

Per accedere a tale mercato è necessario:

- ottenere una prequalificazione quali fornitori, e ciò può essere un primo vincolo legato non al possesso degli standards richiesti quanto alla conoscenza delle differenti procedure di certificazione richieste dai vari soggetti;
- conoscere tempestivamente quali siano i fabbisogni dei committenti in termini di richiesta di forniture di beni e servizi. E ciò è il limite maggiore in quanto le forme di pubblicizzazione delle richieste, pur ove previste, richiedendo un ruolo attivo da parte del fornitore. Ciò comporta ovviamente dei grossi limiti operativi e riduce il mercato potenziale alle poche decine di contatti che ogni azienda può gestire direttamente;
- conoscere quali siano le condizioni di fornitura relative al prezzo, alla qualità, ai tempi e modalità di consegna;
- conoscere le procedure di offerta in vigore presso i diversi potenziali clienti.

La gestione di questo ciclo oggi è molto frammentata e impone talvolta il ricorso a mediatori che riducono le quote di valore aggiunto riservato all'azienda produttrice, oltreché a ridurre il potere contrattuale e la competitività.