

INTERNATIONALE ORGANISATIES

EUROPESE UNIE	3
CERN	5
EUROPEAN SPACE AGENCY (ESA) – AGENCE SPATIALE EUROPÉENNE (ASE).....	7
WERELDBANK.....	9
INTER-AMERIKAANSE ONTWIKKELINGSBANK.....	12
AFRIKAANSE ONTWIKKELINGSBANK (AFDB)	14
AZIATISCHE ONTWIKKELINGSBANK (AOB)	17
VERENIGDE NATIES (VN).....	18
EUROPESE BANK VOOR WEDEROPBOUW EN ONTWIKKELING (EBRD)	23
NOORD-ATLANTISCHE VERDRAGSORGANISATIE (NAVO).....	24
NATO SUPPORT AND PROCUREMENT AGENCY (NSPA):	25

Europese Unie

Websites: www.europa.eu, www.ted.europa.eu

Hoofdkantoren: Brussel, Luxemburg, Straatsburg. Naast andere Instellingen en Agentschappen verspreid over het EU-grondgebied.

Aankopen (Procurement)

TED staat voor 'Tenders Electronic Daily', en is de online versie van het 'Supplement op het Publicatieblad van de Europese Unie' dat gewijd is aan de Europese public procurement. Het heeft niet alleen betrekking op de aankondigingen en aanbestedingen van de instellingen van de Europese Unie en de Europese Economische Ruimte, maar ook op die van de entiteiten van de (toekomstige) lidstaten.

Deze tool maakt het mogelijk opzoeken te doen over meerdere criteria van bedrijfsopportuniteiten.

TED omvat verschillende secties: de ondernemingen zullen allicht het meeste geïnteresseerd zijn in de algemene module van TED en in de TED SIMAP en TED eTendering modules.

Het algemene tabblad TED omvat, naast een zoektool, een sectie waar men zich kan registreren om zich nadien aan te melden op de voorbehouden sectie van de website.

Het tabblad SIMAP, het 'Informatiesysteem voor Overheidsopdrachten' bevat gedetailleerde informatie over overheidsopdrachten.

Het elektronische platform e-Tendering, één van de tabbladen op de algemene website van TED, biedt toegang tot de aanbestedingen van de Europese Instellingen, de Agentschappen en andere Europese Instanties.

<https://etendering.ted.europa.eu/general/page.html?name=home&locale=en>

Het biedt economische actoren, waaronder ondernemingen, de mogelijkheid om de gepubliceerde aanbestedingen en alle daarbij horende documenten te raadplegen.

Hoewel de aanbestedingen vrij en zonder registratie, kunnen worden geraadpleegd, maakt de registratie op dit platform het mogelijk om meldingen te ontvangen, inclusief updates, en om via e-mail alerts te ontvangen die de onderneming op basis van haar profiel kunnen interesseren. Tenslotte is er ook een mogelijkheid om vragen te stellen.

Het platform biedt een zoektool met meerdere selectiecriteria, inclusief de entiteit die de aanbesteding lanceert.

Voor specifieke thema's en activiteitendomeinen bieden de websites van de Directoraten-Generaal (DG) van de Europese Commissie secties als Calls for Tenders, Calls for Proposals en Expression of Interest. Die websites kunnen geraadpleegd worden op basis van de interessedomains van de ondernemingen.

De ondernemingen worden verzocht om het 'Uniform Europees Aanbestedingsdocument' (UEA), of European Single Procurement Document (ESPD) in het Engels, in te vullen. Op dit formulier kunnen de ondernemingen hun financiële status, hun capaciteiten en hun geschiktheid om deel te nemen aan een aanbestedingsprocedure meedelen.

<https://ec.europa.eu/tools/espd/filter?lang=en>

Wat betreft Funding & Tenders Opportunities bevat de website van de Single Electronic Data Interchange Area (SEDIA) veel nuttige informatie, waaronder een zoekfunctie voor opportuniteiten, informatie over deelname, projecten en resultaten.

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

Er is ook een gedeelte voor experts – 'Work as an expert'. De Europese instellingen stellen regelmatig experts aan om te assisteren bij het beoordelen van subsidieaanvragen, projecten en aanbestedingen. In specifieke gevallen geven externe experts ook advies en begeleiding.

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/work-as-an-expert>

Het tabblad 'Register as an expert' biedt de mogelijkheid om te registreren in de database.

Tenslotte is er een lijst voor experts, met oproepen tot het indienen van blijken van belangstelling.

Europese programma's

Deze vormen een belangrijk deel van de Europese uitgaven. Horizon 2020 bijvoorbeeld: een Europees programma voor Onderzoek en Ontwikkeling:

<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>

COSME is het Europees Programma om het ondernemerschap en het ondernemersklimaat voor de KMO's aan te moedigen: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>

Hub.brussels beschikt over een specifiek departement dat Brusselse ondernemingen begeleidt bij hun deelname aan Europese programma's en projecten. De sectorverantwoordelijken van de Europese projecten van hub.brussels staan altijd tot je beschikking. Meer informatie vind je op de website van National Contact Point (NCP) Brussels: <http://ncpbrussels.be>

Informatiebronnen: specifieke websites zoals Tenders Electronic Daily, de websites van elke Instelling en/of Directoraat-Generaal (DG), specifieke websites voor Europese Programma's en Projecten.

Voor de projecten van de Europese Unie die plaatsvinden buiten de Europese Unie kunnen de volgende specifieke websites geraadpleegd worden:

Directorate-General International Cooperation and Development - DG DEVCO:

<https://ec.europa.eu/europaid>

Voor ontwikkelingsprojecten. Directorate-General for Neighbourhood and Enlargement - DG NEAR: https://ec.europa.eu/info/index_en

Voor de projecten in de buurlanden van de EU en de kandidaat-lidstaten van de EU. Bijvoorbeeld in het kader van de Instrumenten voor pre-toetredingssteun / Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA).

Financiering van de projecten van de Europese Unie door de Europese Investeringsbank (EIB): www.eib.org

Voor projecten met ondersteuning van de EIB: www.eib.org/en/projects/index.htm

Voor de procurement bij de EIB in Luxemburg: www.eib.org/en/about/procurement

CERN

Website: www.home.cern/en, www.found.cern.ch, www.procurement.web.cern.ch

Hoofdkantoor: Genève

CERN, opgericht in 1954, is het grootste deeltjeslaboratorium ter wereld. Het project omvat 22 lidstaten, waaronder België. In de labo's van CERN zijn 12.000 à 13.000 onderzoekers uit 70 landen aan het werk. Bij het uitvoeren van haar opdrachten, koopt CERN goederen en diensten van bedrijven uit de leden-lidstaten.

In CERN zijn een aantal deeltjesversnellers ondergebracht, inclusief de grootste deeltjesversneller ter wereld - de LHC. De komende jaren zal de capaciteit van deze machine uitgebreid worden.

Het budget van CERN bedraagt 1,1 miljard CHF, waarvan bijna de helft wordt besteed aan goederen en diensten uit de industriële sector. Deze aankopen worden gedaan volgens het 'beginsel van industriële teruggave', dus in verhouding tot de bijdragen van de lidstaten.

De inkoopcategorieën van CERN omvatten de volgende gebieden: civiele techniek, elektriciteit, energie, elektronica, milieu, kernenergie, vervoer, informatietechnologie, machinebouw, transport. Er zijn ook een groot aantal domeinen, zoals optische instrumenten, magneten, radiosignalen, vacuümtechniek en lage temperatuur.

De Belgische exportagentschappen organiseerden in maart 2019 een Belgium@CERN-missie voor Belgische bedrijven. Deze missie was bestemd om Belgische bedrijven aan te moedigen goederen en diensten te leveren aan CERN. In dit kader wordt een nieuwe ontmoeting met CERN-inkopers in 2020 vooropgesteld.

De zakenkansen voor Belgische bedrijven zijn bijzonder interessant, omdat ze ondervertegenwoordigd zijn in de huidige uitgaven. België is een zogenaamd 'poorly balanced' land, een terminologie die verwijst naar een te lage representativiteit. Bij de gunning van opdrachten houdt de CERN namelijk rekening met de representativiteit van bedrijven uit de verschillende lidstaten. Afhankelijk van het land van herkomst wordt een 'industrial return coefficient' toegepast (voor België: totale bijdragen/BE-bijdragen).

Geïnteresseerde bedrijven worden aangemoedigd om een account te maken en te registreren via www.found.cern.ch. Hierdoor krijgen ze toegang tot nuttige documenten. Wat betreft Procurement is er een speciale website: www.procurement.web.cern.ch

De Procurement and Industrial Services Group is de afdeling die verantwoordelijk is voor de inkoop bij CERN.

De Procurement and Industrial Services Group koopt haar behoeften in, met aandacht voor de beste prijs. Aankopen worden gedaan volgens het 'Best Value for Money'-principe.

De CERN past de volgende beginselen toe: transparantie, aanbestedingen die beperkt zijn tot landen uit CERN-lidstaten of geassocieerde staten, objectiviteit, eerlijke concurrentie, vertrouwelijkheid.

Met betrekking tot de voorwaarden voor aanbestedingen:

- Voor bedragen onder CHF 10.000 zal CERN proberen tussen de 3 à 5 biedingen te verkrijgen en het contract zal aan de laagste bieder gegund worden.

- Voor bedragen tussen 10.000 en 200.000 CHF zal CERN een technische beschrijving opstellen.
- Voor bedragen van 200.000 CHF of meer zal CERN een marktonderzoek uitvoeren, een aanbesteding uitschrijven en vervolgens overgaan tot een evaluatie- en gunningsprocedure op basis van technische documentatie.

De toegang tot informatie en contactpersonen is vrij makkelijk. De medewerkers die procedures beheren, staan open voor overleg en zijn beschikbaar voor het beantwoorden van vragen.

Er zijn ook projecten beschikbaar voor het KMO's. De CERN verwelkomt KMO's.

Enkele adviezen en aandachtspunten:

Registreer je in de CERN-database, via het Suppliers Portal. Dit duurt amper 5 minuten. Het is belangrijk gekend te zijn bij CERN, om gecontacteerd te kunnen worden. De registratie gebeurt via het 'Suppliers Portal', waar je de aangeboden goederen/diensten kan selecteren.

Een volledig begrip van de vereiste specificaties is essentieel en noodzakelijk.

Het is nodig om meteen uw beste aanbod te formuleren, met dien verstande dat er geen ruimte is voor onderhandeling achteraf.

Contacten met CERN vergroten de kans op succes. De communicatie met CERN moet goed worden onderhouden en er moeten goede werkrelaties worden ontwikkeld. Het is aan te bevelen om regelmatig contact te hebben met andere personen uit de organisatie, zoals de technische- en aanbestedingsmedewerkers van CERN.

De contactpersonen staan vermeld op de website van CERN.

Het is ook mogelijk voor een bedrijf om voorafgaande interesse in een project te tonen (d.w.z. in een fase voor de start van het project).

Een overzicht van de projecten die de komende 18 maanden op stapel staan, is te vinden op de website van CERN.

Zodra het project van start gaat, zijn de documenten beschikbaar op de website.

Goede contactpersonen zijn de Industrial Liaison Officer (ILO); in het AWEX-kantoor in Genève dat hub.brussels vertegenwoordigt. Het is aangeraden om contact op te nemen met de ILO om zich kandidaat te stellen voor een aanbesteding bij CERN.

European Space Agency (ESA) – Agence Spatiale Européenne (ASE)

Europees Ruimtevaartagentschap

Website: www.esa.int

Websites: www.spacesolutions.be , www.esa.int/SME

Hoofdkantoor: Parijs en het onderzoeksinstituut ESTEC in Den Haag/Nordwijk. Het ESA is een internationale organisatie met 22 lidstaten. Hoewel het als Europees wordt geclassificeerd, maakt het geen deel uit van de agentschappen of instellingen van de Europese Unie. Alle grote ruimtevaartprogramma's van de Europese Unie (bijvoorbeeld Galileo en Copernicus) worden echter toevertrouwd aan het ESA.

Het onderzoekscentrum van ESA, het European Space Research and Technology Centre (ESTEC), of het Europese Centrum voor Ruimteonderzoek en Technologie is gevestigd in Den Haag. Het is de grootste ESA-afdeling. ESA telt 2200 werknemers en 300 onderaannemers. De jaarlijkse begroting bedraagt zo'n 5,7 miljard euro.

De financiering door de ESA-lidstaten vloeit deels terug naar bedrijven, in de vorm van contracten die gegund worden in een context van gezonde concurrentie.

Op Belgisch niveau worden de ruimtevaartactiviteiten beheerd en gefinancierd door BELSPO (de Federale Overheidsdienst belast met Wetenschapsbeleid). Contactpersoon: Hendrik Verbeelen. Specifiek voor ESA had BELSPO in 2019 een budget voorzien van 200 miljoen €. Zo is België de 5e grootste bijdrager aan ESA.

Alle info om zaken te doen met ESA: www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA

Belgische bedrijven die zaken willen doen met ESA / ESTEC, dienen contact op te nemen met Space Solutions Belgium (www.spacesolutions.be), het contactpunt voor Belgische KMO's. Het contactpunt wordt gecoördineerd door het bedrijf Verhaert (contactpersoon: Sam Waes). Space Solutions Belgium maakt deel uit van een netwerk van 16 Europese coördinatie-units. Dit betreft zowel technologieoverdracht als projecten ('ruimtevaart' en 'niet-ruimtevaart'). Het contactpunt beschikt over nuttige informatie omtrent technologieoverdracht, starter-activiteiten en commerciële toepassingen.

De activiteiten omvatten onder meer promotie, identificatie van zakelijke mogelijkheden, haalbaarheidsstudies en showcase-projecten (die aantonen dat een project kan worden toegepast op ruimtevaart) en startersprojecten.

ESA voor KMO's

www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA/Small_and_Medium_Sized_Enterprises

Om zijn projecten met succes te kunnen uitvoeren, wil het ESA meer KMO's betrekken. Zie daartoe het online gedeelte over KMO's: www.esa.int/sme

Het ESA-KMO-bureau wil de betrokkenheid van KMO's bij de onderzoeks- en ontwikkelingsactiviteiten verhogen, met inbegrip van startende ondernemingen. Het KMO-bureau kan informatie verstrekken over de registratie bij de ESA, ESA-programma's en -activiteiten, naast opleidingen en voorwaarden voor deelname.

Het ESA heeft een beleid ontwikkeld dat specifiek gericht is op KMO's (volgens de Europese definitie). In de periode 2013-2017 zijn 940 contracten aan KMO's gegund. Zo'n 2600 KMO-bedrijven zijn bij het ESA geregistreerd.

KMO-kantoor: sme-office@esa.int. Contactpersoon: Jens Kauffmann, Head of SMO Office, Jens.Kauffmann@esa.int

Om hun deskundigheid te valoriseren, worden kleine en middelgrote ondernemingen aangemoedigd om in contact te treden met de technische medewerkers van het ESA.

Zo organiseert ESA bijvoorbeeld elke twee jaar de Industry Space Days, in de vorm van B2B-bijeenkomsten (volgende editie: 16-17 september 2020).

Vanaf 2020 kunnen KMO's gebruik maken van toegang tot de ESA-laboratoria.

Esa-star

Voor zakelijke mogelijkheden bij ESA, zie ESA-STAR, het online registratie- en aanbestedingssysteem van ESA:

www.esa.int/About_Us/Business_with_ESA/esa-star_open_for_business

Voor een lijst van aanbestedingen en oproepen tot het indienen van blijken van belangstelling: emits.sso.esa.int

Deze link omvat niet enkel de aanbestedingen, maar ook alle administratieve documenten die relevant zijn voor aanbestedingen.

Ook het Belgische initiatief rond het Business Incubation Center (BIC) is het vermelden waard: spacesolutions.be/business-incubation/

De Belgische exportagentschappen hebben in oktober 2019 een 'Doing Business with ESA/ESTEC'-handelsmissie voorgelegd aan Belgische bedrijven. Dit 'Big Sciences'-initiatief werd samen met AGORIA (contactpersoon: Christian Dierick) georganiseerd.

In september 2020 vindt een nieuwe ESA Industry Day plaats.

De vijf ontwikkelingsbanken: WB, EBWO, IAOB, AfOB, AOB worden hierna voorgesteld:

Belangrijk om op te merken: België heeft als bijdrager aan de verschillende ontwikkelingsbanken zitting in de raad van bestuur. De Belgische vertegenwoordigers bij de banken kunnen, onder bepaalde voorwaarden, nuttige contacten zijn. De economische en commerciële attachés van de Belgische exportagentschappen zijn de eerstelijns aanspreekpunten die, indien nodig, contacten kunnen faciliteren met de Belgische vertegenwoordigers bij de ontwikkelingsbanken, medewerkers van de ontwikkelingsbanken of sleutelpersonen binnen de uitvoerende agentschappen in landen waar de banken actief zijn.

Wereldbank

Website: www.worldbank.org

Hoofdkantoor: Washington en 130 lokale kantoren – inclusief een kantoor in Brussel.

Onderdelen van de groep van de Wereldbank:

De groep van de Wereldbank bestaat uit verschillende entiteiten. Enerzijds zijn er bevoegde entiteiten voor de relaties met de overheden, met name de Internationale Ontwikkelingsassociatie of de International Development Association (IDA) voor de armste landen en de Internationale Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling (IBRD) voor de overheden van landen met lage en middelgrote inkomens. In tweede instantie zijn er entiteiten die specifiek bevoegd zijn voor de privésector, zoals de Internationale Financieringsmaatschappij (IFC), die toeziet op de ontwikkeling van de privésector. Ook is er het Multilateraal Agentschap voor Investeringsgaranties (MIGA) voor niet-commerciële garanties inzake buitenlandse investeringen. Het Internationaal Centrum voor Beslechting van Investeringsgeschillen (ICSID) is bestemd voor het regelen van geschillen inzake investeringen.

Doelstelling

Het verminderen van armoede (tot 3% in 2030) en het ontwikkelen van een gedeelde welvaart in ontwikkelingslanden. In dit kader financiert de Wereldbank projecten in landen waar ze actief is. De filialen van de Wereldbank kennen leningen toe, nemen participaties, doen giften en bieden garanties.

Sectoren waarin de Wereldbank actief is

Transport, energie, waterzuivering, afval, infrastructuur, digitale technologieën.

Ongeveer 1600 - 1800 projecten/jaar in vrijwel alle sectoren.

Activiteitsgebied

170+ landen wereldwijd, operaties op wereldniveau

Opportunities voor bedrijven

Aankoop van goederen, diensten, bouw en consultancy.

De projecten worden gefinancierd door de Wereldbank, maar ze worden beheerd door de landen die gebruik maken van de financiering van de Wereldbank.

De aanspreekpunten zijn de Team Leaders (per sector) in het hoofdkantoor van de Wereldbank, de lokale afdelingen van de Wereldbank in de projectlanden en de uitvoerende agentschappen van de betrokken landen.

Voor informatie over de Procurement-procedures

www.worldbank.org/corporateprocurement

Dit gedeelte is gewijd aan de interne werking van de Bank en haar vraag naar goederen en diensten.

Voor individuele consultants

Er is ook een specifieke tool voor individuele consultants (voor uitvoering van opdrachten binnen de Bank): <https://wbgeconsult2.worldbank.org>

Individuele consultants voeren hun opdrachten uit ter ondersteuning van de werking van de Bank.

Kandidaat-consultants worden verzocht om zich via dit platform te registreren, om toegang te krijgen tot (en in te schrijven op) aanbestedingen.

Er zijn tal van informatieve documenten online beschikbaar. In deze documenten kan je verder op zoek naar specifieke info.

Ondernemingen die zich op middellange termijn willen voorbereiden, kunnen de documenten in het gedeelte rond 'Country Assistance Strategy' (CAS) raadplegen. Deze bieden per land een overzicht van de grote beleidslijnen en prioriteiten – waaruit toekomstige projecten zullen voortvloeien.

Databank voor projecten: <http://go.worldbank.org/KTPE1WKU20>

Er is een mogelijkheid voor gerichte opzoeken per geografische zone, per land en per sector. De resultaten van de opzoeking bieden toegang tot een groot aantal documenten betreffende de vermelde projecten.

Er kan ook informatie worden opgevraagd via de communicatiekanalen van de uitvoerende Agentschappen, in de landen waar de projecten worden uitgevoerd.

Ondersteuning van de privésector:

De groep van de Wereldbank beschikt over een specifieke instantie voor de privésector. Dat is de Internationale Financieringsmaatschappij (IFC). Die instantie wil de ontwikkeling van de privésector ondersteunen. Ze streeft ernaar om privékapitaal te mobiliseren, met het oog op ontwikkeling. De IFC concentreert zich voornamelijk op landen waar de privésector (vrijwel) onbestaande of heel beperkt is. De IFC treedt specifiek op voor ondernemingsprojecten op het vlak van infrastructuur, agrobusiness, financiële inclusie, gezondheid en educatie. Haar voornaamste doelstellingen hebben meer bepaald betrekking op de digitale economie (Digitale Economy) of de klimaatfinanciering (Climate Finance).

Haar belangrijkste geografische zones van interventie zijn Afrika, het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië.

Website:

https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home

Informatiebronnen:

Website van de Wereldbank, mobiele apps 'World Bank Project Procurement' en 'World Bank InfoFinder'. Andere apps zijn beschikbaar via <http://apps.worldbank.org/>

Contactpersoon in Brussel: International Finance Corporation – Andrea Engel, Country Manager for Belgium - AEngel@ifc.org - T: +32 2 552 0039

https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/REGION__EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Western+Europe/Contacts/

Contactpersoon in Washington: Laurent Pierart, Economisch en handelsattaché van hub.brussels washington@awex-wallonia.com

Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank

website: www.iadb.org

Hoofdkantoor: Washington en 26 lokale kantoren.

Onderwerp

De Inter-Amerikaanse Ontwikkelingsbank is een financiële instelling die leningen toekent, schenkingen doet en technische bijstand biedt aan landen in Latijns-Amerika en de Caraïben.

Doelstellingen

- Vermindering van armoede en sociale ongelijkheid;
- Het aanpakken van de behoeften van kleine en kwetsbare landen;
- Bevordering van ontwikkeling via de particuliere sector;
- Het aanpakken van klimaatverandering, hernieuwbare energie en milieuduurzaamheid;
- Bevordering van regionale samenwerking en integratie

Geografische zone van interventie

26 landen in Latijns-Amerika en de Caraïben.

Deze zone biedt zakenopportuniteiten voor consultants en voor de levering van goederen en diensten.

Die opportuniteiten hebben betrekking op de procurement-activiteiten van de Bank zelf en op projecten van de Bank in samenwerking met de krediet-ontvangende landen.

Alle zakenopportuniteiten worden aangeboden via aanbestedingen.

Contacten met de Bank, met name in de kantoren die gevestigd zijn in de krediet-ontvangende landen en met de sectorverantwoordelijken, evenals in de landen met de uitvoerende agentschappen, genieten de voorkeur bij de ondernemingen. De landen van bestemming beschikken namelijk over een belangrijke beslissingsbevoegdheid.

Consultancy

www.iadb.org/projectconsultancy

Corporate Procurement

Bedrijfsopportuniteiten voor de werking van de Bank zelf

www.iadb.org/en/find-procurement-opportunities/corporate-procurements/corporate-procurements%2C20661.html

Project Procurement

www.iadb.org/en/procurement

Deze link biedt informatie en maakt opzoeken over specifieke projecten mogelijk.

De procurement-plannen, aanbestedingen, toegekende contracten, documenten verbonden aan de projecten en gedetailleerde informatie over deze projecten kunnen hier online geraadpleegd worden.

Ondernemingen die hun goederen en diensten bij de Bank willen aanbieden, worden verzocht om een Supplier Registration Form in te vullen via:

<https://www.iadb.org/en/find-procurement-opportunities/supplier-registration-form%2C20709.html>.

Het IDB Lab is speciaal bedoeld voor kleine en middelgrote ondernemingen (KMO's).

Informatiebronnen

De 'Country Strategy' en 'Sector Strategy'-documenten, die op de website van de Bank kunnen geraadpleegd worden, bieden nuttige informatie over de geografische en sectorale beleidsrichting van de Bank.

Aandachtspunten

Kennis van de Spaanse taal is een belangrijk element bij deze instelling, meer bepaald gezien de samenstelling van de staff (zie IDB Staff Directory online beschikbaar) en de geografische activiteitenzones.

Ervaring in de interventielanden van de Bank, voornamelijk in Latijns-Amerika, zal de kansen op het verkrijgen van contracten vergroten.

Afrikaanse Ontwikkelingsbank (AfDB)

Website: www.afdb.org

Hoofdkantoor: Abidjan en 5 regionale vertegenwoordigingen en een dertigtal lokale kantoren.

78 lidstaten - waaronder 54 begunstigde landen

Prioriteiten

De 'High 5' van de AfDB, met name (1) informeren over en leveren van energie aan Afrika (Light up and Power Africa), (2) de bevolking voeden (Feed Africa), (3) het continent industrialiseren (Industrialize Africa), (4) integratie bevorderen (Integrate Africa) en (5) de levenskwaliteit van de bevolking verbeteren (Improve Quality of Life for the people of Africa). De AfDB wil daartoe zo'n 170 miljard dollar per jaar investeren, in verschillende domeinen.

Sectoren

Agro-industrie, klimaatverandering, water, energie (incl. hernieuwbare energie), milieu, infrastructuur en bouw, gezondheid, ICT en teleom, transport & logistiek, ...

De AfDB, die tot doel heeft bij te dragen aan de economische ontwikkeling en de sociale vooruitgang in Afrika, stelt een begrotingsbedrag per land vast. Ze adviseert en begeleidt de begunstigde landen, die zelf besluiten nemen over projecten volgens een vastgesteld kader. De AfDB heeft een toezichthoudende rol, met name bij het toezicht op de verschillende belangrijke fasen (indiening, uitvoering en betaling van het project). De begunstigde landen dienen projecten in die zij door de AfDB gefinancierd wensen te zien. Het begunstigde land organiseert de aanbestedings- en gunningsprocedure en de selectie van bedrijven.

De Bank is gevoelig voor de doelstellingen inzake duurzame ontwikkeling (SDG's), die deel uitmaken van de strategie van de Bank.

De AfDB bestrijkt drie belangrijke gebieden: (1) grote projecten, (2) consultancy, met name voor projectanalyses en expertise die niet intern beschikbaar is, en (3) kredietverlening aan begunstigde landen en de particuliere sector (tegen lagere tarieven dan een commerciële bank en met een hogere risicobereidheid).

De AfDB heeft een Procurement Framework ontwikkeld dat documenten bevat over het inkoopbeleid (strategie), de methodologie, een verklarende handleiding over procedures en een toolbox met standaarddocumenten en richtlijnen.

Bij aanbestedingen zijn er twee categorieën: projecten ('Procurement of Projects') en institutionele acquisities ('Corporate Procurement').

Corporate Procurement betreft goederen, diensten en opdrachten voor de interne behoeften van de AfDB en de interactie rechtstreeks met de Bank (hetzij het hoofdkantoor, hetzij de regionale kantoren).

Om in aanmerking te komen, moet men een bedrijf zijn dat afkomstig is uit een land dat lid is van de Bank.

Een lokale aanwezigheid of samenwerking met een lokale speler is erg belangrijk om contracten binnen te kunnen halen. Aangezien de lokale wetgeving moet worden nageleefd, is een partnerschap in die zin raadzaam.

Het principe van concurrentie tussen leveranciers is de regel, met open concurrentie voor grotere bedragen en beperkte concurrentie voor kleinere bedragen. Onderhandse aanbesteding ('direct contracting') is de uitzondering - deze methode moet bovendien worden verantwoord.

De contracten voor bedragen van minder dan 39 miljoen CFA zijn onderworpen aan een beperkte mededinging ('restricted competition'). Contracten boven dit bedrag worden gepubliceerd op de website van de Bank en zijn onderworpen aan een open mededinging ('open competition').

De toekenning gebeurt op basis van het criterium beste prijs-kwaliteit ('best value for money').

Geïnteresseerde bedrijven dienen zich op de AfDB-website te registreren als (potentiële) leverancier.

https://eprocurement.afdb.org/sap/bc/webdynpro/sap/zsup_reg_submit#

De registratie van het bedrijf bij de AfDB is een absolute voorwaarde. Alleen bedrijven uit een AfDB-lidstaat kunnen zakendoen met de Bank - wat het geval is voor België, als bijdragend land. Ook komen enkel ondernemingen in aanmerking die voldoen aan de criteria van de AfDB. Ervaring in Afrika is vereist, ondersteund door vergelijkbare bewezen referenties en kennis van het begunstigde land, net zoals een lokale aanwezigheid - hetzij rechtstreeks, hetzij met lokale partners.

Projecten zijn onderworpen aan '(Annual) Procurement Plans':

<https://www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement/procurement-notices/prospective-solicitations>

Deze informeren je over de beleidsrichtlijnen van de programma's en projecten van de Bank.

Aanbestedingen worden gepubliceerd op de website van de AfDB:

<https://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement> en

<https://www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement>

De informatie wordt tevens gepubliceerd in de lokale pers (voor lokale aankopen), op de website van de UNGM van de Verenigde Naties en in internationale kranten. Tenslotte is er ook publicatie via UNDB - United Nations Development Business:

<https://devbusiness.un.org>

Contacten met het lokale ADB-landbureau en de regionale kantoren, alsmede met het uitvoerend agentschap in het ontvangende land, worden aanbevolen. De Bank speelt een informatie- en toezichtsrol. Het begunstigde land lanceert de aanbesteding, volgt de procedure volgens de beginselen van de Bank en selecteert het bedrijf.

Indien het Uitvoerend Agentschap niet over de nodige middelen beschikt, kan het rekenen op de steun van de Bank.

Het ontwikkelen van een project met een lokale partner wordt aangemoedigd door de AfDB.

De Bank organiseert jaarlijks een Business Opportunities Seminar (BOS). Dit is een gelegenheid voor bedrijven om vertrouwd te raken met de Bank en haar toekomstige projecten en om nuttige contacten te leggen met sleutelpersonen binnen de Bank

Project procurement

www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/

De mogelijkheden op het gebied van 'corporate procurement' worden besproken in een speciale sectie: www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement/

Voor consultancy-opdrachten is registratie via onderstaande link aan te raden:

www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/consultancy-services-e-consultant

Andere nuttige informatie

De General Procurement Notice (GPN) omvat algemene informatie over een project. De Specific Procurement Notice (SPN) bevat gedetailleerde informatie over een project. Deze informatie kan worden verkregen via een e-mailalert en verwijst naar de aanbestedingen die zullen worden gepubliceerd. Dit document stelt bedrijven in staat om projecten te monitoren en de nodige contacten te leggen met de uitvoerende instantie.

Expressions of Interest (EOI's) zijn uitnodigingen voor consultants om interesse te tonen, zodat ze kunnen worden opgenomen in een shortlist voor consultancy-opdrachten. Adviesmissies zijn ook toegankelijk voor kleine organisaties.

De economische en handelsattachés in Afrika, die bevoegd zijn voor de begunstigde landen, kunnen bedrijven helpen bij het identificeren van interessante contactpersonen.

Aziatische Ontwikkelingsbank (AOB)

Website: www.adb.org

Hoofdkantoor: Manilla en lokale kantoren voor een veertigtal begunstigde landen. In Frankfurt is een Europees vertegenwoordigingskantoor gevestigd.

Geografische zone: een veertigtal landen in Azië en de Stille Oceaan.

De zakenopportuniteiten bevinden zich in het tabblad 'Projects & Tenders':

<https://www.adb.org/projects/tenders>

De aangeboden of goedgekeurde projecten, die door de Bank ondersteund worden, bevinden zich in de onderstaande link, inclusief alle documenten met betrekking tot die projecten:

<https://www.adb.org/projects>

De Bank verstrekt leningen, technische bijstand en hulp aan de overheden van de begunstigde landen in Azië en de regio van de Stille Oceaan.

De onderstaande link biedt informatie over de bedrijfsopportuniteiten in samenwerking met de AOB voor consultants en voor leveranciers van goederen en diensten:

<https://www.adb.org/business/main>

In dit gedeelte vind je advies en informatie over het binnenhalen van contracten, hoe een leverancier worden, de vereiste criteria, de projectcyclus.

De 'Procurement Plans' vermelden de zakenopportuniteiten die voor een welbepaald project worden voorzien.

<https://www.adb.org/projects/documents/doctype/Procurement%20Plans>

Voor Corporate Procurement:

Raadpleeg de 'ADB Supplier Information Management Portal' (het portaal voor de leveranciers).

Om een uitnodiging van de Bank te ontvangen om op het portaal te registreren, dient een e-mail te worden gericht aan: ipcontracts@adb.org

Na de registratie zal de onderneming opgenomen worden in de databank van de Bank, zodat deze contact kan houden met de Bank, alerts kan ontvangen en aan procedures kan deelnemen. Registratie is een vereiste om aan de aanbestedingen te kunnen deelnemen.

Het 'Consultant Management System' is een specifieke online tool voor consultants. Consultants worden aangemoedigd om zich te registreren voor opportuniteiten inzake consultancy-opdrachten. De Bank maakt tevens gebruik van deze tool om consultants aan te werven.

<https://cms.adb.org>

De Bank organiseert elk jaar een Business Opportunities Fair (BOF) om ondernemingen kennis te laten maken met de Bank, met haar toekomstige projecten, en om nuttige contacten te leggen met de contactpunten binnen de Bank.

Nuttige informatie vind je onder meer in de Country Planning Documents, inclusief de 'Country Partnership Strategy' en 'Country Operations Business Plans', die informatie bieden over de beleidsrichting en projecten in elk land.

Verenigde Naties (VN)

Website: www.un.org

United Nations Global Marketplace: www.ungm.org

De zakenopportuniteiten hebben betrekking op alle types van goederen en diensten.

De Organisatie van de Verenigde Naties bestaat uit verschillende, sterk uiteenlopende entiteiten. De Organisatie van de Verenigde Naties bestaat uit een geheel van uiteenlopende entiteiten, waaronder het Secretariaat, de Fondsen en Programma's en de gespecialiseerde Agentschappen. Hoewel die aan gemeenschappelijke regels beantwoorden, beschikken ze elk over een procurement departement, en hebben ze hun eigen eisen en procedures. De Organisatie van de Verenigde Naties werkt op een gedecentraliseerde wijze via 37 verschillende agentschappen.

In 2017 vertegenwoordigde de Verenigde Naties een budget van 17,7 miljard USD (goederen: 9,1 miljard USD en diensten: 8,95 miljard USD). De procurement-bestedingen van het Secretariaat van de VN waren in 2017 goed voor 3,07 miljard USD bij zo'n 6000 leveranciers.

Hoofdkantoren: New York, Genève, Nairobi en Wenen. De Organisatie van de Verenigde Naties heeft talrijke agentschappen, (programma's, fondsen en gespecialiseerde instellingen) verspreid over verschillende steden, ook in Europa (Kopenhagen, Rome, ...).

Doelstellingen

De missie en het werk van de Verenigde Naties worden geleid door de doelstellingen en principes die vastgelegd zijn in haar Oprichtingshandvest. De Organisatie van de Verenigde Naties beoogt het oplossen van een groot aantal problemen waarmee de mensheid in de 21e eeuw geconfronteerd wordt, zoals vrede en veiligheid, klimaatverandering, duurzame ontwikkeling, mensenrechten, ontwapening, terrorisme, humanitaire en gezondheids crises, gelijkheid tussen mannen en vrouwen, governance, voedselproductie en zo meer.

De Verenigde Naties kopen jaarlijks ongeveer 18,78 miljard dollar aan goederen en diensten (cijfers uit 2018). Doorgaans is er een lichte jaarlijkse stijging van het budget.

De uitgaven zijn bestemd voor dringende hulpverlening, vredesoperaties en ontwikkelingsprojecten. De instellingen kopen tegelijk goederen en diensten bestemd voor hun eigen werking.

Sectoren

De betrokken sectoren zijn talrijk en uiteenlopend: infrastructuur, bouw & engineering, transport, energie, ICT, industrie en landbouw, engineering, educatie, gezondheid, milieu, cleantech,...

Enkele categorieën van goederen en diensten: luchtvaart, brandstof, voedsel en catering, ICT, bouw, vervoer en logistiek, reizen, onroerend goed, veiligheid en voertuigen.

Er is een trend binnen de Verenigde Naties om steeds vaker beroep te doen op 'sleutel-op-de-deur'-contracten.

Informatie over zakenopportuniteiten

Deze vind je op United Nations Global Market Place: www.ungm.org

Deze website richt zich op individuen en ondernemingen die zaken willen doen met de organisaties die deel uitmaken van het VN-systeem. Het is een ontmoetingsplatform tussen inkopers van de Verenigde Naties, en een gemeenschap van leveranciers (in de ruime zin van het woord).

De website van de UNGM bevat informatie over bedrijfsopportuniteiten, een alert-service voor aanbestedingen, toegekende contracten en een kenniscentrum.

De website van de UNGM is een allesomvattend portaal in het traject om leverancier te worden bij 22 verschillende Agentschappen - dus niet alle Agentschappen van de Verenigde Naties -, Fondsen en Programma's, alsook het VN-Secretariaat. Deze entiteiten vertegenwoordigen samen 95% van de procurement-uitgaven van het VN-systeem. De entiteiten van de VN hanteren de UNGM als een tool voor het zoeken van leveranciers en het publiceren van informatie over bedrijfsopportuniteiten.

De registratie op de website van de UNGM is noodzakelijk. Zonder registratie kan men niet deelnemen aan een aanbesteding.

Registratie is gratis en bestaat uit 3 niveaus:

- Basic: vereist enkel basisinformatie - voor contracten tot 40.000 dollar;
- Level 1: meer informatie is vereist, net als het bijvoegen van bv. de oprichtingsakte van het bedrijf - voor contracten tot 500.000 USD;
- Level 2: extra info en documenten zijn nodig (bijvoorbeeld referentiebrieven en financiële overzichten van de laatste drie jaar - die elk jaar moeten worden bijgewerkt).

De registraties zijn van permanente duur.

Het instellen van een e-mail alertservice is mogelijk. Voor deze dienst worden kosten in rekening gebracht (ongeveer 250 USD/jaar). Alle informatie is echter ook gratis beschikbaar op de website van de UNGM.

Het online kenniscentrum bevat de UNGM-gids:

<https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/Index>.

De registratie op het UNGM-portaal maakt het naderhand mogelijk om te zien wie de aanbesteding won, om desgewenst contact op te nemen voor eventuele samenwerking.

Contracten voor kleine bedragen (minder dan 40.000 USD) worden niet noodzakelijk gepubliceerd.

Vanaf 40.000 USD geldt een verplichte publicatie.

Het is raadzaam om de producten en diensten te selecteren die precies overeenkomen met wat je bedrijf te bieden heeft. De keuze van de juiste codes is erg belangrijk. De inkopers van de Verenigde Naties die de in aanmerking komende bedrijven (vooraf) selecteren, zullen dit met name doen op basis van de specifieke codes die overeenstemmen met hun behoeften.

Het is aangeraden om zich enkel en alleen te richten op specifieke en zorgvuldig afgebakende werkdomeinen, waarin je bedrijf een sterke expertise en ervaring heeft.

Een ander advies is om goed op de hoogte te zijn van belangrijke informatie: deze is beschikbaar onder het tabblad 'Knowlegde Center'.

Het bedrijf moet ervoor zorgen dat het precies biedt wat de Verenigde Naties zoeken. En niet meer dan dat.

De Verenigde Naties zijn niet altijd op zoek naar de meest geavanceerde producten en diensten, maar wel naar de producten en diensten die ze zich kunnen veroorloven. Zo zal de VN niet noodzakelijkerwijs op zoek zijn naar de nieuwste technologie (die van invloed kan zijn op de aankoopprijs), maar naar goederen en diensten die volledig beantwoorden aan de behoeften van de VN-agentschappen. Bovendien moet rekening worden gehouden met de inzet van deze goederen en diensten in gebieden die een grote uitdaging vormen wat betreft logistiek, klimaat, veiligheid, infrastructuur, enz.

Aangezien de contracten van de Verenigde Naties deels contracten omvatten met aanzienlijke bedragen, kiezen Belgische KMO's er vaak voor om hun goederen en diensten in 'onderaanneming' aan te bieden, of in samenwerking met grote ondernemingen.

De UNGM-website bevat informatie over projecten die in de toekomst zullen worden gelanceerd of ontwikkeld.

De statistische jaarverslagen, die online kunnen geraadpleegd worden, vermelden de bedrijven en bedragen van toegewezen contracten:

<https://www.ungm.org/public/asr>

Naast de Agentschappen die in welbepaalde thema's gespecialiseerd zijn, omvat het VN-systeem ook een agentschap voor Procurement. Dat is de UNPD - United Nations Procurement Division met hoofdkantoor in New York.:

<https://www.un.org/Depts/ptd/>

Deze website gaat specifiek over procurement. De inkoopbehoeften van de aparte agentschappen vind je op de website van de UNGM.

Er is ook een mobiele applicatie genaamd 'UN Procurement'.

De UNDP is bevoegd voor het hoofdkantoor in New York, de 'Peacekeeping/Political Missions', de 'Tribunals and Commissions' en voor de aankopen met aanzienlijke bedragen voor de kantoren van de Verenigde Naties in het buitenland. Het totale aankoopbedrag van de UNPD bedraagt ongeveer 3 miljard dollar.

Het tabblad 'Expression of Interest' bevat een lijst met de toekomstige bedrijfsopportuniteiten, opdat ondernemingen zich kunnen voorbereiden op een inschrijving.

Elke VN-entiteit beschikt over een aparte aankoopeenheid. Zie de website van de entiteit in kwestie.

De UNDP United Nations Development Projects beschikt bijvoorbeeld over een specifieke tool voor meer dan 5000 ontwikkelingsprojecten:

<https://open.undp.org/>

Tevens beschikken ze over een webpagina voor procurement-behoeften:

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/procurement.html>

De onderstaande sectie is gewijd aan projecten van de Verenigde Naties:

UN Office for Project Services (UNOPS): <https://www.unops.org/business-opportunities>

De UNOPS verstrekt diensten, verleent technisch advies en staat in voor de implementatie van projecten voor de Verenigde Naties.

Development Business:

<https://shop.un.org/devbusiness>

Dit betreft een officiële website van de Verenigde naties (met een betalende sectie) voor wereldwijde bedrijfsopportuniteiten op het vlak van consultancy, contracten en export. De aankondigingen van opdrachten en contracten hebben betrekking op de Organisatie van de Verenigde Naties, maar ook op haar partners, waaronder de Ontwikkelingsbanken en nationale overheden.

Procedure

De procedure (en een indicatie van de duur) van het meerstappentraject is als volgt:

Publicatie van de REOI (Requests for Expression of Interest) over UNGM/UNDP, reactie op EOI (4 weken), verzoek om een voorstel (6 weken), evaluatie (1 maand), herziening van de aanbevelingen (1 maand), gunning van de opdracht en kennisgeving. De hele procedure duurt 6 maanden (indien optimaal) tot 8 à 10 maanden.

Publicatiemethodes van formele (Request For Proposal - RFP) en informele (Request For Quotation - RFQ).

De procedure bestaat uit verschillende fasen: verzoek om informatie of verzoek om een blijk van belangstelling, gevolgd door de publicatie van de aanbesteding (RFP / ITB / RFQ), een conferentie van de inschrijvers, de lancering van de aanbesteding, de evaluaties (technisch en commercieel/financieel), de interne goedkeurings- en herzieningsprocedure, de gunning en de kennisgeving van de opdracht, de debriefing en de eventuele beroepen.

Het is belangrijk dat het bedrijf, zelfs als het op de website van UNGM is geregistreerd, reageert op Requests for Expression of Interest (REOI).

Verzoeken om Blijk van belangstelling voor bedragen boven 40.000 USD worden gepubliceerd op de websites van het UNDP en de UNGM.

De verschillende aanmeldingsopties zijn RFQ, ITB en RFQ.

De evaluatieprocedure betreft enerzijds de technische aspecten van de offerte en anderzijds de financiële aspecten van de offerte. Deze evaluatie kan door verschillende deskundigen worden uitgevoerd. Het aanbod zal uit twee afzonderlijke delen bestaan, overeenkomstig de door de Verenigde Naties vereiste procedure.

Het evaluatieproces wordt uitgevoerd door technische deskundigen, alsook door juridische en financiële deskundigen.

De procedures zijn in grote lijnen vergelijkbaar bij de verschillende agentschappen van de Verenigde Naties. Toch kunnen er kleine verschillen en specifieke kenmerken zijn per agentschap.

De eerste keer is het erg lastig om een aanbesteding binnen te halen. Om te kunnen slagen, zal de procedure allicht meerdere keren moeten gevolgd en verfijnd worden. Een leerproces dus.

Het is bijzonder belangrijk om de voorwaarden en vereisten van de aanbesteding goed te begrijpen (en erop in te spelen). In geval van twijfel is het raadzaam om vragen te stellen aan de contactpersonen die de aanbesteding uitschrijven.

Nuttige informatie

Op de websites van de Verenigde Naties en haar agentschappen, op de specifieke website van de UNGM.

Er zijn ook mobiele apps beschikbaar, waaronder 'UN Procurement'.

De Verenigde Naties bieden op verzoek van een (groep van) landen 'International Procurement Seminars' (IPS) aan voor bedrijven uit een (groep van) landen. Exportagentschappen, waaronder hub.brussels, organiseerden in juni 2018 een IPS-missie naar Kopenhagen georganiseerd.

EUPF (European Procurement Forum www.eupf.org) organiseert jaarlijks in april een aantal informatiebijeenkomsten over aanbestedingen in New York. Vertegenwoordigers van de VN komen tijdens deze sessies spreken. Ze geven informatie en reiken tools aan om toegang te krijgen tot de VN-aanbestedingen. EUPF organiseert ook jaarlijkse webinars over aanbestedingen, in samenwerking met VN-sprekers. Deze webinars zijn gratis en bieden actuele informatie over de materie.

Onze economische en commerciële attachés in New York (Kathlijn Fruithof) en onze verantwoordelijke voor Internationale Organisaties (Olivier Costa) beschikken over veel nuttige informatie en contacten. Aarzel niet om ze te contacteren met je vragen.

Europese Bank voor Wederopbouw en Ontwikkeling (EBRD)

Website: www.ebrd.com

Hoofdkantoor: Londen

Geografische zone van interventie: landen in Centraal-Europa, Oost-Europa en Zuidoost-Europa, Centraal-Azië en rond de Middellandse Zee.

Context: de EBRD is geen instelling van de Europese Unie. Verder mag ze niet verward worden met de Europese Investeringsbank (EIB), waarmee ze wel samenwerkt.

De EBWO legt zich toe op projecten in landen met een overgangseconomie.

In 2017 bedroegen de investeringen van de EBWO 9,7 miljard €.

Belangrijkste activiteitensectoren: Groene economie ('Green Economy Transition'), Infrastructuur, transport, financiële Instellingen.

De opportuniteiten hebben betrekking op projecten die gefinancierd worden door de EBRD in haar activiteitsregio's. De EBRD biedt tevens een beperkt aantal contractmogelijkheden voor interne projecten en diensten.

Een deel van de website heeft betrekking op procurement:

<http://ebrd.com/work-with-us/procurement.html>

Er is een onderscheid tussen de Corporate Procurement (intern) en Project Procurement (klanten) van de EBRD.

EBRD Client e-Procurement Portal (ECEPP)

<https://ecepp.ebrd.com/>

Het betreft een tool voor het beheer van de projecten van de klanten van de Bank. Die klanten kunnen bijgevolg interessant zijn voor ondernemingen die hun goederen en diensten wensen aan te bieden.

Deze link bevat een tool om projecten op te zoeken.

De geïnteresseerde ondernemingen worden aangemoedigd om zich via het platform in te schrijven.

De exportagentschappen hebben voorgesteld de EBRD in 2018 te bezoeken voor een ontmoeting met de sectorale beheerders van de Bank. Dit initiatief wordt in 2020 herhaald.

Noord-Atlantische Verdragsorganisatie (NAVO)

Hoofdkantoor: Brussel

Website: www.nato.int - NATO Headquarters (NATO HQ): www.nspa.nato.int

29 lidstaten

NATO Business Portal: www.nato.int/cps/en/natohq/62249.htm

Een sectie van de website www.nato.int is gewijd aan de 'Business Opportunities'.

Bedrijfsopportuniteiten in het NAVO-Hoofdkwartier:

<https://nato.procurement.com/home>

De NAVO koopt gemeenschappelijke militaire capaciteiten voor haar leden, kantoorbenodigdheden voor haar diensten, verbruiksgoederen, informaticasystemen, communicatiesystemen en technologische diensten en producten.

De NAVO koopt die goederen en diensten aan om deel te nemen aan de ondersteuning en de operaties van het NAVO-hoofdkwartier en van de NAVO-verbindingsofficieren in de partnerlanden.

De NAVO beschikt over een agentschap dat gespecialiseerd is in communicatie en informatie. NATO Communications & Information Agency (NCI Agency) :

<https://www.ncia.nato.int/Pages/homepage.aspx>

NATO Support and Procurement Agency (NSPA):

Website: www.nspa.nato.int

Hoofdkantoor: Capellen (Groothertogdom Luxemburg)

Activiteiten: Algemene diensten, Logistieke Support (bv: brandstof, transport, bouw, etc.), bewapeningsprogramma's, ...

Zie het tabblad 'Business with NSPA'. Dat bevat een tabblad met de toekomstige bedrijfsopportuniteiten en de lopende 'Requests for Proposals' (aanbestedingen).

Het e-procurement tabblad bevat allerlei informatie over de procedures, de registratie van de leveranciers, de lopende aanbestedingen, de toekomstige opportuniteiten, de gegunde contracten, etc.

<http://www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/procurement.htm>

We raden ondernemingen aan om zich te registreren op de website van het NSPA. Zo kunnen ze niet alleen op de hoogte blijven van de bedrijfsopportuniteiten, maar kunnen ze ook rechtstreeks door het NSPA gecontacteerd worden voor contracten met een waarde van minder dan 80.000 euro.

We raden ondernemingen aan om zich bij de NAVO te registreren, meer bepaald op de NATO HQ Procurement service en op de website van het NSPA via de onderstaande links:

NATO HQ Procurement: nato.procureware.com/

NSPA: www.nspa.nato.int/en/organization/procurement/supplier.htm