OVERHEIDSOPDRACHT

EEN OVERHEIDSOPDRACHT WINNEN IN **4 STAPPEN**

INTRODUCTIE

112,04 miljard euro aan aanbestedingen. Zo omvangrijk was de markt voor overheidsopdrachten in 2020 in ons land. In dat jaar schreven onze overheden (lokaal, regionaal, federaal) samen 33.648 opdrachten uit. Dat zijn er meer dan 92 per dag.

Hoewel de coronacrisis initieel een rem zette op de overheidsopdrachten, stabiliseerde de markt zich in 2020. Dit bewijst waarom overheidsopdrachten een erg aantrekkelijke markt is. En dat voor alle bedrijven. Ook in jouw expertisedomein.

Ondanks de vele opportuniteiten is het voor ondernemers soms moeilijk om te navigeren in deze markt. Los van onze ingewikkelde overheidsstructuur komen overheidsopdrachten ook met heel wat regels en voorschriften. Dat bezorgt ondernemers soms koudwatervrees.

Met deze inspiratiegids wil EBP je niet alleen het potentieel van deze markt tonen. We willen je ook graag op weg helpen om de drempelvrees te overwinnen en die markt effectief te ontginnen. Zeker in deze onzekere tijden kan het voor ondernemers interessant zijn om hun klantenbestand te diversifiëren en ook deze kansen te grijpen.

Veel succes en leesplezier!

DE EVOLUTIE VAN OVERHEIDSOPDRACHTEN (2016-2021)

De markt voor overheidsopdrachten in 2020 in ons land

Gemiddeld aantal gepubliceerde overheidsopdrachten gepubliceerd per jaar

Dagelijkse aanbestedingen

INHOUD

VOORAF

04 HOE ZIET DE MARKT ERUIT?

05 IS JE ONDERNEMING "GROOT" GENOEG OM TE MOGEN MEEDOEN?

EEN OVERHEIDSOPDRACHT WINNEN IN 4 STAPPEN

7 STAP 1: WAAR VIND JE OPDRACHTEN?

8 STAP 2: HOE DOE JE MEE?

11 STAP 3: JE MAG MEEDOEN. WAT NU?

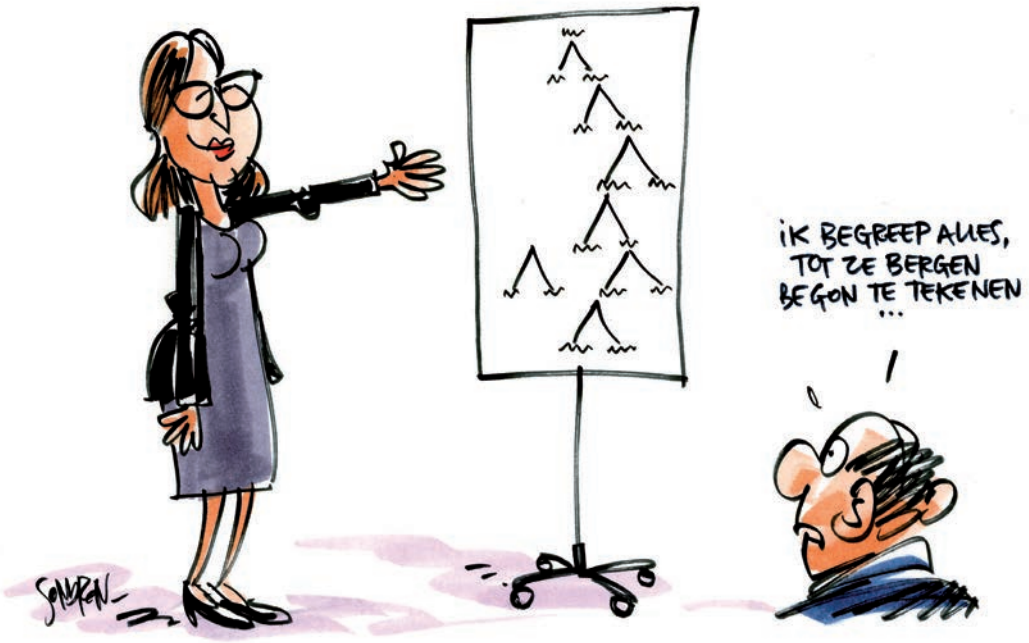
14 STAP 4: DAAR IS DE UITSLAG…

JE KANSEN VERHOGEN

16 HOE KUNNEN WE JOU HELPEN?

HOE ZIET **DE MARKT** ERUIT?

Als je een nieuwe fiets of koelkast wil, dan ben je helemaal vrij om die te kopen waar je wil. Ook voor je onderneming kies je gewoon zelf je leveranciers. Overheden genieten niet (altijd) die vrijheid. Zeker als het gaat om grote bedragen zijn ze verplicht om hun aankopen te regelen via een openbare aanbesteding. Bedrijven kunnen zich vervolgens aanbieden om de opdracht binnen te rijven.



De markt van overheidsopdrachten is bijzonder groot. In België hebben we immers niet alleen een federale overheid, maar ook regionale en lokale besturen. Tussen dit bouwwerk zitten bovendien nog heel wat andere openbare organisaties die onder dezelfde verplichtingen vallen voor openbare aanbestedingen. Overheidsopdrachten stoppen bovendien niet aan onze landsgrenzen.

De markt is dus niet alleen heel groot, maar ook heel divers. Van wegen aanleggen tot marketingplannen ontwikkelen. Van groenonderhoud tot onderzoek naar verkeersveiligheid. Van maaltijden leveren tot websites bouwen. Van gebouwen schoonmaken tot kanalen baggeren. Kortom, in welke sector je ook actief bent: er zijn overheidsopdrachten voor nagenoeg alle ondernemers.

Mooi meegenomen: dankzij nieuwe Europese regels is er sinds 2017 ook meer transparantie in het gunningsproces. Daardoor is het makkelijker voor ondernemers - klein en groot - om zich in te schrijven, zodat iedereen een gelijke kans maakt.

IS JE ONDERNEMING **"GROOT" GENOEG OM TE MOGEN MEEDOEN**?

Ook voor kleinere bedrijven (kmo's, eenmanszaken) is het interessant om deze markt aan te boren. Want slechts een deel van de overheidsopdrachten zijn megaprojecten.

> *In je offerte kun je ook opnemen dat je een beroep zult doen op onderaannemers.*

Zelfs voor grote opdrachten zijn er opportuniteiten voor kleine bedrijven. Ondernemingen kunnen zich verbinden om samen te werken op een bepaald project. Hierdoor hoeft een individueel bedrijf niet alle risico's meer te dragen. De aanbesteder (de overheid dus) moet opdrachten boven de 139.000 euro namelijk in 'percelen' verdelen, waardoor verscheidene kleinere ondernemers zich kunnen inschrijven. In je offerte kun je ook opnemen dat je een beroep zult doen op onderaannemers.

Of je effectief kan deelnemen aan een aanbesteding hangt van verschillende factoren af. Overheden kunnen namelijk minimumvereisten opleggen. Als ze een beroep willen doen op je onderneming, willen ze natuurlijk ook de zekerheid dat je de opdracht aankan, dat jouw bedrijf gezond is, enzovoort. Daarover lees je verderop meer.

EEN OVERHEIDSOPDRACHT WINNEN IN 4 STAPPEN

STAP 1: WAAR VIND JE OPDRACHTEN?

Als een opdracht boven een bepaalde waarde komt, moet die volgens een vaste Europese procedure worden aanbesteed. Die procedure geldt in ons land voor elke overheid (federaal, regionaal en lokaal).

De overheden maken deze opdrachten online bekend.
Dit gebeurt in het zogenaamde Bulletin der Aanbestedingen via het platform e-Notification.

Omdat overheden zich aan talloze voorschriften moeten houden, gaat het vaak om lijvige documenten. Zo moet de aanbesteding uitgebreide informatie bevatten over de gewenste goederen of diensten. Ook de voorwaarden die de overheid stelt aan de inschrijvende bedrijven moeten van tevoren bekend zijn, net als de selectie- en gunningscriteria. Ten slotte moet de opdracht alle modaliteiten bevatten die van toepassing zijn nadat de opdracht is gegund. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om afspraken rond facturering, betalingen en de uitvoeringstermijn van de opdracht.

Een doorsnee opdracht bestaat uit ongeveer 30 tot 80 pagina's. Om je te helpen door het gigantische aanbod te scannen en je winstkansen te verhogen, bestaan er interessante oplossingen en tools. Daarover later meer.

2

STAP 2: HOE DOE JE MEE?

In de opdrachtdocumenten staan alle eisen, criteria en condities vermeld. Voordat je je inschrijft voor een gunningsprocedure, is het goed om eerst kritisch te kijken of je bedrijf inderdaad **geschikt is voor deze opdracht**. Kan je de producten of diensten leveren waar de overheid naar op zoek is? Beschik je over alle gevraagde expertise? Kan je je vinden in alle voorwaarden (bijvoorbeeld de betaaltermijnen)?

In veel gevallen zal je **eerst geselecteerd** moeten worden, vooraleer je een offerte kan opstellen. Zomaar een offerte mailen of op de post doen, kan dus niet. Indien je je eerst kandidaat moet stellen, dien je een **Uniform Europees Aanbestedingsdocument** (UEA) in te vullen. Daarin verklaar je onder meer dat je voldoet aan de selectiecriteria. Dit is niet zomaar vrijblijvend, want bijna altijd vraagt de aanbestedende overheid hier bewijsstukken voor. Een fout of onvolledigheid in het UEA kan ertoe leiden dat je uit de boot valt. Het UEA moet je altijd elektronisch indienen.

Om geselecteerd te worden, is het mogelijk dat je bepaalde documenten moet voorleggen. Dat kan bijvoorbeeld een jaarrekening of verklaring van je bank zijn waaruit blijkt dat je over voldoende **financiële en economische draagkracht** beschikt.
Om te bewijzen dat je voldoende **technisch bekwaam** bent, kan de overheid je vragen om een lijst te geven van werken die je de afgelopen jaren uitvoerde, een overzicht van alle beroepskwalificaties van je medewerkers, een staal van de te leveren producten, enzovoort.

Is je onderneming ooit veroordeeld voor fraude, omkoping, kinderarbeid, ... dan word je sowieso uitgesloten. Ook als je niet correct je belastingen of socialezekerheidsbijdragen betaalde, word je in principe geweerd. Tot slot kan de overheid je ook tijdens de procedure uitsluiten, bijvoorbeeld bij een belangenconflict, bij concurrentievervalsing, als je de besluitvorming onrechtmatig probeert te beïnvloeden, enzovoort. Word je onterecht uitgesloten? Dan kun je steeds bewijzen dat je voldoende maatregelen nam om je betrouwbaarheid aan te tonen.

Welke soorten gunningswijzen zijn er?

Een overheidsopdracht voor het plaatsen van 50 nieuwe ramen. Of een overheidsopdracht voor onderzoek naar innovatieve oplossingen om uitdroging bij rusthuisbewoners te voorkomen. Door de veelzijdigheid van de overheidsopdrachten begrijp je meteen waarom er ook **verschillende gunningswijzen en procedures** zijn. Zeven om precies te zijn.

Hoewel het vrij technische materie is, is het goed om de belangrijkste verschillen te kennen tussen deze gunningswijzen. Ze hebben immers ook invloed op hoe je je kandidaat moet stellen, of je mag onderhandelen (of niet), enzovoort.

01 Openbare procedure

De opdracht wordt bekendgemaakt via het Bulletin der Aanbestedingen (BDA). Je dient binnen de gestelde termijn een offerte in. Die wordt beoordeeld op selectie-, uitsluitings- en gunningscriteria. In principe wint de kandidaat die de meest voordelige offerte indiende. Onderhandelen is bij de openbare procedure niet toegestaan.

Voorbeeld:
Een aanbestedende overheid heeft kantoormateriaal nodig en schrijft hiervoor een overheidsopdracht uit.

02 Niet-openbare procedure

Ook hier wordt de opdracht bekendgemaakt via het Bulletin der Aanbestedingen. Binnen deze procedure worden de selectie van de kandidaat en de evaluatie van de offerte apart gedaan. In de selectiefase kiest de aanbesteder de meest geschikte inschrijvers. Zij mogen vervolgens een offerte indienen, waarna de overheid de winnaar aanduidt. Ook hier is onderhandelen verboden.

Voorbeeld:
Er is sprake van een complex renovatieproject. De aanbestedende overheid selecteert eerst een aantal geschikte kandidaten, alvorens zij het bestek zullen ontvangen.

03 Mededingingsprocedure met onderhandeling

Deze procedure wordt enkel in bepaalde gevallen gevolgd. Bijvoorbeeld als een (niet-)openbare procedure geen gepaste offertes opleverde, bij opdrachten voor ontwerp- of innovatie-oplossingen, wanneer de overheid vooraf de technische specificaties niet kan benoemen, enzovoort. Deze procedure bestaat meestal uit twee stappen: een selectie- en een gunningsfase. Bij deze procedure is onderhandelen wel toegestaan.

Voorbeeld:
De software van het boekhoudsysteem is aan vernieuwing toe. De aanbestedende overheid selecteert hiervoor eerst geschikte kandidaten alvorens zij hiermee in onderhandeling gaan.

04 Concurrentiegerichte dialoog

Deze procedure is nagenoeg in dezelfde gevallen als de ‘mededingingsprocedure met onderhandeling’ toegestaan. Bij deze procedure worden tussen de onderneming en de aanbestedende overheid onderhandelingen gevoerd, tot kan worden aangegeven hoe de onderneming oplossingen zal voorzien voor de behoeften van de overheid. Na het afsluiten van deze gesprekken, dienen de ondernemingen hun offerte in.

Voorbeeld:
De aanbestedende overheid wil een datacenter vervangen maar kan de technische bepalingen niet zomaar opmaken. Daarom wordt ervoor gekozen om eerst in dialoog te gaan met geselecteerde inschrijvers, om zo tot de beste technische oplossing te komen.

05 Innovatiepartnerschap

Het innovatiepartnerschap is alleen toegestaan als het gaat om één opdracht voor de ontwikkeling en aankoop van innovatieve goederen en/of diensten. Dit biedt een uitweg voor overheden die goederen en/of diensten willen die nog niet beschikbaar zijn op de markt. Tijdens deze procedure kunnen er verschillende onderhandelingsfases zijn waarbij de opdrachtgever het aantal offertes stapsgewijs kan beperken. De aanbesteder kan het innovatiepartnerschap sluiten met één of meerdere deelnemers.

Voorbeeld:
Een onderzoekscentrum wil een medicijn ontwikkelen in samenwerking met een private partner en schrijft hiervoor een overheidsopdracht uit.

06 Vereenvoudigde onderhandelingsprocedure met voorafgaande bekendmaking

Deze procedure telt slechts één stap: de kandidaten dienen meteen een offerte in na de bekendmaking. Onderhandelen is hierbij mogelijk, maar niet verplicht.

Voorbeeld:
De aanbestedende overheid schrijft een overheidsopdracht uit voor de levering van klein IT materiaal en laat de optie open om hierover te onderhandelen met de inschijvers.

07 Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking

Deze procedure kan onder meer als:

- De waarde van de opdracht lager is dan 139.000 euro.
- Er sprake is van spoed door onvoorziene omstandigheden.
- Er bij een eerdere openbare of niet-openbare procedure geen (geschikte) offertes waren.
- De opdracht alleen door één specifieke ondernemer kan worden uitgevoerd.

Deze procedure wordt niet van tevoren aangekondigd, maar de gunning moet wel achteraf worden gepubliceerd, als het geraamde bedrag boven de Europese drempel valt. De procedure bestaat slechts uit één fase, waarbij de aanbesteder mag onderhandelen met de opdrachtnemer(s).

Voorbeeld:
Een storm heeft een deel van dak van de lokale sporthal beschadigd, en moet dringend gerepareerd worden.

3

STAP 3: JE MAG MEEDOEN. WAT NU?

Proficiat, je bent de eerste horde over. Nu dien je met een offerte te motiveren waarom jij de beste keuze bent. 7 aandachtspunten bij het opstellen van je offerte:

01 Is álles duidelijk?

Is het duidelijk wat de opdrachtgever precies wil en wat voor hem belangrijk is bij de uitvoering van de opdracht? Een helder inzicht in de wensen en doelstellingen zorgt ervoor dat je een betere offerte kunt opstellen.

Door de juiste vragen te stellen kun je je offerte beter afstemmen op de visie van de opdrachtgever. Wees ook kritisch op eventuele aannames die je maakt. Veelal is het beter om door te vragen en te checken of je de antwoorden goed begrepen hebt. Woon ook altijd een informatiesessie bij als die wordt aangeboden.

Als de aanbestedende overheid je vragen stelt, beantwoord die dan eerlijk en ruim. Dat zorgt voor een prettige verstandhouding die ook later van pas komt. Moet je externe kennis of hulp inkopen, wees daar dan open en eerlijk over.

02 Leg verantwoordelijkheden vast

Wie doet wat en wie stelt de offerte op? Bij een eenmanszaak zal het antwoord daarop eenvoudiger zijn dan bij een grote kmo. Grote bedrijven beschikken zelfs vaak over een toegewijd departement dat zich enkel met overheidsopdrachten bezighoudt. Voor kleinere en middelgrote ondernemingen zijn die verantwoordelijkheden soms minder afgelijnd.

Afhankelijk van je organisatie is een kickoff-meeting een goede start van het hele offertetraject. Tijdens zo'n meeting kan iedereen ideeën op tafel leggen en kunnen deze al aangescherpt worden. Tijdens een kickoff-meeting kan je ook een projectteam samenstellen. Dit team kan bestaan uit financiële specialisten voor het bepalen van je uiteindelijke prijs, juristen voor de kritische blik op je voorwaarden en specialisten van technische afdelingen.

Heb je een eenmanszaak of een kleine onderneming, dan zal je wellicht zelf het 'projectteam' zijn. Eventueel kun je een gespecialiseerd bureau inhuren dat helpt bij het opstellen en aanbieden van je offerte. Zeker als je nieuw bent in dit proces kan dat een goed idee zijn.

03 Let op de weging van alle criteria

Elke overheidsopdracht stelt gunningscriteria voorop. Aan elk van die criteria kan een gewicht gekoppeld worden, bijvoorbeeld 5, 10 of 20 punten. Is er geen weging bekendgemaakt, dan heeft elk criterium een gelijke waarde. De criteria en de gewichten mogen niet tussentijds aangepast worden.

Hoe meer en beter je op criteria met hoge gewichten scoort, hoe meer kans je maakt om de opdracht binnen te halen. In je offerte hou je dit best goed in het achterhoofd. De gunningscriteria geven immers aan wat voor de opdrachtgever doorslaggevend is.

04 Vaak telt niet alleen de prijs

De winnende offerte is degene die economisch het meest voordelig is. Dat betekent niet dat dit altijd de goedkoopste offerte is, maar vaak degene met de beste prijs-kwaliteitverhouding. Voor de bouw van een nieuwe openbare bibliotheek zal niet alleen de prijs doorslaggevend zijn, maar ook 101 andere aspecten. Voor het leveren van 50 palletten keukenrollen, kun je aannemen dat de laagste prijs wél de beslissende factor zal zijn.

Toon jouw deskundigheid in je offerte en denk met de klant mee. Denk naast 'prijs' ook aan de volgende aspecten:

- Kwaliteit: stevigheid, functionele kenmerken, uitzicht, gebruiksgemak, ...
- Organisatie, kwalificatie en ervaring van het personeel dat de diensten levert.
- Klantenservice: technische bijstand, levertijd, leveringswijze, uitvoeringstermijn, enzovoort.
- Duurzaamheid: zowel op vlak van milieu, maatschappij als deugdelijk bestuur.

05 Val op

Besteed voldoende aandacht aan wat je onderscheidt van anderen. Waarom leg jij de beste offerte voor en hoe maak je het verschil?

Geef je offerte een persoonlijke toets door linken te leggen tussen de overheid en je onderneming. Zamel informatie in over de opdrachtgever en heb oog voor zijn doelen en motivatie. Zo kun je je diensten niet alleen afstemmen op wat de overheid op papier vraagt, maar ook op zijn organisatiecultuur en onuitgesproken wensen.

Vertel meer dan er gevraagd wordt, zodat je duidelijk maakt aan de opdrachtgever dat je echt weet waarover je praat. Beperk je niet tot droge theorie, en probeer praktische voorbeelden en toepassingen te geven.

Je offerte moet er ook voor het oog goed uitzien. De beoordelingscommissie krijgt wellicht stapels documenten voor zich. Hoe zorg je dat je positief opvalt tussen al die andere inschrijvingen? Het gebruik van foto's, diagrammen of graphics is een goede manier om je offerte visueel aantrekkelijker te maken.

06 Klaar? Nog niet helemaal...

Zodra je de offerte hebt opgesteld, laat je die best nalezen door iemand die niet betrokken was bij het opstellen van de offerte. Dit zorgt voor een frisse blik op de eisen van de aanbestedende overheid en hoe je daarop een antwoord biedt.

07 Let op de klok

Het maken van een planning zorgt ervoor dat je het overzicht behoudt tijdens het hele proces. Omdat je offerte voor een exacte datum en tijd moet worden ingeleverd is dat zeker van belang. Late inschrijvingen worden niet geaccepteerd, ongeacht de oorzaak. Een minuut te laat betekent al dat je wordt uitgesloten van deelname, ook als de vertraging wellicht niet aan jou te wijten is.

Ben je afgewezen?

Vraag dan om een gemotiveerde beslissing. De aanbestedende overheid is bij opdrachten vanaf 139.000 euro verplicht je een gemotiveerde beslissing te sturen. Als je weet waarom je bent afgewezen, weet je ook wat je in een volgende procedure anders kunt doen.

STAP 4: DAAR IS DE **UITSLAG**...

Eenmaal de knoop is doorgehakt zal de overheid je op de hoogte brengen van het resultaat. Dat kan bijvoorbeeld via een aangetekende brief en/of een e-mail.

Je bent niet gekozen

Soms verlies je... en soms leer je bij. Daarom kan het interessant zijn om na te gaan waarom je niet gekozen bent, maar een andere partij wel. Hoe hard je ook ontgoocheld bent, gebruik deze feedback. Zo kun je toekomstige overheidsopdrachten anders aanpakken om je kansen op succes te verhogen.

Vind je de motivering niet correct, dan kun je binnen de 15 dagen na de bekendmaking van de gunningsbeslissing naar de rechter of Raad Van State stappen.

De opdracht is je gegund

Je hebt de opdracht gewonnen, gefeliciteerd! Bedank hiervoor de aanbestedende overheid en bestudeer de motivering om te zien waarom jouw inschrijving de beste was. Dit zorgt ervoor dat je meer inzicht hebt in wat de aanbestedende overheid belangrijk vindt bij de uitvoering van de opdracht. Het is daarnaast ook geen probleem om na te vragen waar de aanbestedende overheid nog verbeterpunten ziet, zodat je toekomstige inschrijvingen nóg beter kunt doen.

JE KANSEN VERHOGEN

HOE KUNNEN WE **JOU HELPEN**?

De markt van overheidsopdrachten is niet alleen groot en veelzijdig. Veel ondernemers vinden het ook een complexe markt. Vaak is dit ingegeven door verschillende vooroordelen: *het is te veel gedoe, het duurt te lang, ik krijg mijn geld misschien niet…*

Ondernemingen helpen navigeren in deze markt en helpen opdrachten te winnen: dat is waar EBP voor staat.
Dat doen we op verschillende manieren:

Wij zoeken als enige in **alle platformen**, zowel voor **overheidsopdrachten** als **private opdrachten**. Andere platformen laten alleen hun eigen, beperkte aanbod zien.
Wij scannen de hele markt. In binnen- en buitenland.
Zo mis je nooit een relevant project: 100% gegarandeerd!

In plaats dat je elke dag het volledige aanbod zelf moet doornemen, krijg je een dagelijks overzicht van de opdrachten die **enkel voor jou relevant** zijn. **Zo mis je nooit een opportuniteit en bespaar je telkens uren opzoekwerk.**

Met onze tools maak je in een vingerknip **marktanalyses**, scan je opdrachten op **jouw trefwoorden**, kun je de **waarde van een opdracht** berekenen, krijg je inzicht in **prijsgemiddelden**, enzovoort.

Via de beslissingen en agenda's van de gemeenteraden weet je als eerste welke **toekomstige opdrachten** de opdrachtgevers zullen plaatsen. Weet eerder dan jouw concurrenten wat de planning is.

Je kan zien wanneer **contracten van jouw concurrenten** vervallen, zodat je eerder weet wanneer er nieuwe opdrachten gepubliceerd zullen worden.

EBP biedt **opleidingen** en **workshops** aan voor bedrijven.
Met een goede mix van **theoretische kennis** en **praktische tips** om je te helpen meer overheidscontracten te winnen!

We organiseren jaarlijks een **National Tender Day** met lezingen en workshops, gegeven door aankoopverantwoordelijken van overheidsbedrijven en specialisten ter zake.

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 ontlenen.

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?

Plan nu jouw **gratis adviesgesprek.**

Gratis adviesgesprek

EBP - Burg. Etienne Demunterlaan 3 bus 6 - 1090 Brussel
Tel.: 0475 31 36 14 | consult@ebp.be

EBP maakt deel uit van infoprodigital