



OVERHEIDSOPDRACHT

OVERHEIDSOPDRACHTEN: **7 MYTHES** ONTMANTELD



INLEIDING

Elk jaar besteden de openbare besturen 50 miljard euro aan het uitschrijven van aanbestedingen en het plaatsen van orders. De impact van het coronavirus op deze lucratieve markt bleef echter zeer beperkt.

In 2020 waren de overheidsopdrachten goed voor ruim 120 miljard euro. Ze houden dus reële commerciële kansen in voor elke onderneming, groot of klein.

Toch staan heel wat ondernemingen terughoudend tegenover deze markt met een groot winstpotentieel. Buitensporige administratieve last, veel gegadigden maar weinig uitverkorenen, te lange betalingstermijnen en nog een hele resem andere clichés blijven hardnekkig de kop opsteken.

Maar wat is daar eigenlijk van aan? We lichten een tip van de sluier van de overheidsopdrachten door 7 typische vooroordelen te ontcrachten.



INHOUD

MYTHE nr 1:
DE PROCEDURE GAAT
GEPAARD MET EEN HOOP
PAPIERWERK



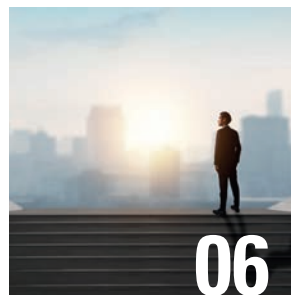
04



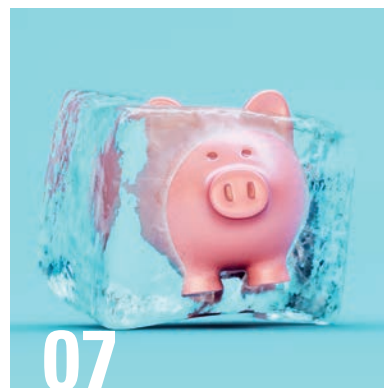
05

MYTHE nr 2:
DE TOEGANGS-
VOORWAARDEN ZIJN
VEEL TE ZWAAR EN
ONREALISTISCH

MYTHE nr 3:
DE KANS OP SUCCES IS
BEPERKT, ZEKER VOOR
KLEINE ONDERNEMINGEN



06



07

MYTHE nr 4:
JE MOET LANG
WACHTEN OP JE GELD

MYTHE nr 5:
MIJN ONDERNEMING
MOET GROOT
ZIJN EN VEEL
REFERENTIEPROJECTEN
KUNNEN VOORLEGGEN



08

MYTHE nr 7:
HET IS AARTSMOEILIK
OM DE BESTE PROJECTEN
OP TE SPOREN OP
DE VERSCHILLENDE
PLATFORMEN



10



09

MYTHE nr 6:
DE TERMIJN OM EEN
BESTEK VOOR TE BEREIDEN
IS TE KORT



11

KORT SAMENGEVAT:
DE 7 MYTHES
VAN OVERHEIDSOPDRACHTEN

MYTHE nr 1: DE PROCEDURE GAAT GEPAARD MET EEN HOOP PAPIERWERK



De openbare diensten staan bekend om hun nooit aflatende papierwinkel

Dit cliché lijkt de tand des tijds ongeschonden te doorstaan. Nochtans oogt de realiteit van de overheidsopdrachten helemaal anders.

De wet van 17 juni 2016 voorziet namelijk dat het communiceren en het uitwisselen van informatie tussen aanbestedende dienst en de inschrijvers altijd via elektronische weg moet verlopen. Daarmee doelt de wetgever op het gebruikmaken van het e-Procurement-platform en zijn verschillende toepassingen:

- E-Notification voor de publicatie en het raadplegen van aanbestedingen
- E-Tendering voor het indienen van offertes en/of aanvragen om deel te nemen
- E-Awarding voor het evalueren en gunnen van overheidsopdrachten
- E-Auction voor de elektronische veilingen
- E-Catalogue voor het gebruik van de elektronische catalogi

Er bestaan evenwel twee uitzonderingen op de regel. Het gebruik van elektronische communicatiemiddelen is niet verplicht:

- wanneer een overheidsopdracht werd gegund bij wijze van onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking. Met een overheidsopdracht 'bij wijze van onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking' wordt bedoeld dat de aanbestedende dienst de verschillende ondernemers, leveranciers of dienstverleners van zijn keuze raadpleegt en met verschillende van hen over de specifieke voorwaarden onderhandelt.
- wanneer het gaat om een overheidsopdracht waarvan het geraamde bedrag lager of gelijk is aan 30.000 euro (overheidsopdrachten van beperkte waarde), omdat voor dergelijke opdrachten een aanvaarde factuur volstaat. Dat betekent dat de factuur geldt als bewijs van het sluiten van de overeenkomst. Let wel: de factuur bewijst alleen het bestaan van de overeenkomst, niet de regelmatigheid van de gunning.



Het gunnen van een overheidsopdracht blijft nog steeds mogelijk via e-mail of fax en op de dag zelf via aangetekende zending.

2

MYTHE nr 2: DE TOEGANGS- VOORWAARDEN ZIJN VEEL TE ZWAAR EN ONREALISTISCH

Ook hier is de realiteit veel genuanceerder. Het klopt dat de aanbestedende dienst altijd moet nagaan dat de selectiecriteria van een overheidsopdracht in verhouding staan tot het voorwerp.

Die criteria kunnen betrekking hebben op:



de geschiktheid om de beroepsactiviteit uit te oefenen; en/of



de economische en financiële draagkracht en/of



de technische en beroepsbekwaamheid.

De aanbestedende dienst kan een keuze maken uit deze mogelijkheden en zich beperken tot één enkel selectie criterium, zoals bijvoorbeeld de geschiktheid om de beroepsactiviteit uit te oefenen.

De aanbestedende dienst moet zijn vereisten trouwens aanpassen en de juiste criteria voor het uitvoeren van de overheidsopdracht bepalen om op die manier een eerlijke mededinging tussen de verschillende kandidaten verzekeren.

Bovendien kan een kwalitatief selectie criterium slechts vooropgesteld worden, wanneer het verbonden is aan het gepaste niveau. Dit om te vermijden dat ondernemingen met mogelijk verschillende capaciteiten op dezelfde – en dus discriminerende – manier zouden behandeld worden. Wanneer de aanbestedende dienst bijvoorbeeld enkel een lijst met uitgevoerde werken in de loop van de voorbije vijf jaar vraagt, zou een ondernemer die vijf werken voor een bedrag van 10.000 euro uitvoerde op één lijn worden gesteld met een andere die er tien voor een bedrag van 200.000 euro uitvoerde. Dat zou dus de concurrentie vervalsen en kleine ondernemingen zouden minder kans maken om een aanbesteding te winnen.



3 MYTHE nr 3: DE KANS OP SUCCES IS BEPERKT, ZEKER VOOR KLEINE ONDERNEMINGEN

De zko/kmo's lijden vaak aan koudwatervrees wanneer het gaat om overheidsopdrachten, vooral omdat ze vrezen dat ze tijd en middelen zullen besteden aan een zaak die bij voorbaat verloren lijkt. Jammer genoeg blijft het idee dat overheidsopdrachten enkel voorbehouden zijn aan grote organisaties sterk leven.



Niets is minder waar. Sinds de openbare besturen het begrip "deelcontracten" (percelen) introduceerden, zijn de overheidsopdrachten toegankelijk voor elk type onderneming. Door de overheidsopdrachten op te delen in kleinere opdrachten, hebben kmo's en eenpersoonsbedrijven gelijke kansen om een opdracht binnen te halen.

Hoe gaat dit concreet in zijn werk?

- Bij opdrachten voor leveringen, diensten of werken voor een geraamd bedrag hoger dan of gelijk aan 144.000 euro, moeten deelcontracten altijd worden overwogen. Wanneer de beslissing valt om niet met deelcontracten te werken, moeten de voornaamste argumenten hiervoor vermeld worden in de aanbestedingsdocumenten of in het administratief dossier.
- Opdrachten voor minder dan 144.000 euro kunnen ook in aanmerking komen voor deelcontracten. Dat kan evenwel nadelige neveneffecten met zich meebrengen, zoals bijkomende kosten voor de ondernemers.

Het verdelen van een opdracht in deelcontracten kan gebeuren op kwantitatieve basis, zodat de draagwijdte van de deelcontracten is aangepast aan de mogelijkheden van een kmo. Het kan ook gebeuren op kwalitatieve basis (dus in functie van de vereiste competenties), zodat de verschillende deelcontracten afgestemd zijn op de specialisaties van de kmo's of op de verschillende opvolgingsfasen van het project.

Ook belangrijk: de aanbestedende dienst kan vermelden of de bestekken kunnen ingediend worden voor één, meerdere of alle gedeelten van de opdracht. Het aantal toegekende gedeelten aan eenzelfde inschrijver kan beperkt zijn. Deze beperking wordt hoe dan ook vermeld in de aanbesteding. Zo kan men een gezonde mededinging vrijwaren, zich verzekeren van de leveringsbetrouwbaarheid, maar ook de toegankelijkheid voor de kmo's bevorderen.

4

MYTHER nr 4: JE MOET LANG WACHTEN OP JE GELD



Dit is wellicht het hardnekkigste cliché als het om overheidsopdrachten gaat. **De regels zijn nochtans zonneklaar: de aanbesteder beschikt over een verificatieperiode van 30 dagen en een betalingstermijn van maximum 30 dagen, te rekenen vanaf de vervalddag van de verificatie.** De maximaal toegelaten termijn bedraagt dus 60 dagen, te rekenen vanaf de overhandiging van de schuldvordering tot de uiterste betaaldatum.

De algemene termijn is evenwel variabel en kan ook korter zijn. Wanneer de verificatieperiode slechts 10 dagen in beslag neemt, begint de betalingstermijn te lopen vanaf dag 11, waardoor de totale termijn 40 dagen korter wordt.

De betalingstermijn kan enkel in uitzonderlijke gevallen verlengd worden voor zeer complexe aanbestedingen. Zo kan een eventuele verlenging besproken worden voor de bouw van een waterzuiveringsstation of de ontwikkeling van een ICT-systeem, maar niet voor de aankoop van kantoorbenodigdheden. De verlenging moet duidelijk gemotiveerd worden in het bijzonder bestek.

De verificatieperiode kan wel verlengd worden. Tijdens die periode krijgt de aanbesteder de mogelijkheid om een proces-verbaal op te maken waarin hij de werken oplist die tegen betaling aanvaard worden. Om misbruik te voorkomen en te vermijden dat de aanbestedende dienst de verificatieperiode enkel verlengt om de betalingstermijn uit te stellen, verscherpte de overheid de regelgeving. Wanneer de verificatieperiode overschreden wordt, wordt de betalingstermijn ingekort met het aantal dagen van overschrijding. Indien de aanbestedende dienst de verificatieperiode bijvoorbeeld met 7 dagen vertraagt, dan wordt de betalingstermijn met 7 dagen ingekort.

Indien de aanbesteder de globale termijn overschrijdt (de verificatieperiode plus de betalingstermijn), dan heeft de inschrijver van rechtswege en zonder ingebrekestelling recht op de betaling van een verwijlinterest (altijd berekend excl btw) voor het aantal dagen van overschrijding van de termijn.

5 MYTHE nr 5: MIJN ONDERNEMING MOET GROOT ZIJN EN VEEL REFERENTIEPROJECTEN KUNNEN VOORLEGGEN

Helemaal niet. De grootte en de verscheidenheid aan overheidsopdrachten is zo divers als de ondernemingen zelf. Ook kleinschalige organisaties kunnen dus overheidsopdrachten binnenhalen!

Om een aanbesteding toegekend te krijgen en wanneer het bedrag van de werken hoger is dan een bepaalde drempel, moet elke ondernemer een verplichte erkenning voorleggen of het bewijs leveren dat hij aan bepaalde voorwaarden voldoet.

Maar wat is een erkenning/referentie eigenlijk? Het betreft een kwaliteitsgarantie van de ondernemer, die aantoont dat hij over de nodige competenties en middelen beschikt om bepaalde werken te voeren. De financiële en technische capaciteiten van de ondernemer worden onderzocht door de bevoegde gewestelijke minister, en dit na een advies door een commissie.

De werken worden gerangschikt in klassen, categorieën en ondercategorieën. Er zijn 8 klassen die overeenstemmen met de ingediende bedragen. De binnen een vooropgestelde klasse erkende ondernemer, kan dus geen bestek indienen voor een bedrag dat hoger is dan zijn klasse.

Klasse 1: tot 135.000 euro
 Klasse 2: tot 275.000 euro
 Klasse 3: tot 500.000 euro
 Klasse 4: tot 900.000 euro
 Klasse 5: tot 1.810.000 euro
 Klasse 6: tot 3.225.000 euro
 Klasse 7: tot 5.330.000 euro
 Klasse 8: meer dan 5.330.000 euro

De categorieën stemmen overeen met bedrijfssectoren. Ze worden aangeduid met een letter. Er zijn 17 categorieën en de meesten hebben ook ondercategorieën. De in een categorie of ondercategorie

erkende ondernemer kan dus niet inschrijven op een aanbesteding, die door de aanbestedende dienst in een andere categorie of ondercategorie werd ondergebracht.

Er is evenwel geen erkenning vereist voor werken in een categorie of ondercategorie waarvan het bedrag respectievelijk lager is dan 75.000 euro en 50.000 euro. Een erkenning blijft wel vereist voor overheidsopdrachten met een hoger bedrag. Een ondernemer die heeft nagelaten om een erkenning aan te vragen, kan zich nog steeds kandidaat stellen voor een aanbesteding, maar dan moet hij wel voldoen aan de verplichte voorwaarden.

Kleine ondernemers met onvoldoende erkenning hoeven zich geen zorgen te maken. Naast de werven van klasse 1 bestaan er nog tal van grootschaliger werven, waar ze toegang toe kunnen krijgen door tijdelijk samen te werken met een onderneming uit een hogere categorie. Daarvoor voorziet het Koninklijk besluit van 15 juli 2017 dat de eerste ondernemer het schriftelijke bewijs van de verbintenis van de tweede ondernemer om de aanbesteding samen uit te voeren, moet toevoegen aan zijn bestek.

De beide ondernemers hebben ook de mogelijkheid om zich te verenigen in de vorm van een groepering van personen zonder rechtspersoonlijkheid (of tijdelijke vennootschap). De enige voorwaarde is dat de tijdelijke vennootschap die de ondernemers samen vormen geacht wordt een erkenning te bezitten voor de werken die onder de klasse erboven vallen.

6

MYTHER nr 6: DE TERMIJN OM EEN BESTEK VOOR TE BEREIDEN IS TE KORT

"Je moet uit de startblokken schieten zodra de aanbesteding is gepubliceerd", is een vaak gehoorde zin. Toch heeft het geen zin om te snel te willen gaan. De overheden voorzien diverse maatregelen, zodat de ondernemers voldoende tijd krijgen om in te schrijven op aanbestedingen.

1. Vooraankondiging

De aanbestedende dienst kan zijn plannen voor de gunning van aanbestedingen bekendmaken via een vooraankondiging. Zo krijgen de ondernemingen de kans om zich op de hoogte te stellen van de komende aanbestedingen en zich optimaal voor te bereiden op een inschrijving. De aankondiging moet zo snel mogelijk gepubliceerd worden na het begin van het begrotingsjaar. Voor de aanbestedingen van werken moet dat gebeuren na de goedkeuring van het programma met de opsomming van de werken.

De vooraankondiging geldt niet als aanbesteding en de publicatie ervan is facultatief. De gedekte periode bedraagt maximum 12 maanden, te rekenen vanaf de datum van het indienen van de aanbesteding voor publicatie.

2. Infosessies

De aanbestedende dienst kan ook infosessies organiseren. Dankzij deze sessies kunnen de ondernemingen correcte bestekken indienen voor specifieke aanbestedingen. Het verstrekken van informatie over de documenten van de aanbesteding gebeurt mondeling, maar er moet altijd een schriftelijk spoor van bewaard worden. Alle documenten die tijdens de sessie aan bod komen moeten gedeeld worden met alle geïnteresseerde ondernemingen. Het is eveneens belangrijk dat geen enkele informatie die nog niet in de documenten van de aanbesteding voorkwam, mag gedeeld worden tijdens de infosessies.

3. Voorafgaande marktconsultatie

Prospectie, sourcing of voorafgaande marktconsultatie... er bestaan vele benamingen voor dit begrip. De marktconsultatie wordt voorzien door de wet van 17 juni 2016 en biedt de aanbestedende dienst de mogelijkheid om experts of private ondernemingen te raadplegen en hun advies in te winnen over een onderwerp waarmee de dienst niet vertrouwd is. Zo kunnen ondernemingen in een vroeg stadium op de hoogte zijn van de toekomstige investeringen die het bestuur wil verwezenlijken. Bijkomend voordeel: de ondernemingen kunnen hun expertise in een complex domein aantonen en zo een minder bekend facet van zichzelf tonen aan de overheid.

De enige voorwaarde voor een voorafgaande marktconsultatie door een aanbestedende dienst, is de mededinging niet verstoren en de principes van non-discriminatie en transparantie respecteren.



MYTHER nr 7: HET IS AARTSMOEILIK OM DE BESTE PROJECTEN OP TE SPOREN OP DE VERSCHILLENDE PLATFORMEN

Toegegeven, de vele online- en offlinekanalen van de overheden afschuimen is geen sinecure. Om nog te zwijgen over het begrijpen van de inhoud en het doorzien van de structuur en onderverdelingen. Maar... dan kent u EBP niet!



Start meteen een **gratis proef** op

ebp.be/nl/gratis_demo >

EBP is het belangrijkste en grootste platform met overheidsopdrachten en privéprojecten in België.

Wij zoeken als enige in alle platformen. Onze experts scannen alle projecten en gaan op zoek naar markten op maat van het profiel van onze klanten. Zo garanderen wij hen dat ze nooit een interessant project mislopen. Ontvang een gratis demo en een testselectie van pertinente markten en ontdek hoe wij u kunnen helpen.

Ontdek de projecten die interessant zijn voor uw sector, de kansen die u aangereikt krijgt en de manieren om uw concurrenten een stap voor te blijven.

KORT SAMENGEVAT: DE 7 MYTHES VAN OVERHEIDSOPDRACHTEN

Mythe nr 1:

De procedure gaat gepaard met een hoop papierwerk

De communicatie met de aanbestedende dienst gebeurt altijd via elektronische weg. Behalve wanneer het gaat om een overheidsopdracht die werd gegund bij wijze van onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking, of een overheidsopdracht waarvan het geraamde bedrag lager of gelijk is aan 30.000 euro.

Mythe nr 2:

De toegangsvoorwaarden zijn veel te zwaar en onrealistisch

De aanbestedende dienst moet zijn selectiecriteria altijd afstemmen op het vereiste niveau voor de goede uitvoering van de aanbesteding.

Mythe nr 3:

De kans op succes is beperkt, zeker voor kleine ondernemingen

Dankzij het gebruik van deelcontracten maakt elke onderneming, ongeacht haar grootte, kans om een aanbesteding binnen te halen.

Mythe nr 4:

Je moet lang wachten op je geld

De maximale toegelaten termijn bedraagt 60 dagen, en kan ook korter zijn. Na het verstrijken van die termijn moet de aanbestedende dienst een verwijlinterest betalen aan de inschrijver, berekend voor het aantal dagen van overschrijding.

Mythe nr 5:

Mijn onderneming moet groot zijn en veel referentieprojecten kunnen voorleggen

Tal van aanbestedingen zijn toegankelijk voor kleine ondernemers. Behalve de werken van klasse 1 bestaan er ook heel wat grootschaliger werven, die binnen handbereik komen door tijdelijk samen te werken met een onderneming uit een hogere categorie.

Mythe nr 6:

De termijn om een bestek voor te bereiden is te kort

Overhaasten is zinloos! Geïnteresseerde ondernemingen krijgen altijd voldoende tijd om hun bestek optimaal voor te bereiden via een vooraankondiging, infosessie of een voorafgaande marktconsultatie.

Mythe nr 7:

Het is aartsmoelijk om de beste projecten op te sporen op de verschillende platformen

Wenst u meer te weten over EBP? Neem contact met ons op! Wij helpen uw onderneming graag groeien en wijzen u op het potentieel van de overheidsopdrachten!



Ondanks de zorg en aandacht die EBP aan de samenstelling van dit ebook heeft besteed, is het mogelijk dat deze informatie onvolledig, onjuist of niet meer actueel is. U kunt aan de informatie in dit ebook geen rechten ontleen.

EBP sluit alle aansprakelijkheid uit voor enigerlei directe of indirecte schade, van welke aard dan ook, die voortvloeit uit of in enig opzicht verband houdt met het gebruik van dit ebook.

Niets van dit ebook mag geheel of gedeeltelijk op welke wijze dan ook worden gereproduceerd, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van EBP en eventueel andere rechthebbenden.

EBP mag het ebook naar eigen inzicht en op ieder gewenst moment veranderen of het bestaan ervan beëindigen en is niet verantwoordelijk voor de gevolgen hiervan.

De lezer verklaart akkoord te gaan met de disclaimer en EBP te beschermen voor, en te vrijwaren van, alle (buiten)gerechtelijke maatregelen e.d. inclusief de daaruit voortkomende kosten ten gevolge van, of gerelateerd aan, het gebruik van dit ebook.



Klaar om je eerste overheidsopdracht binnen te halen?

Start meteen een **gratis proef** op

ebp.be/nl/gratis_demo 