

מנוע הצמיחה של העסקים הקטנים: זכייה במכרזים מוסדיים

עסקים שרוצים להבטיח לעצמם הכנסה בטוחה ומסודרת ולחזק את המוניטין שלהם, פונים להשתתפות במכרזים מוסדיים. איך לעשות זאת נכון ולהגדיל את סיכויי ההצלחה?

דניאל דותן

מהם מתאימים לעסק. ישנם עסקים שממנים 'פרויקטור מכרזים' שזוהו תפקידו. "סיבה נוספת היא, שנעבר היו בעיות עם מוסר התשלומים. הבעיה הזו נפתרה לפני מספר שנים, כשיצא חוק מוסר תשלומים לספקים הקובע כי על גופים מוסדיים לשלם לא יאחר משוטף פלוס 45. במשרד הביטחון התנאים אפילו טובים יותר (שוטף פלוס 30)".

מהם תנאי הסף לכניסה למכרז?

"לכל גוף יש תנאי סף שלו. תנאי הסף במשרד הביטחון גבוהים יותר אבל גם הם ברי השגה. תנאי הסף הראשון הוא להיות ספק של הגוף שהוציא מכרז. במקרים מסוימים, כדי להשתתף במכרז נדרשת ערכות. בנקאית בשני שלבים: ערכות מכרז שהיא קטנה יותר, ובמידה וזוכים במכרז נדרשת ערכות ביצוע. ההתמחות שלנו היא בבנקים ובעולם הפיננסי ואנחנו מסייעים ללקוחותינו, שניגשים למכרזים, גם בקבלת הערכות הבנקאיות הנדרשות".

כיצד אתם מכינים את בעל העסק למכרז?

"אנו לומדים את המכרז היטב, את ההיסטוריה של הזוכים הקודמים בתחום, את המחירים של המכרז ואת רמת המחירים בהם העסק יכול לעמוד ולהרוויח. אני מקפיד לייצג ללקוחותיי שלא יכנסו למכרז רק כדי לזכות, במידה ואין בו רווח".

"ברגע שבעל העסק מזהה מכרז שהוא רוצה להשתתף בו אנחנו עובדים יחד ומסייעים לו להגיש את ההצעה בצורה הטובה והאפקטיבית ביותר כדי להגדיל את סיכויי הזכייה".

אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת 'ניהול נכון' המספקת שירותי ניהול כספים במיקור חוץ לעסקים, ניהול סחר בינלאומי עבור חברות וגיוס אשראי מקרנות מדינה, מספק שירותי הכנה וליווי למכרזים לבעלי עסקים בכל התחומים והגדלים.



אמיר פרידברג | צילום: סטודיו חן

כמעט אין סופי.

"בעל עסק שעדיין לא התנסה במכירת מוצרים או שירותים באמצעות מכרזים, ישמח וודאי לדעת שזה הזמן הטוב ביותר להיכנס לתחום. קצרה היריעה מלהרחיב כיצד עושים זאת, אך אשמח ללוות כל עסק שירצה להתחיל בכך".

מה היתרונות בזכייה במכרז ועבודה מול גוף מוסדי על פני עבודה מול גוף פרטי?

"מעבר לנושא היציבות - התקשרות לטווח ארוך, תנאי התשלום הנוחים ועבודה בהיקפים גדולים, יש גם את נושא המיצוב של העסק. ברגע שהוא זוכה במכרז ועובד מול גוף ממשלתי/מוסדי זהו ערך אדיר למוניטין שלו. "ברגע שבעל עסק הופך לספק, מעבר לכך שהוא יכול להשתתף במכרזים, הוא נחשף לעבודות נוספות ורווחיות גם מחוץ למכרז".

מדוע אם כן, בעלי עסקים קטנים

ברובם לא ניגשים למכרזים?

"ראשית, מדובר בתהליך שעשוי להיות מורכב. יש מכרזים פשוטים ויש מורכבים יותר. התהליך מצריך זמן ואנרגיה. צריך לעבור על כל המכרזים שיוצאים ולבחון אילו

שני דברים משמעותיים משפיעים על בעלי עסקים בתקופה האחרונה - משבר הקורונה, שפגע ברווחיות של עסקים רבים, ואישור תקציב המדינה.

לדברי אמיר פרידברג, מייסד ומנכ"ל חברת ניהול נכון, "זה הזמן לעבור מהגנה להתקפה, ולהחזיר את העסק שלכם למצב של צמיחה".

"בעלי עסקים קטנים שואלים בוודאי מה להם ולתקציב המדינה, התשובה היא שיש לאישור התקציב השפעה מהותית. אחד ממנועי הצמיחה החזקים לעסקים בכל הגדלים הוא תחום המכרזים".

כיצד אישור תקציב המדינה משפיע

על תחום המכרזים?

"מעת שתקציב המדינה אושר, גופים ממשלתיים יכולים להתחיל להוציא מכרזים אף הם, והצפי הוא לתנופה משמעותית במכרזים".

"המונח החדש שיש לשנן היום הוא B2G - Business to Government. יותר ויותר עסקים שמוכרים לעסקים (BTB) נחשפים ליתרונות הרבים בהשתתפות במכרז ופונים לכיוון הזה".

"עם זאת", מציין פרידברג, "חשוב מאוד להכיר היטב את דרישות הסף לכניסה, את ההיבטים המשפטיים, וכיצד לגשת למכרז בכדי להגדיל משמעותית את הסיכויי לזכייה".

"לאחר משבר הקורונה, בעלי עסקים מחפשים דרכים אפקטיביות להרחיב את מאגר הלקוחות, להגדיל את הרווחים ולייצר אפיק הכנסה בטוח לטווח ארוך. עבודה מול גופים מוסדיים, לרוב מבטיחה את כל אלו".

האם תחום המכרזים שייך רק

לחברות ממשלתיות?

"לחלוטין לא. כל השוק המוסדי מחויב בחוק חובת המכרזים: בתי חולים, קופות חולים, השלטון המקומי (עיריות, מועצות, וכד') ועוד. פלח השוק הזה עצום במידותיו, ומגוון המוצרים והשירותים שהוא רוכש באמצעות מכרזים הוא