

# Internationale Organisaties

Frequently Asked Questions (FAQ)

## Waar kan ik informatie over de behoeften van de internationale organisaties raadplegen?

De internationale organisaties publiceren aanbestedingen. Die aanbestedingen worden gepubliceerd op daartoe bestemde secties van hun website. Die informatie is vrij en gratis toegankelijk.

De titels van de tabbladen luiden doorgaans: "Procurement" en "Projects"

De publicatie van de aanbestedingen beantwoordt aan de beginselen van transparantie en mededinging van de ondernemingen.

Bovenop de websites werden mobiele apps ontwikkeld door de meeste internationale organisaties.

Naast de proactieve raadpleging van de online tools kan u op de hoogte blijven door "alarmeringen" aan te vragen.

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel (ABH) heeft een "Trade4U " app ontwikkeld voor aanbestedingen, die evenwel niet beperkt is tot de internationale organisaties.

Private dienstverleners bieden eveneens, tegen betaling, een informatiedienst voor aanbestedingen aan.

## Welke types van bedrijfsopportuniteiten bieden de internationale organisaties?

De Internationale Organisaties ontwikkelen partnerschappen met de privésector om hun doelstellingen te realiseren. Die tendens om met de privésector samen te werken en om gebruik te maken van haar expertises neemt uitbreiding.

De bedrijfsopportuniteiten hebben betrekking op (1) de werking van de organisatie zelf (Corporate / Institutional Procurement) en (2) de activiteiten die betrekking hebben op de projecten die door de organisatie ondersteund worden (Project Procurement).

Voor de Corporate / Institutional Procurement bestaan er heel uiteenlopende opportuniteiten via de "procurement" departementen (aankoopdepartement). Ze hebben niet alleen betrekking op goederen maar ook op diensten bij de internationale organisaties zelf.

Consultancy opdrachten vertegenwoordigen een belangrijk luik van de bedrijfsopportuniteiten.

De internationale organisaties zoeken, in samenwerking met de lokale uitvoerende agentschappen (indien van toepassing) partners voor de uitvoering van hun projecten op het terrein.

## Worden alle aankopen van goederen of diensten bekendgemaakt?

In de regel moeten de aanbestedingen bekendgemaakt worden. Kleine contracten, die betrekking hebben op kleine bedragen, kunnen evenwel gegund worden zonder bekendmakingsprocedure.

Aangezien de regels verschillen van de ene internationale organisatie tot de andere, zijn de drempels voor verplichte bekendmaking eveneens verschillend van de ene organisatie tot de andere.

## Hoe kan men zich voorbereiden op de markt van de bedrijfsopportuniteiten van de Internationale Organisaties?

De raadpleging van de websites van de Internationale Organisatie is een eerste stap, gevolgd door de registratie in de databank (indien die tool aanwezig is). Het is namelijk belangrijk om de werking van de internationale organisatie te begrijpen en zich vervolgens aan haar kenbaar te maken.

Het is nuttig om een controlesysteem binnen de onderneming te voorzien door regelmatig de pagina's van de website betreffende de bedrijfsopportuniteiten te raadplegen, door zich te abonneren op de infobrieven en door zich in te schrijven voor een alarmeringssysteem om de informatie tijdig te ontvangen.

Het is ook raadzaam om zich vertrouwd te maken met de procedures en de specifieke terminologie, en om inzicht te verwerven in de draagkracht van technische termen zoals General Procurement Notice, Bidding Documents, Request for Proposal, Request for Information, Expression of Interest, etc.

Brussels Invest & Export by hub.brussels biedt ook infosessies en missies bij die internationale organisaties aan.



## Hoe kan ik mijn onderneming zichtbaar maken voor een internationale organisatie?

Sommige Internationale Organisaties bieden aan de ondernemingen de mogelijkheid om zich kosteloos op een elektronische wijze te registreren via een daartoe voorziene sectie op hun website.

Om op de hoogte te blijven van de aanbestedingen, wordt aan de ondernemingen aangeraden om zich in te schrijven (zie de registratieprocedure van de Internationale Organisatie), om een gedetailleerd profiel op te stellen en om na te gaan of de meest recente informatie werd meegedeeld. De onderneming dient haar profiel regelmatig bij te werken om haar belangstelling voor een partnerschap met de internationale organisatie te bevestigen.

Dankzij de registratie kan men tijdig geïnformeerd blijven over de bedrijfsopportunities.

In sommige gevallen dient men zich verplicht vooraf te registreren om te kunnen deelnemen aan een inschrijving of om zijn interesse uit te drukken.

De registratie maakt de onderneming ook zichtbaar voor contracten met een kleinere omvang, die niet onderworpen zijn aan de verplichte bekendmaking. Voor die contracten kan de Internationale Organisatie namelijk geregistreerde ondernemingen selecteren, en de ondernemingen op die short list informeren over haar behoeften, en zelfs rechtstreeks een contract afsluiten met de ondernemingen.

Sommige Internationale Organisaties bieden "Business Opportunities Seminars" , "Business Opportunities Fairs" en "Industry Days" aan. Dankzij die events kan de onderneming op de hoogte blijven van de prioriteiten en projecten van de Internationale Organisatie, haar expertise voorstellen en haar netwerk van relaties ontwikkelen met aanspreekpunten van de organisatie en/of van de potentiële partners.

In het kader van zijn jaaractieplan biedt Brussels Invest & Export by hub.brussels ook missies bij de Internationale Organisaties aan.

## Is de raadpleging en de registratie op de website van de Internationale Organisaties gratis?

De raadpleging en de registratie op de officiële elektronische platforms van de Internationale Organisaties is gratis? Eén uitzondering: de officiële website [www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com) (jaarlijkse bijdrage van 590 USD) die de informatie van meerdere Internationale Organisaties consolideert.



## Wie zijn de aanspreekpunten binnen de Internationale Organisaties?

Il y a d'une part le département chargé de Er is enerzijds het departement dat belast is met de informatieverstrekking inzake bedrijfsopportunities en, anderzijds, de sectorale en geografische specialisten van de internationale organisaties.

De Procurement departementen publiceren informatie over de bedrijfsopportunities en beheren de gunningsprocedure van de opdrachten. Ze communiceren de informatie over de aanbestedingen en kunnen uit eigen initiatief ondernemingen contacteren voor goederen, diensten en consultancy opdrachten.

Zowel de project managers (Project Team Leaders) als de verantwoordelijken voor een land / geografische zone (Country Representatives) en de sectorverantwoordelijken (Sector Specialists) zijn aanspreekpunten. Die personen zijn werkzaam in het hoofdkantoor van de Internationale Organisatie of in het land / de regio van activiteiten.

Andere aanspreekpunten zijn de sleutelfiguren in de uitvoerende agentschappen en de implementatieagentschappen in de landen waar de projecten worden uitgevoerd.

## Kan ook een kleine onderneming goederen leveren / diensten verstrekken voor de Internationale Organisaties?

De Internationale Organisaties definiëren de kwalificatiecriteria in de aanbestedingen.

Naast de grootte zijn dat elementen die aan de organisatie de mogelijkheid moeten bieden om er zeker van te zijn dat het contract goed wordt uitgevoerd.

De Internationale Organisaties zullen de voorkeur geven aan organisaties die een financiële en organisatorische stabiliteit bieden, meer bepaald op het vlak van het personeel, de expertise en de ervaring.

Kleine en middelgrote ondernemingen zouden geïnteresseerd kunnen zijn om samen te werken met een grotere onderneming.

Consultancy opdrachten zullen waarschijnlijk toegankelijker zijn voor kleine structuren, en zelfs voor individuele consultants die beschikken over de gevraagde specifieke expertise.

Zelfs ondernemingen die hun activiteiten onlangs hebben opgestart (minder dan drie jaar), kunnen in bepaalde gevallen in aanmerking komen (bijv.: VN-systeem voor de kleinste bedragen).



## Enkele tips om opportuniteiten te identificeren?

Regelmatig de websites van de organisaties en de beschikbare documenten raadplegen. Inclusief de secties waarvan de toegang beperkt is tot de geregistreerde ondernemingen.

Ervoor zorgen dat men de informatie tijdig ontvangt. Zich op de hoogte houden van de Expressions of Interest (EOI) of Future Opportunities (toekomstige aanbestedingen in ontwerp).

De evaluatiecriteria identificeren en nagaan in welke mate de onderneming daaraan voldoet.

De documenten raadplegen over de geografische, thematische en sectorale strategieën en prioriteiten. Die documenten tonen de oriëntaties van de projecten met een planning op middellange termijn.

Tenzij men zelf beschikt over alle ervaring en expertise, de ondernemingen identificeren die reeds gelijksoortige projecten hebben binnengehaald en relaties opbouwen om op de hoogte te blijven en samen te werken op toekomstige projecten.

Deelnemen aan de mogelijkheden om in contact te treden met de Internationale Organisaties, en contacten ontwikkelen met de aanspreekpunten.

## Op welke aanbestedingen antwoorden?

De onderneming dient de precieze specificaties in de vraag van de Internationale Organisaties nauwkeurig op te volgen. De offerte zal beoordeeld worden op basis van de gevraagde specificaties en de daarmee samenhangende beoordelingscriteria.

Om meer kans te maken op succes, dient de onderneming de aanbesteding grondig te bestuderen. Op die wijze zal de onderneming een passende aanbesteding kunnen selecteren. In een concurrentiële omgeving dient ze te vermijden om energie te verspillen aan aanbestedingen indien ze er niet van overtuigd is dat ze die kan binnenhalen.

Gezien de sterke concurrentie dient de onderneming de voorkeur te geven aan aanbestedingen waarvoor ze meent over de specifieke expertise, een solide ervaring en afdoende referenties te beschikken.

De onderneming moet de overtuiging hebben dat ze een meerwaarde kan bieden aan de Internationale Organisatie, en niet enkel de loutere wil om haar goederen en diensten aan te bieden.

## Op welke tijdstippen kunnen de Internationale Organisaties behoefte hebben aan consultants?



De Internationale Organisaties, en met name de Ontwikkelingsbanken doen in elke fase van het project een beroep op consultants, meer bepaald bij de definiëring van de landstrategie met de thema- of sectordeskundigen, bij de voorbereiding van het project, bij de implementatie en de realisatie daarvan alsook bij de evaluatie.

## In welke vorm kan een onderneming aan een aanbesteding deelnemen?

De onderneming kan zelf op een aanbesteding antwoorden door haar goederen en diensten rechtstreeks aan te bieden. Ze kan ook beslissen om deel uit te maken van een consortium van ondernemingen of om op te treden als "onderaannemer" voor een onderneming / groep van ondernemingen die met onderaannemers werkt.

## Welke elementen moeten vermeld worden bij de inschrijving op een aanbesteding?

De onderneming moet aan alle specificaties van de Internationale Organisatie voldoen. De inschrijving moet duidelijk, volledig en gedetailleerd zijn. Het is belangrijk om volledig te antwoorden zonder evenwel informatie te vermelden die niet wordt gevraagd, en om zijn inschrijving tijdig in te dienen. Enkel de informatie verstrekken die gevraagd wordt in de "Terms of Reference" is een goede methode.

De Internationale Organisatie zal alle elementen, zowel betreffende de inhoud (waaronder de structuur, de technische specificiteiten) als de vorm (waaronder de presentatie, de taal) beoordelen. Alle gevraagde documenten dienen verplicht te worden bijgevoegd (vb.: jaarrekening, curriculum vitae, etc.)

Een precieze beschrijving geven met nadruk op het concurrentiële voordeel dat de onderneming biedt ten opzichte van haar concurrenten. Dat betekent de ervaring waarover de onderneming beschikt, wat deze echt kan realiseren en niet enkel beloften formuleren of een commercieel betoog houden.

De onderneming dient bij haar voorstelling rekening te houden met de doelstellingen van de Internationale Organisatie. Daartoe dient ze haar samenwerking aan te bieden door zich in de plaats te stellen van de bestemming van de aanbesteding. De onderneming dient zich voor te stellen als een partner veeleer dan als een eenvoudige leverancier van goederen of verstreker van diensten. De belangen van de Internationale Organisatie dienen duidelijk te blijken en te primeren.

De Internationale Organisatie wil namelijk de meerwaarde zien van de door de onderneming aangebrachte oplossing voor een problematiek die de Organisatie wenst aan te pakken en waarvoor ze een beroep doet op de privésector.



Elementen die verband houden met de duurzame ontwikkeling, inclusief elementen betreffende de ecologische en sociale dimensie, kunnen deel uitmaken van de offerte en een concurrentieel voordeel bieden.

De technische offerte kan gescheiden worden van de financiële offerte, wanneer dat gepreciseerd wordt. De opdrachtgever kan namelijk kiezen voor een oplossing zonder beïnvloeding door de prijs en de laagste offerte.

In sommige gevallen kan het nuttig zijn om zich te laten begeleiden door een deskundige voor de opstelling van een offerte.

## Zijn referenties verplicht?

De Internationale Organisaties zullen de voorkeur geven aan ondernemingen die afdoende referenties kunnen voorleggen. Expertise en specifieke ervaring zijn dus vereist, a fortiori rekening houdend met de sterke concurrentie. Die referenties dienen betrekking te hebben zowel op de technische elementen als op de ervaring in de geografische zone (regio / subregio / land van uitvoering). Dat zijn belangrijke elementen in het beoordelingsproces van de offerte.

Het is belangrijk om enige kennis van het land aan te tonen. Een aanwezigheid ter plaatse kan een pluspunt zijn. Contacten met de klanten (uitvoerende agentschappen) zijn belangrijk evenals de samenwerking met lokale partners. Tenzij bepaald, is de samenwerking met een lokale partner geen absolute vereiste. Dat element kan evenwel in aanmerking worden genomen bij de evaluatie. Zonder actieve en duurzame aanwezigheid in het land, kan de samenwerking met een lokale partner noodzakelijk blijken om organisatorische redenen.

## Wordt voorkeur gegeven aan de laagste offerte?

Doorgaans gaat het niet om de laagste offerte maar om de meest voordelige offerte ("best value for money").

Het principe van "Best Value for Money" is het criterium dat voortaan in aanmerking wordt genomen. Value for money: obtaining optimal benefits through effective, efficient, and economic use of resources

De prijs is slechts één element bij de gunning van een contract.

Voor kleinere contracten en voor "eenvoudige / standaard" goederen en diensten kan de prijs een doorslaggevend criterium zijn.



## Kan ik een alternatief technisch voorstel doen voor de oplossing die de Internationale Organisatie vraagt?

De Internationale Organisatie zal verwachten dat volledig voldaan wordt aan de aanbesteding en specifiek met betrekking tot datgene wat gevraagd wordt. Niet meer en niet minder dan wat gevraagd wordt.

Sommige Internationale Organisaties staan evenwel steeds meer open voor innovatieve oplossingen die door de privésector kunnen worden aangebracht. Via specifieke secties van hun website, en zelfs contacten buiten de aanbestedingsprocedures met sectordeskundigen en technische specialisten, kunnen de internationale organisaties op de hoogte blijven van de technische vorderingen die de ondernemingen hebben ontwikkeld. Die specificaties kunnen in aanmerking worden genomen en vermeld worden in toekomstige aanbestedingen.

Innovatieve oplossingen kunnen door de Internationale Organisaties worden toegejuicht. Naargelang van de nagestreefde doelstelling en de praktische haalbaarheid van de uitvoering in het land van het project dient een innovatieve oplossing in perspectief te worden geplaatst met betrekking tot het prijskaartje daarvan en de "klassieke" oplossingen.

## Quid wanneer mijn onderneming heeft ingeschreven op een aanbesteding maar niet geselecteerd werd?

Met het oog op transparantie worden de gegunde contracten ("awards"), althans diegene met een welbepaald bedrag, door de Internationale Organisaties bekendgemaakt. De naam van de onderneming (of het consortium) die het contract heeft binnengehaald wordt gepubliceerd, net zoals het bedrag van het contract. Zo kan men weten wel type van structuur het gehaald heeft. Bovendien kan men zijn offerte vergelijken met de geselecteerde offerte, kan men de geselecteerde onderneming benaderen of kan men, in een continu verbeteringsproces, daarmee rekening houden voor een volgende keer.

De Internationale Organisaties hebben mechanismen ontwikkeld om feedback te geven aan de niet-geselecteerde ondernemingen. We raden ten zeerste aan om daarvan gebruik te maken. Die mechanismen bieden de mogelijkheid om elementen te verzamelen met het oog op verbetering, en tonen en bevestigen tevens de interesse van de onderneming om samen te werken met een internationale organisatie.

De internationale organisaties benadrukken het feit dat verschillende deelnames nodig zijn alvorens een contract binnen te halen. Volharding is een belangrijk element.

Voor een geschil betreffende het gunningsproces kan men zich richten tot een departement dat zich daarmee bezighoudt.





# Welke voordelen biedt een deelname aan de bedrijfsopportuniteiten van de internationale organisaties?

De behoeften van de internationale organisaties worden duidelijk gedefinieerd en het hele proces wordt omkaderd door strikte procedures.

De procedures zijn transparant. Het gunningsproces van de contracten geschiedt in concurrentie. De Internationale organisaties stimuleren een gezonde concurrentie tussen de ondernemingen.

De risico's op niet-betaling zijn heel beperkt. Als het contract overeenkomstig de voorwaarden wordt uitgevoerd, is de onderneming zeker van betaling. We wijzen erop dat Credendo - [www.credendo.be](http://www.credendo.be) - een reeks oplossingen aan Belgische ondernemingen biedt voor hun projecten met Internationale Organisaties.

Een (eerste) referentie bij een internationale organisatie vergemakkelijkt de geloofwaardigheid van de onderneming bij de internationale organisaties als het contract goed werd uitgevoerd, en kan de onderneming in een goede positie plaatsen voor latere contracten. De internationale organisaties zijn zelf geneigd om opnieuw contact te nemen met de ondernemingen met wie ze een kwaliteitsvolle samenwerking hebben ontwikkeld.

De toegang tot de internationale markten wordt vergemakkelijkt. Referenties bij internationale organisaties worden beschouwd als een garantie voor geloofwaardigheid voor andere internationale of gouvernementele organisaties die u wil aanspreken.

