

CHECKLIST MARKTKENNIS



Thema	Waarom	Wat (aandachtspunten)	Waar / hoe (mogelijke bronnen)
Beschrijving van de markt	<ul style="list-style-type: none"> → Verkrijgen van inzicht in de markt → Welk business model wordt gehanteerd (op welke wijze wordt het geld verdiend?) 	<ul style="list-style-type: none"> → Omschrijving van de markt → Plaats van de markt in de bedrijfskolom → Gangbare bedrijfstypen → Bijzondere specialisaties → Typering business model bedrijven 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, CBS, Ondernemerschap.nl, leveranciers, congressen, beurzen</p>
Typering van aanbieders in de markt	<ul style="list-style-type: none"> → Inschatting van de marktmacht van de inkoper (monopolie/oligopolie) → Zoeken naar alternatieve kanalen Verkrijgen van een level playing field → Is er een rol weggelegd voor het MKB of wordt de markt gedekt door het grootbedrijf? → Zijn marktpartijen individueel of alleen samen in staat om een passende aanbieding te doen? 	<ul style="list-style-type: none"> → Aantal aanbieders → Samenwerkingsverbanden → Schaalgrootte → Marktaandelen naar type → 5 Grootste aanbieders binnen branche → 5 Belangrijkste niche spelers (kwaliteitsaanbieders) → Geografische ligging aanbieders 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, CBS, Ondernemerschap.nl, leveranciers, marktconsultatie, KvK/Handelsregister, REACH (Bureau Van Dijk)</p>
Typering marktverhoudingen	<ul style="list-style-type: none"> → Hoe liggen de machtsverhoudingen in de markt? → Is er een kopers- of een verkopersmarkt? → Bieden competitieve krachten kansen of bedreigingen? 	<ul style="list-style-type: none"> → Concentratie → Concurrentie-intensiteit → Aard concurrentie binnen branche → Alternatieve aanbod kanalen → Aard concurrentie buiten branche 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, CBS, Ondernemerschap.nl, leveranciers, marktconsultatie</p>
Dynamiek van de markt	<ul style="list-style-type: none"> → Verkrijgen van inzicht in de markt → Is er sprake van een groeiemarkt of van een krimpmarkt? → Is dat laatste het geval, dan zijn er wellicht alternatieven? 	<ul style="list-style-type: none"> → Toe- en uittreding → Toetredingsdrempels → Ontwikkeling aantal aanbieders in de tijd → Ontwikkeling marktaandelen 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, Ondernemerschap.nl, leveranciers, marktconsultatie, CBS, KvK/Handelsregister, REACH (Bureau Van Dijk)</p>
Trends binnen de branche	<ul style="list-style-type: none"> → Voorkomen van dumpen van verouderde producten → Gaat het om ontwikkel- of / R&D-opdrachten? → Wat kunnen marktpartijen? 	<ul style="list-style-type: none"> → Concentratie tendensen → Specialisatie → Parallellisatie → Technologische innovatie → Sociale innovatie → Markstrategische innovatie 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, Ondernemerschap.nl, leveranciers, marktconsultatie, CBS, congressen, beurzen, EIM</p>
Invloeden van buiten	<ul style="list-style-type: none"> → Welke ontwikkelingen komen op de markt af die mogelijk de producten, diensten of werken inhoudelijk of technisch gaan beïnvloeden? → Welke ontwikkelingen gaan mogelijk de prijzen beïnvloeden? → Welke (andere) grote afnemers zijn actief op deze markt en welke invloed kunnen zij uitoefenen op de leveranciers? → Zijn er mogelijkheden tot samenwerking / bundeling van orders met andere opdrachtgevers? 	<ul style="list-style-type: none"> → Invloed leveranciers → Invloed afnemers → Invloed regelgeving → Invloed technologische ontwikkelingen → Invloed ontwikkelingen overheidsbeleid → Invloed maatschappelijke ontwikkelingen 	<p>Banken (Cijfers & Trends, Rabobank, ING), Brancheorganisaties, CBS, Ondernemerschap.nl, leveranciers, marktconsultatie, Agentschapnl.nl (Syntens), TNO, EIM</p>

CHECKLIST BEDRIJVENKENNIS

Bedrijven	Thema's / Waarom	Wat (aandachtspunten)	Waar / hoe (mogelijke bronnen)
<p>Beschrijving bedrijf 1</p>	<p>Algemene gegevens → Onder welke CAO vallen bedrijven, zodat vastgesteld kan worden welke lonen en daaruit voortvloeiende uurtarieven redelijk zijn?</p> <p>→ Op welke wijze verdient een bedrijf het geld? (opslag op de loonkosten, opslag op de inkoop-prijzen van het product, opslag op grondstoffen + arbeid)</p> <hr/> <p>Financiële positie (Niet voor financiële verrassingen komen te staan) → Zijn leveranciers gedurende een langere contractperiode in staat om hun verplichtingen na te komen?</p> <hr/> <p>Welke markten worden be- diend? → Ervaring in de overheidsmarkt?</p> <p>Mate van innovativiteit → Trendsetter of trendvolger? → Is er eventueel sprake van co-makership met de opdrachtgever?</p> <hr/> <p>Kwaliteitsaspecten, prestaties (nu en in het verleden) en klanttevredenheid → Welke kwaliteit is normaal? → Wordt de gewenste kwaliteit daadwerkelijk geboden? → Hoe waren eerdere eigen ervaringen met deze leverancier? → Zijn er andere opdrachtgevers met ervaring met deze leverancier?</p> <hr/> <p>Maatschappelijke doelstellingen → Kunnen maatschappelijke doelstellingen betrokken worden bij de voorgenomen aanbesteding? → Wordt voldaan aan de gewenste maatschappelijke doelstellingen?</p> <hr/> <p>Jurisprudentie → Is het bedrijf niet betrokken (geweest) bij zaken waardoor overheden (imago) schade kunnen lijden?</p>	<p>→ Naam, adres, vestigingsplaats, overige contactgegevens, website, rechtsvorm</p> <p>→ Bestuurders, directie, marketing/sales directie</p> <p>→ Bedrijfsontwikkeling / historie afgelopen jaren</p> <p>→ Business model (hoe wordt het geld verdiend?)</p> <p>→ Prijsniveau, gehanteerde prijzen / tarieven</p> <hr/> <p>→ Omvang omzet / werkzame personen</p> <p>→ Financiële data (jaarverslagen)</p> <p>→ Financieringsstructuur van bedrijf in relatie tot de mogelijke samenwerking met de opdrachtgever</p> <p>→ Belangrijke ratio's (solvabiliteit, liquiditeit, productiviteit, rentabiliteit)</p> <hr/> <p>→ Belangrijkste klanten</p> <p>→ Belangrijkste afzetmarkten</p> <p>→ Belangrijkste leveranciers</p> <hr/> <p>→ Bijzondere specialismen / octrooien</p> <p>→ Innovatiespeerpunten</p> <hr/> <p>→ Kwaliteitskeurmerken, (ISO) certificering</p> <p>→ Past performance metingen</p> <p>→ Overige keurmerken</p> <hr/> <p>→ Maatschappelijk verantwoord ondernemen</p> <p>→ Betrokkenheid MKB (direct / indirect)</p> <p>→ Social return</p> <p>→ Milieu-aspecten</p> <p>→ Onderwijs / stage mogelijkheden</p> <hr/> <p>→ Betrokkenheid bij aanbestedingsgeschillen</p> <p>→ Betrokkenheid bij integriteitkwesities</p> <p>→ Betrokkenheid bij / verdenkingen van kartelvorming</p>	<p>Persoonlijke contacten, website bedrijven, jaarverslagen, KvK/Handelsregister, handelsinformatiebureaus (Dun & Bradstreet, Graydon e.d.), banken (handelsinformatie), marktconsultatie, congressen, beurzen, brancheorganisaties, vakbladen, andere overheden / overheidsorganisaties, onderzoeksrapporten, LinkedIn.com, Google.com, etc.</p>
<p>Beschrijving bedrijf 2</p>	<p>idem bedrijf 1</p>	<p>→ idem</p>	<p>idem</p>

CHECKLIST PRODUCTKENNIS

Product / dienst / werk	Waarom	Wat (aandachtspunten)	Waar / hoe (mogelijke bronnen)
Beschrijving product / dienst / werk 1	<ul style="list-style-type: none"> - Zoek naar producten, diensten en werken die zo goed mogelijk voorzien in de behoeften van de opdrachtgever - Geef daarbij indien mogelijk alternatieven die in overweging genomen zouden kunnen worden - Ga samen met de opdrachtgever na voor welke producten en alternatieven de leveranciersmarkt nader in kaart gebracht gaat worden - Wat zijn gangbare prijsniveaus? 	<ul style="list-style-type: none"> → Product / dienst / werk (omschrijving) → Product / dienst / werk (benodigde kwaliteiten) → Product / dienst / werk (eventueel benodigde keurmerken) → Belangrijkste aanbieders (incl. de huidige leverancier) → Meest recente innovaties → Low budget alternatieven → High-end alternatieven → Prijs ranges low budget → Prijs ranges high-end → Prijsontwikkeling afgelopen jaren 	Leveranciers, congressen, beurzen, vakbladen, eerdere ervaringen, andere (overheids) organisaties, CBS
Beschrijving product / dienst / werk 2	(alternatieven inventariseren zoals bij 1)	(alternatieven inventariseren zoals bij 1)	idem