



Michaël Van Mol
Jurist

HET FACILITAIR
BEDRIJF

**KMO-vriendelijk en
correct aankopen**

1. Doel- en probleemstelling

2. Voorbereiding overheidsopdracht

- Behoeftebepaling
- Marktconsultatie
- Keuze plaatsingsprocedure

3. Juridische aandachtspunten opmaak opdrachtdocumenten

- Selectiecriteria
- Gunningscriteria
- Technische specificaties
- Percelen
- Betaling en borgtocht



1. DOEL- EN PROBLEEMSTELLING

- ▶ Overheidsopdrachten laagdrempeliger maken voor kmo's
- ▶ Zijde overheid:
 - Tijdsgebrek en marktkennis vaak uitdagingen;
 - Discrepantie tussen meer volume/schaal en bereiken kleinere bedrijven.
- ▶ Zijde kmo's:
 - minder capaciteit om “dedicated” personeel in te zetten;
 - Overheid niet steeds zichtbare contractspartij.



2. VOORBEREIDING OVERHEIDSOPSDRACHT

- ▶ Behoeftebepaling
- ▶ Marktconsultatie
- ▶ Keuze plaatsingsprocedure



Aankoop strategisch bekeken



Behoeftebepaling

- ▶ Voorafgaand onderzoek van noden – toetsen aan ruimer beleidsplan en noden van eigen klanten/gebruikers (intern)
- ▶ Volledig vrij, doch mededinging/gelijkheid
- ▶ Functioneel omschrijven: focus uitdagingen
- ▶ Vaststellen welke marktspelers aan te spreken (producent, distributeurs, onderzoekers,...) – verder denken dan “usual suspects”
- ▶ Inschatting beschikbaar/benodigd budget, schaalvoordelen/-nadelen en risico's → businesscase



Marktconsultatie

“De aanbestedende overheid mag vóór het aanvatten van een plaatsingsprocedure marktconsultaties houden met het oog op de voorbereiding van de plaatsing van de opdracht, alsook om de ondernemers op de hoogte te brengen van haar plannen en eisen.

(...) De voorafgaande marktconsultaties mogen worden gebruikt bij de planning en het verloop van de plaatsingsprocedure, mits dit niet leidt tot een vervalsing van de mededinging en geen aanleiding geeft tot de schending van de beginselen van non-discriminatie en transparantie.”

Communiceren met markt = must en op intensieve wijze om:

- ➡ Noden en de haalbaarheid van doelen te verifiëren;
- ➡ Potentiële marktspelers te ontdekken en de rijpheid van de markt te onderzoeken;
- ➡ Up-to-date opdrachtdocumenten te krijgen;

Mits aandacht voor non-discriminatie, transparantie en intellectuele eigendomsrechten (“passende maatregelen”).

Vb. Methoden om de markt te verkennen: Beurzen, marktanalyses, interne en externe uitwisseling.



Keuze plaatsingsprocedure

Beperkte vormvereisten:

Opdracht voor beperkte waarde;

Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZB);

Vereenvoudigde onderhandelingsprocedure met voorafgaande bekendmaking (VOPMB);

Mededingingsprocedure met onderhandeling (< drempel Europese bekendmaking) (MPMO).

Kennisintensieve procedures:

Concurrentiegerichte dialoog;

Innovatiepartnerschap.

Meer vormvereisten > Europese drempelbedragen (UEA)



3. JURIDISCHE AANDACHTSPUNTEN OPMAAK OPDRACHTDOCUMENTEN

- ▶ Basisprincipes:
 - Klare taal met duidelijke begrippen;
 - Aandacht vestigen op valkuilen (bv. handtekeningsbevoegdheid);
 - Less is more: vraag louter het noodzakelijke.
- ▶ Selectiecriteria, gunningscriteria en technische specificaties
- ▶ Percelen
- ▶ Betaling en borgtocht



Gunningscriteria



Selectiecriteria

Technische
specificaties



Selectie(criteria)

- ▶ Capaciteiten waarover onderneming beschikt - betrouwbaar
- ▶ 3 soorten selectiecriteria:
 - Geschiktheid om beroepsactiviteit uit te oefenen;
 - Economische en financiële draagkracht;
 - Technische en beroepsbekwaamheid.
- ▶ Verplicht verbinden aan een passend niveau -> kennis marktconsultatie + begrenzingen KB Plaatsing (bv. jaarlijkse minimumomzet);
- ▶ Voorbehouden aan kmo's onmogelijk en onwenselijk;
- ▶ Combinatie van ondernemingen & beroep op draagkracht.



Gunningscriteria

- ▶ “*Nice-to-haves*”
- ▶ Goed gebruik van gunningscriteria kan specialisten een voordeel bieden:
 - Prijs/kost-kwaliteit – weging en beoordelingsmethodiek;
 - Afstemmen op en in verband met concrete opdracht;
 - Transparant, proportioneel en niet discriminerend;



Technische specificaties

- ▶ Vermeld geen merken
- ▶ Haalbaarheid minimale eisen – belonen aan de hand van gunningscriteria
- ▶ Functionele omschrijvingen – aanvullen aan de hand van gunningscriteria:
→ Wel nauwkeurig zodat inschrijver voorwerp opdracht kan bepalen
- ▶ Steeds verband houden met het voorwerp van de opdracht
- ▶ Gelijke toegang tot plaatsingsprocedure + geen onrechtvaardige belemmeringen voor de mededinging



Opdeling van opdracht in percelen

▶ “Divide or explain”

“voor opdrachten van leveringen en diensten waarvan de geraamde waarde gelijk is aan of hoger dan door de federale aanbestedende overheden geplaatste overheidsopdrachten (...), moeten alle aanbestedende overheden de verdeling in percelen overwegen, en, in geval zij besluiten niet in percelen op te delen, de voornaamste redenen daarvoor vermelden in de opdrachtdocumenten of in de in het art. 164, §1 bedoelde informatie (i.e. administratieve dossier).”

- ▶ Rekening houden met reële capaciteit van ondernemingen in een sector
- ▶ kwantitatief of kwalitatief opdelen
- ▶ Limiteren percelen per inschrijver: indiening én gunning
- ▶ Ook mogelijk: opteren voor afzonderlijke opdrachten



Betaling en borgtocht

- ▶ Lange uitvoeringstermijn: tussentijds betalen op frequente momenten
- ▶ E-invoicing
- ▶ Verstreckte en aanvaarde prestaties
- ▶ Voorschotten uitzondering
 - zeer belangrijke voorafgaande investering voor opdracht ten aanzien van hun bedrag + uitsluitend voor uitvoering bestemd en specifieke opdrachten
- ▶ Borgtocht: niet te vragen als:
 - opdrachtbedrag < € 50.000; of
 - uitvoeringstermijn minder dan of gelijk aan 45 dagen

