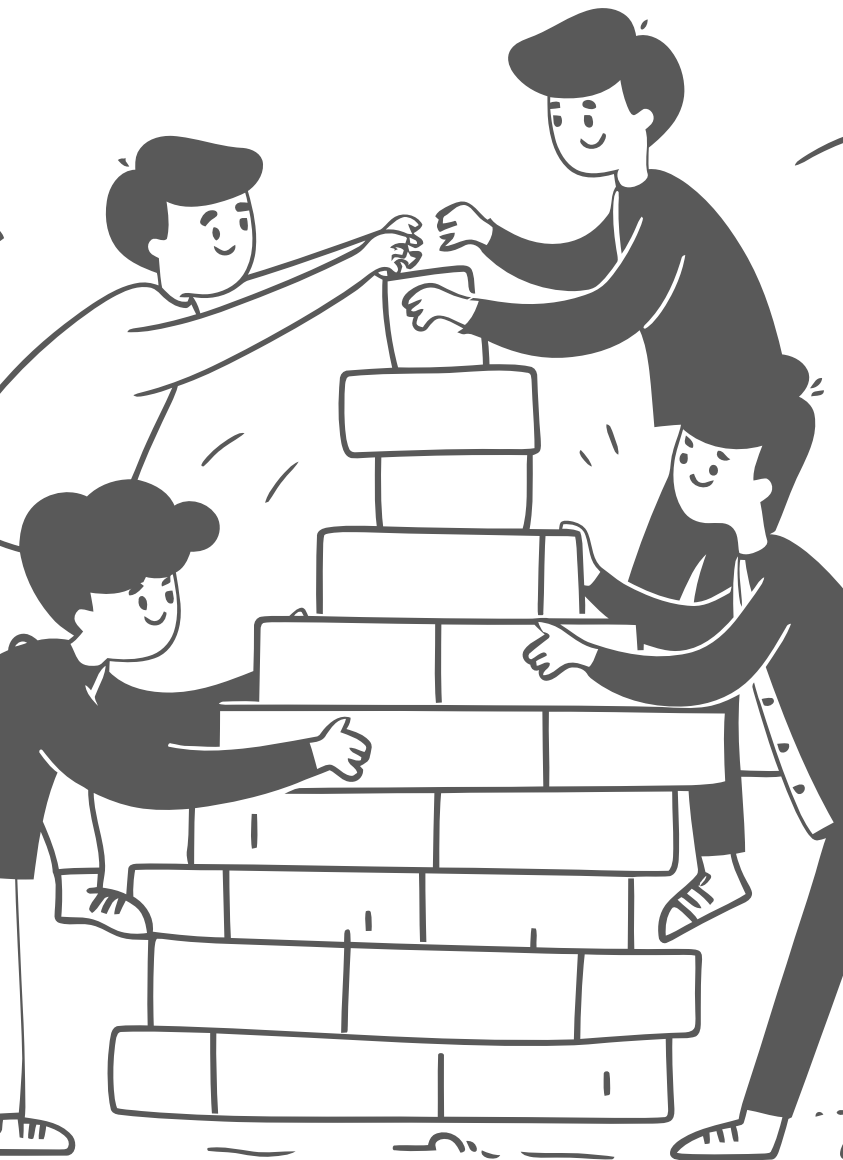
- **Vertrek vanuit je doelen**, niet vanuit technische vinklijstjes
 - Beschrijf WAT de software moet doen, en niet HOE
- **Beoordeel software én implementatiepartner samen**
 - Bevraag op voorhand hun aanpak en teamsamenstelling
- **Benader pro-actief interessante leveranciers**
 - Niet iedereen is actief op eProcurement

✓ Voorbeeld: formuleer vanuit je doel

Zeg niet simpelweg "ik wil een integratie met Outlook". Formuleer waarvoor je het wil gebruiken, waarom je het nodig hebt. Is het om iemand te kunnen mailen vanuit de software, of is het om een Outlook-mail makkelijk te kunnen koppelen?

Zo kan de leverancier hetgeen aanbieden dat **binnen hun systeem past** en **maximaal aan jullie effectieve vereisten voldoet**.





Geheim 2

Draagvlak bouwen

Waarom je aanbesteding faalt zonder gedragen keuze

Veel non-profits maken dit mee:

- IT beslist samen met directie, werkvloer haakt af
- Bij implementatie is er weerstand
- Medewerkers voelen zich niet gehoord

Wat wél werkt:

- **Betrek directie, IT én werkvloer vanaf het begin**
 - Ga in gesprek of doe een grootschalige bevraging om alle noden en processen in kaart te brengen
 - Verzamel input en hou daar rekening mee
- Geef de **nodige personen een rol in het proces**
 - Stel bijvoorbeeld een stuurgroep of adviesorgaan samen
- **Communiceer transparant** over de genomen keuzes
 - Hou iedereen tijdens het proces in de loop

✓ Voorbeeld: betrek de werkvloer

Bij CAW (Centrum Algemeen Welzijn) Groep werken 3.000 mensen. Het is onmogelijk en onbetaalbaar om die allemaal 1-op-1 te bevragen. Daarom hebben wij gewerkt met een **AI-powered slimme bevraging** die door **meer dan 1.500 welzijnswerkers werd ingevuld**. De AI stelde verdiepende vragen, zodat we zelfs op grote schaal en van op afstand tot de essentie konden komen.

Samengevat: Draagvlak bouw je niet achteraf – je integreert het vanaf dag één.

Geheim 3

Strakke timing

Hoe je aanbestedingen strak op tijd houdt en zo financiering, momentum én respect wint

Veel organisaties denken:

- "Vertraging is normaal, dat hoort erbij"
- "De leverancier bepaalt toch het tempo"
- "Vertraging kost alleen tijd, geen echte schade"

In de realiteit? Mis je budget- of subsidietimings, zakt de interne motivatie en rekenen leveranciers hogere prijzen door om zichzelf te beschermen.

Wat wél werkt:

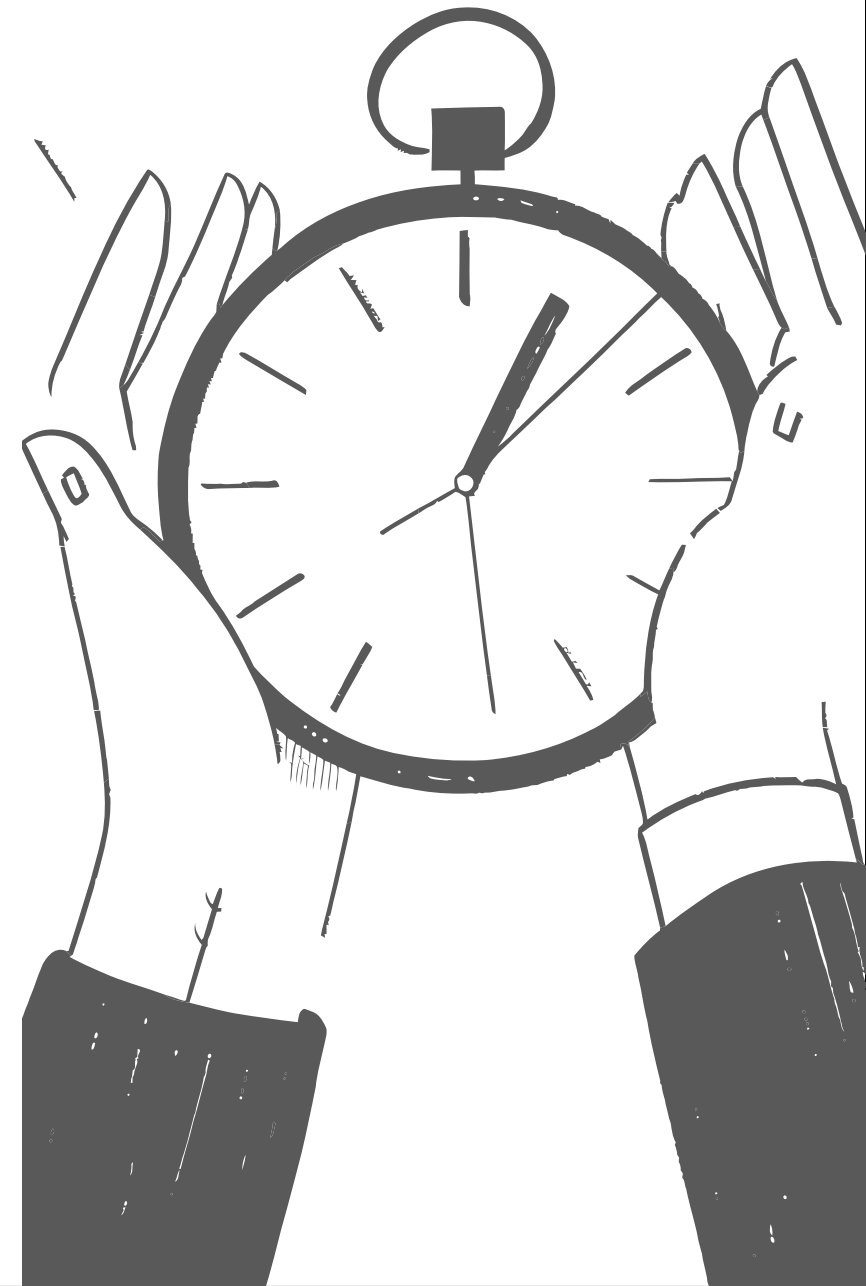
- **Begin bij je deadline** en werk terug
 - Maak een realistische planning op, en communiceer die vanaf het begin
- **Bereid bestuur en besluitvorming goed voor**
 - Plan de beslissingsmomenten ineens in, zo weet iedereen wat wanneer verwacht wordt
- Houd een **strak ritme** aan zonder uitstelmargin
 - Jij bepaalt de timing, die discipline geeft vertrouwen, zowel intern als extern

✓ Voorbeeld: strakke timing loont

Bij CAW Groep moesten we 11 autonome werkingen met elk een eigen cultuur, bestuur en budget op één lijn krijgen. Dankzij onze begeleiding en voorbereiding wisten we ons aan de afgesproken timing (de wettelijke minimumtermijnen) te houden voor deze Europese aanbestedingsprocedure in twee fasen.

Bij de selectie-fase (fase 1) gaven we de volledige timing mee, ook voor de gunnings-fase. Zo was de afspraak duidelijk en had niemand een excuus om hiervan af te wijken. Geen uitstel, geen verrassingen.

Het effect: Financiering veiliggesteld. Leveranciers rekenen minder kosten door. En meer intern respect.



Checklist: Zo vermijd je een mislukte aanbesteding

Na het doorlopen van de 3 geheimen, is het tijd om te controleren of je project op koers ligt.

Gebruik deze checklist om ervoor te zorgen dat je digitale aanbesteding een succes wordt.

De juiste match vinden



- Zijn je **vereisten geformuleerd als outcome**, in plaats van technische functionaliteit?
- Heb je de **implementatiepartner mee beoordeeld**?
- Heb je een **voorselectie gedaan** om relevante leveranciers zeker aan boord te hebben?
- Is je **scoringsmechanisme** afgestemd op wat écht telt (zoals cultuurfit of proceskennis)?

Voldoende draagvlak opbouwen



- Is je **beoordelingsteam breed samengesteld** (IT, directie én werkvloer)?
- Werd het **team actief betrokken** als mede-eigenaar van het proces?
- Is er **transparante communicatie** over keuzes en afwegingen?
- Wordt de finale beslissing **gedragen door het hele team**, niet enkel door de top?

Controle over timing en financiering



- Heb je je **deadline en subsidietermijnen** als vertrekpunt genomen?
- Zijn er vooraf **beslismomenten ingepland** met je bestuur of raad van bestuur?
- Gebruik je de **kortst toegelaten termijnen** binnen het wettelijk kader?
- Volg je een **strak ritme zonder uitstel**, zodat leveranciers je serieus nemen?

Nog meer inspiratie nodig om het zelf te proberen?

- ☑ *"Tijdens de demo toonde de verkoper hoe hun software spraak-naar-tekst ondersteunde. Maar Rutger zag meteen dat hij de dictafoon op zijn gsm gebruikte. Dat hadden wij nooit opgemerkt. Ik was echt blij dat hij erbij zat."*

Ilse Schoofs • Projectmanager Cliëntvolgsysteem

Lees de volledige case-study over onze aanpak bij CAW Groep en hoe we 70% hebben bespaard op recurrente kosten.

Case-study aanbestedingsbegeleiding CAW Groep

Toch liever professionele begeleiding?

- ☑ *"Een aanbesteding van deze omvang doe je maar één keer om de tien jaar. Je kan niet verwachten dat je alle uitdagingen van zo'n complex traject op voorhand kan ondervangen. Daarom kiezen we voor de strategische begeleiding die van meerwaarde moet zijn voor alle medewerkers en vrijwilligers van CAW."*

Bart Claes • Algemeen directeur CAW Groep

Zit je in een aanbestedingstraject of denk je eraan te starten?

Wij denken graag met je mee. **Volledig vrijblijvend, wel boordevol waarde. Je krijgt:**

- Analyse van jouw specifieke situatie
- Concrete tips voor je volgende aanbesteding
- Inzicht in onze aanpak, zonder verplichting
- Feedback op je huidige aanpak en stand van zaken
- Een vertrouwelijk sparmoment met een neutrale blik

Plan hier je gratis kennismakingsgesprek in

Enter Digital is een coöperatief adviesbureau. We werken uitsluitend voor non-profits en social-profits.

We zijn de strategische IT-partner die begeleidt bij digitale strategie, softwareselectie en aanbestedingen – zonder verkooppraatjes.

