

NATIONAL **TENDER** DAY

16.10.2025

18^{de} editie

HET TOONAANGEVENDE EVENT ROND OVERHEIDSOPDRACHTEN IN BELGIË

www.ebp.be - seminars@ebp.be



ONTDEK ONZE OPLEIDINGSAGENDA 2025



Schrijf u in en geniet
van -20% met de code

NTD25VIPCLIENT

Opleidingen op maat

Heeft u een specifieke behoefte?

Of het nu gaat om het verdiepen van één onderwerp of het uitwerken van een volledig traject, onze experts ontwikkelen samen met u een opleiding die 100% is afgestemd op uw doelstellingen en uw professionele realiteit.

Contacteer ons vandaag nog:

nikita.cols@ebp.be



A circular portrait of a man with a shaved head and a light beard, wearing a white shirt and a dark jacket, set against a light grey background.

Marktverkenning/consultatie : Praktische gids naar aanbestedeerder en bedrijven

NTD - 16/10/2025

A circular portrait of a woman with short dark hair, smiling, wearing a denim jacket over a white top, set against a green background.

JOS FISCHER

NATHALIE VAN LOOCKE

JOS FISCHER

- ✓ Expert Consultant Overheidsopdrachten, zowel naar bedrijven als AO
- ✓ Commercieel Directeur EasyPost
- ✓ Lid van raad bestuur stichting overheidsopdrachten
- ✓ Gepassioneerd door overheidsopdrachten en meer specifiek de marktverkenningfase, voor zowel bedrijf als aanbesteder



NATHALIE VAN LOOCKE

- ✓ Vlaamse Vervoersmaatschappij
De Lijn sinds 2010
- ✓ Momenteel strategisch inkoper
- ✓ Lid van de Buyer Counsel
Nextconomy

Overheidsopdrachten zijn strategische instrumenten om maatschappelijke waarde te creëren waarbij complexiteit, impact en integriteit cruciaal zijn.



INHOUD

- ✓ Praktisch handvat : gids en plan van aanpak 30'
- ✓ Praktische case worden toegelicht door de aanbestedende overheid
'De Lijn" : 15'
- ✓ Q&A : 15'
- ✓ Slides omvatten enkel 'steekwoorden', (basis)naslagwerk (White paper) kan men bestellen via website van uitgeverij Politea vanaf 6.11.2025 [Uitgeverij Politeia: Bestuur & Organisatie](#)

MARKVERKENNING VS. MARKTCONSULTATIE

“Marktverkenning is de bredere voorbereidende fase om de markt in kaart te brengen, terwijl marktconsultatie een meer gerichte fase is om input te krijgen over een specifieke toekomstige opdracht”

	Marktverkenning	Marktconsultatie
Doel	Algemeen inzicht krijgen in de markt en potentiële oplossingen.	Specifieke informatie verzamelen van marktpartijen voor een voorgenomen overheidsopdracht of aanbesteding
Scope	Breed, verkent of er al oplossingen bestaan voor een behoefte, of dat deze nog ontwikkeld moeten worden	Smal, gericht op een specifieke opdracht, om de uitvraag en specificaties zo goed mogelijk te formuleren
Wanneer	In een vroege fase van de voorbereiding, nog voordat de specifieke aanbesteding is opgesteld	Vlak voordat een aanbesteding wordt gepubliceerd, om de latere procedure te optimaliseren

ENKELE VASTSTELLINGEN ALS GEVOLG VAN ONVOLDOENDE MARKTVERKENNING

Aanbesteder

- ✓ Onbewust is het bestek naar 1 aanbesteder geschreven met als gevolg geen meerdere inschrijvers
- ✓ Foutieve procedure gekozen
- ✓ Onvoldoende met eigen behoeften rekening gehouden
- ✓ Keuze voor onderneming die men niet wilt op basis van eigen behoeften (gezien geen juiste omschrijving behoefte en verkeerde selectiecriteria, slechte gunningscriteria)
- ✓ Geen rekening gehouden met toekomstige behoeften
- ✓ Risico op geschil (rechtbank)

ENKELE VASTSTELLINGEN ALS GEVOLG VAN ONVOLDOENDE MARKTVERKENNING

Ondernemer (inschrijver)

- ✓ Geen kans tot deelname ondanks goed aanbod
- ✓ Geen kans tot in de verf zetten van sterktes
- ✓ Geen kans op nieuwe klant(en)
- ✓ Steeds achter de feiten aan lopen
- ✓ Risico op geschil ('wat als gegund aan andere ondernemer')

WETTELIJKE BASIS

MARKTVERKENNING / MARKTCONSULTATIE

- ✓ Sterk aanbevolen
- ✓ Wet 17 juni 2016
art. 51 (gebaseerd op EU richtlijn 2014/24/EU)
- ✓ Middel tot informatie verzameling
- ✓ Gelijkheids – en transparantiebeginsel
- ✓ **Documentatie en verantwoording**
- ✓ **Geen voordeel voor bepaalde bedrijven**



KANALEN AANBESTEDER

- ✓ BoSa & TED Platform
- ✓ Website aanbesteder zelf
- ✓ Informatie sessies
- ✓ Direct contact bedrijven
- ✓ (Vak)beurzen, (Vak)events, Netwerkevents
- ✓ Google , Chat GPT, AI...



Government

KANALEN ONDERNEMINGEN

- ✓ Visitekaartje
aanbestedingsplatform
- ✓ Deelname infosessie
- ✓ Deelname beurzen
- ✓ Contact nemen met aanbesteder



KANALEN ONDERNEMINGEN

- ✓ **CRM met juiste data**
- ✓ Telefonisch contact met aanbesteder
- ✓ Presentatie op maat van de “publieke markt”



BELANG MARKTVERKENNING : AANBESTEDER

- ✓ Inzicht in de markt
- ✓ Verbeteren van specificaties en (toekomstige) behoeften
- ✓ Innovatie stimuleren
- ✓ Risico's en mogelijkheden definiëren



BELANG MARKTVERKENNING : AANBESTEDER

- ✓ Transparantie & gelijk speelveld
- ✓ Relatiebeheer
- ✓ Kostenbeheersing
- ✓ Rechtszekerheid en compliance

Finaal resultaat : duurzame opdracht



BELANG MARKTVERKENNING : ONDERNEMER

- ✓ Inzicht in de behoefte
- ✓ Voorbereiding op overheidsopdrachten
- ✓ Feedback op de vereiste specificaties
- ✓ Innovatie en productontwikkeling



BELANG MARKTVERKENNING : ONDERNEMER

- ✓ Bekendmaking bij aanbesteders
- ✓ Verhoging slaagkans
- ✓ Risicobeperking
- ✓ Transparantie en gelijk speelveld



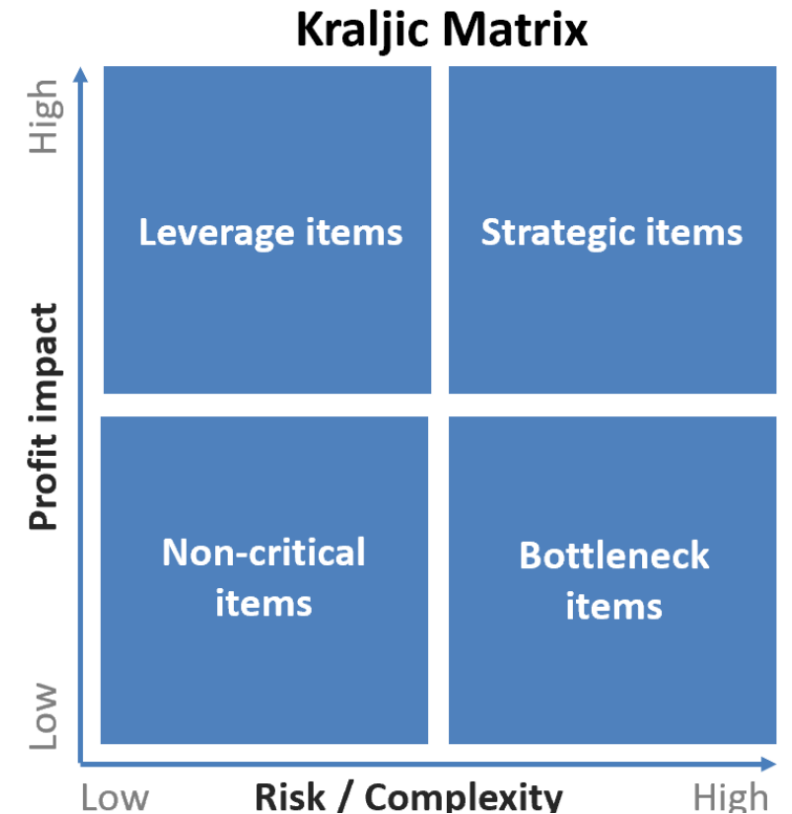
PROCES AANBESTEDER : INTERN VOORAFGAAND

1. Aankoopdienst

- ✓ Impact van het dossier (Kraljic)
- ✓ Bepaling SPOC binnen de AO die dossier zal 'trekken'

2. Interne bevraging

3. Start Marktverkenning



PROCES AANBESTEDER : MARKTVERKENNING

- ✓ Voorbereiding
- ✓ Planningskalender
- ✓ Structuur



PROCES AANBESTEDER : MARKTVERKENNING

- ✓ Behoefte beschrijving
- ✓ Vragen stellen aan de markt
- ✓ Praat met de markt
- ✓ Belangrijke tips



PROCES ONDERNEMER : VOORAFGAAND

- ✓ Strategie bepaling
- ✓ Capaciteit
- ✓ Investering



PROCES ONDERNEMER : MARKTVERKENNING

- ✓ Presentatie
- ✓ Voorbeelden die relevant zijn
- ✓ Technische capaciteiten



PROCES ONDERNEMER : MARKTVERKENNING

- ✓ 'De taal van de overheid'
- ✓ Plug and Play
- ✓ People : (K)AM Public & Tenderdesk



VOORBEELD VRAGENLIJST



Algemene Bedrijfsinformatie

- ✓ Bedrijfsnaam: Wat is de naam van uw bedrijf?
- ✓ Vestigingslocatie(s): Waar is uw bedrijf gevestigd en opereert u internationaal?
- ✓ Contactgegevens: Wie is de contactpersoon binnen uw organisatie voor deze marktverkenning (naam, e-mail, telefoon)?
- ✓ Kernactiviteiten: Wat zijn de belangrijkste diensten en producten van uw bedrijf?
- ✓ Indien u een KMO bent, welk type KMO bent u (klein/middelgroot) [nuttig voor de voorschotten]?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Ervaring en Referenties

- ✓ Ervaring in de sector: Hoe lang is uw bedrijf actief in deze sector?
- ✓ Eerdere projecten: Kunt u voorbeelden geven van vergelijkbare projecten die u eerder heeft uitgevoerd voor overheden of andere publieke instellingen?
- ✓ Referenties: Kunt u referenties verstrekken van eerdere klanten (bij voorkeur overheidsinstanties) voor soortgelijke diensten?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Producten en Diensten

- ✓ Productaanbod: Welke producten of diensten biedt u die relevant zijn voor deze marktverkenning? Is er een bepaald onderhoudsaanbod? Zo ja welk soort onderhoud (adaptatief, correctief, evolutief,...)
- ✓ Innovaties: Heeft uw bedrijf recentelijk nieuwe technologieën of innovatieve oplossingen ontwikkeld in uw productportfolio?
- ✓ Aanpasbaarheid: In hoeverre kunnen uw producten of diensten worden aangepast aan specifieke eisen van de aanbestedende overheid?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Producten en Diensten

- ✓ Leveringsmodaliteiten: zijn de specifieke leveringswensen afgestemd op de mogelijkheden van de bedrijven (vb. stockmogelijkheden van de firma, bewaarmogelijkheden,...) welke inschatting omtrent de productie/ en leveringstermijn.
- ✓ Kan u stalen/ monsters/ testen aanleveren? Wat is een redelijke termijn om stalen/ monsters/ testen te laten aanleveren ?
- ✓ Inzicht in evoluties in de markt . Hoe ziet u zelf uw markt evolueren de komende jaren? Wat zijn de actuele en toekomstige tendensen ?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Technische en Operationele Capaciteit

- ✓ Productiecapaciteit: Wat is de productiecapaciteit van uw bedrijf? Kunt u de vraag van grote projecten aan?
- ✓ Kwaliteitsmanagement: Welke kwaliteitsmanagementsystemen hanteert uw bedrijf (bijv. ISO-certificering of EU-normen)?
- ✓ Leveringsvoorwaarden: Wat zijn uw gebruikelijke levertijden en kunt u voldoen aan strikte deadlines?
- ✓ Welke aspecten in het kader van duurzame ontwikkeling worden nagestreefd?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Technische en Operationele Capaciteit

- ✓ Bij het identificeren van de opdracht/het bepalen van de doelstellingen van de opdracht: is nagegaan of de opdracht betrekking heeft op een gebied waar er verschillen zijn in de situatie van vrouwen en mannen (genderdimensie)? Als er een genderdimensie is: houden de doelstellingen van de markt rekening met de verschillen in situatie tussen vrouwen en mannen?
- ✓ Als onderdeel van de voorafgaande marktstudie: wordt er specifiek gecontroleerd of er verschillen zijn in de situatie van vrouwen en mannen (genderdimensie) op het gebied van de opdracht waarmee rekening moet worden gehouden bij het opstellen van het bestek? Wordt concreet nagegaan of het mogelijk is om de vertegenwoordiging van zowel vrouwen als mannen in het team dat verantwoordelijk is voor de uitvoering van de opdracht, te bevorderen?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Prijsstelling en Kosten

- ✓ Prijsstructuur: Hoe ziet uw prijsstructuur eruit? Werkt u met vaste prijzen, kosten-plus, of andere prijsmodellen?
- ✓ Kortingen en bundels: Biedt u kortingen aan bij grotere volumes of het combineren van verschillende diensten/producten?
- ✓ Totale kosten: Welke andere kosten moeten in aanmerking worden genomen naast de initiële aanschafprijs (bijv. onderhoud, licentiekosten, training)?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Compliance en Duurzaamheid

- ✓ Wet- en regelgeving: In hoeverre zijn uw producten en diensten conform met de relevante wet- en regelgeving?
- ✓ Duurzaamheid: Welke maatregelen neemt uw bedrijf om duurzaam te opereren? Heeft u een milieubeleid?
- ✓ Sociale Verantwoordelijkheid: Welke acties onderneemt uw bedrijf op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Toekomstige Samenwerking

- ✓ Partnerships: Hoe ziet u een mogelijke samenwerking met onze organisatie? Wat zou uw rol zijn in het project?
- ✓ Ondersteuning: Welke vormen van ondersteuning biedt u tijdens en na de implementatie van uw oplossing?
- ✓ Innovatieplannen: Heeft u plannen of initiatieven die u in de toekomst zou willen delen om onze organisatie verder te helpen innoveren?

VOORBEELD VRAGENLIJST



Specificiteiten van de opdracht

- ✓ Zijn er aspecten omtrent GDPR van toepassing in de opdracht ? Wat zijn de aandachtspunten hieromtrent?
- ✓ In het kader van ICT-opdrachten: zijn er licentie/gebruikerslicenties noodzakelijk? Aspecten omtrent intellectuele eigendomsrechten?
- ✓ Hoe staat de firma ten op zichte van bepaalde formaliteiten zoals
 - Het opladen van de catalogus op e-procurement?
 - Het bedrag van de borgtocht?
 - Bepaalde straffen/boetes?
 - Hoeveel bedraagt de standaardwaarborg?

Enerzijds

- ## Anderzijds

- 

[illegible]

Klantwaarde
100

Aandeel in klantwaarde
eigen organisatie

Aandeel in klantwaarde
leveranciers

STAPPEN IN HET INKOOPPROCES...

Case 'interne reiniging voertuigen De Lijn'



VVM De Lijn in cijfers...



1.178 bedienden
6.400 chauffeurs

op 31 december 2023



2.244 bussen
420 trams

op 31 december 2023



286.428.112 reizigers

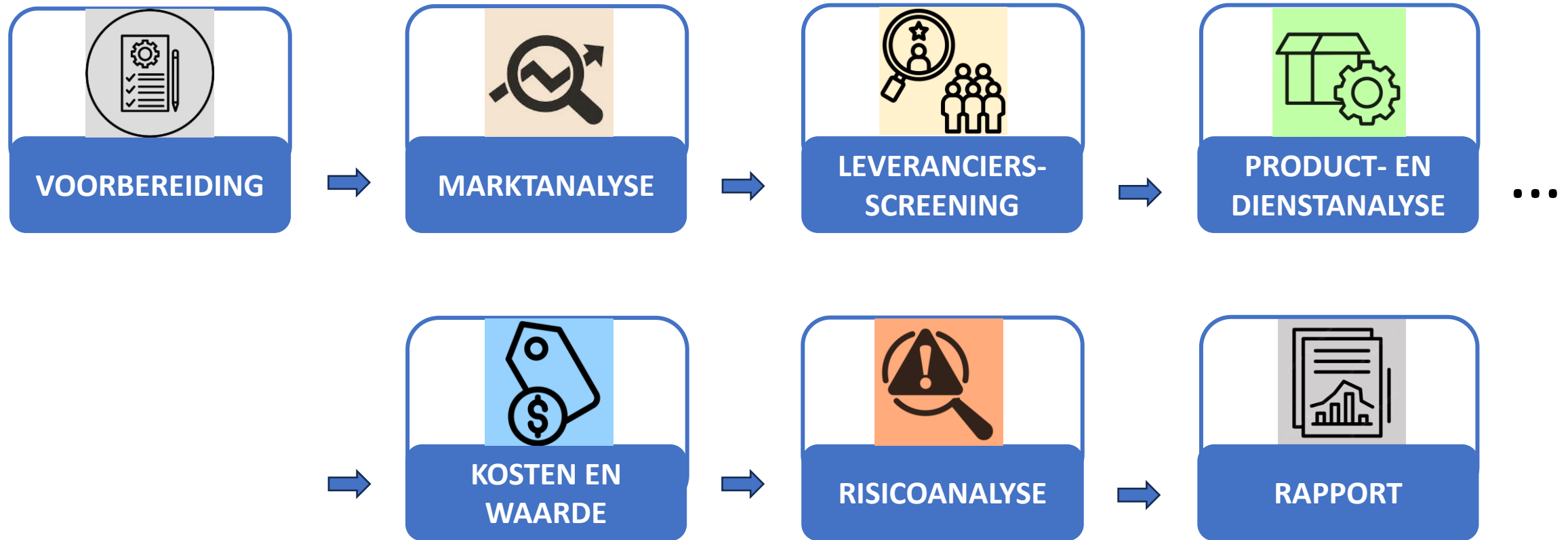
2023



104.287.386 km in regie
100.491.868 km exploitanten

2023





VOORBEREIDING

- ✓ Doel marktverkenning
- ✓ Eisen en wensen
- ✓ Definieer scope en budget
- ✓ Betrek **alle** interne stakeholders

- ✓ Analyse van de categorieprofiel



- Data collectie approach
- Evaluer categoriebelang -Kraljic
- Meet klantwaarde
- TCO



MARKTANALYSE



Industrie & leveranciersprofiel

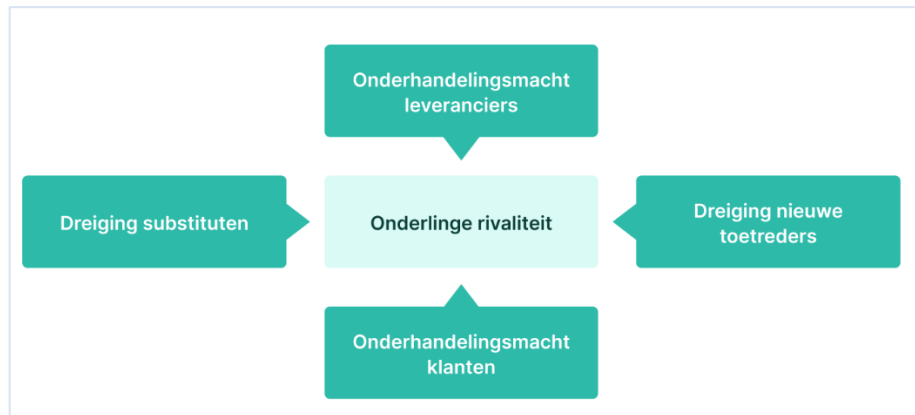
- ✓ Bepaal marktstructuur
- ✓ Identificeer markttrends
- ✓ Onderzoek capaciteiten van leverancier



[illegible]

- 
- LEVERANCIERS-
SCREENING**

- 



PRODUCT-EN DIENSTANALYSE



- ✓ Werkmethodes, producten en middelen
- ✓ Serviceniveau en flexibiliteit
- ✓ Leveringsvoorwaarden
- ✓ Duurzaamheid en circulariteit



KOSTEN EN WAARDE



- ✓ Vraag indicatieve prijzen
- ✓ Analyseer prijs-kwaliteitverhouding
- ✓ Kijk naar schaalvoordelen of bundeling diensten



RISICOANALYSE



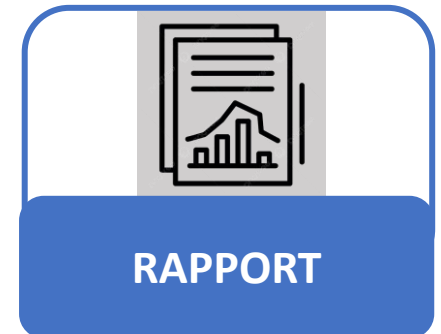
- ✓ Check juridische en contractuele risico's (arbeidsvoorwaarden, veiligheid, continuïteit,...)
- ✓ Beoordeel exit-mogelijkheden



RAPPORT



- ✓ Synthese van de analyse
- ✓ Bevindingen
- ✓ Een shortlist van geschikte leveranciers
- ✓ Een advies





Zijn er nog vragen?



EBP bedankt u voor uw deelname
op de 18^{de} editie van het National Tender Day

www.ebp.be - seminars@ebp.be

