



EBOOK

AANBESTEDINGEN: **7 MYTHES** ONTZENUWT

INLEIDING

Elk jaar publiceren overheidsinstanties aanbestedingen voor opdrachten ter waarde van 399.073 miljard euro*. De impact van het coronavirus op deze markt bleef gelukkig zeer beperkt. Genoeg commerciële kansen dus, voor elke onderneming - groot of klein.

Toch staan heel wat ondernemingen terughoudend tegenover deze markt met een groot winstpotentieel. Veel administratieve rompslomp, veel gegadigden - maar weinig uitverkorenen, te lange betalingstermijnen en nog een hele lijst met andere vooronderstellingen blijven hardnekkig voortbestaan.

Maar wat is daar eigenlijk van waar? We lichten een tipje van de sluier door 7 typische mythes te ontkrachten.

* bron CBS, 2022.



INHOUD

MYTHE 1:
DE PROCEDURE GAAT
GEPAARD MET EEN HOOP
PAPIERWERK



04



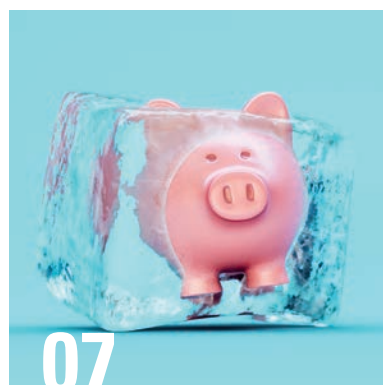
05

MYTHE 2:
DE SELECTIECRITERIA
ZIJN VEEL TE ZWAAR EN
ONREALISTISCH

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



06



07

MYTHE 4:
JE MOET LANG
WACHTEN OP JE GELD

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



08

MYTHE 7:
HET IS ERG MOEILIK
OM DE BESTE/MEEST
INTERESSANTE PROJECTEN
OP TE SPOREN OP DE
VERSCHILLENDE PLATFORMEN



10



09

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



11

IN EEN NOTENDOP

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



Overheidsinstanties staan bekend om hun eindeloze papierwinkel

Dit cliché lijkt de tand des tijds ongeschonden te doorstaan. Toch toont de realiteit van overheidsopdrachten een ander beeld.

De wet van 17 juni 2016 bepaalt namelijk dat het communiceren en het uitwisselen van informatie tussen aanbestedende dienst en inschrijvers altijd langs elektronische weg moet verlopen. Daarmee doelt de wetgever op het gebruikmaken van bijvoorbeeld het TenderNed aanbestedingsplatform en zijn verschillende toepassingen:

- voor de publicatie en het raadplegen van aanbestedingen;
- voor het indienen van offertes en/of aanvragen om deel te nemen;
- voor het evalueren en gunnen van aanbestedingen;
- voor de communicatie tussen inschrijver en aanbestedende dienst.

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

- wanneer een aanbesteding 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 aanbesteding waarvan het geraamde bedrag lager of gelijk is aan circa 30.000 – 50.000 euro (overheidsopdrachten van beperkte waarde), omdat dergelijke opdrachten aan een leverancier gegund kan worden door middel van een factuur. 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 rechtmatigheid 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 2: DE SELECTIECRITERIA ZIJN VEEL TE ZWAAR EN ONREALISTISCH

Ook hier is de realiteit veel genuanceerder. Het klopt dat de aanbestedende dienst altijd moet nagaan of de selectiecriteria van een overheidsopdracht in verhouding staan tot de opdracht. Die criteria kunnen betrekking hebben op:



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



2 de economische en financiële draagkracht en/of



3 de technische en beroepsbekwaamheid.

De aanbestedende dienst kan een keuze maken uit deze mogelijkheden en zich beperken tot een enkel selectie criterium, zoals bijvoorbeeld de geschiktheid om de beroepsactiviteit uit te oefenen. De aanbestedende dienst kan in sommige gevallen haar selectiecriteria aanpassen op basis van de aanbestedingsbeginselen (gelijkheid, non-discriminatie, proportionaliteit en transparantie). De aanbestedende dienst de juiste criteria voor het uitvoeren van de overheidsopdracht te bepalen en 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 juiste niveau. Dit om te vermijden dat ondernemingen met mogelijk verschillende capaciteiten op dezelfde - en dus discriminerende - manier zouden worden behandeld. 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 maken daarom minder kans om een aanbesteding te winnen.



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

Bedrijven lijden vaak aan koudwatervrees wanneer het gaat om aanbestedingen, vooral omdat ze bang zijn 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 hardnekkig.



Niets is minder waar. Sinds openbare besturen het begrip 'deelcontracten', 'percelen' - of ook wel uitvoering in onderaanneming en beroep op derden - introduceerden, zijn aanbestedingen toegankelijk voor elk type onderneming. Door overheidsopdrachten op te delen in kleinere opdrachten of percelen, hebben mkb'ers en eenmanszaken (ZZP'ers) 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 of percelen kan gebeuren op kwantitatieve basis zodat de draagwijdte van de deelcontracten is aangepast aan bijvoorbeeld de financiële mogelijkheden van de ondernemer. 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 mkb'ers of op de verschillende opvolgingsfases van het project.

Ook belangrijk: de aanbestedende dienst kan vermelden of de bestekken kunnen worden ingediend 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 zorgen voor een gezonde mededinging, de leveringsbetrouwbaarheid verzekeren, maar ook de toegankelijkheid voor mkb'ers bevorderen.

** bron Pianoo

4

MYTHE 4: JE MOET LANG WACHTEN OP JE **GELD**



Dit is wellicht de hardnekkigste mythe als het om overheidsopdrachten gaat. **De regels zijn echter helder: de aanbesteder beschikt over een wettelijke betalingstermijn van maximaal 30 dagen, te rekenen vanaf de vervalddag van verificatie.** De maximaal toegelaten termijn bedraagt dus 30 dagen, te rekenen vanaf de overhandiging van de factuur tot de uiterste betaaldatum. De algemene termijn is evenwel variabel en kan ook korter zijn.

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 opsomt die tegen betaling aanvaard worden. Om misbruik te voorkomen waarbij de aanbestedende dienst de opleveringsperiode enkel verlengt om de betalingstermijn te verlengen, verscherpte de overheid de regelgeving.

Als de aanbesteder de betalingstermijn overschrijdt dan heeft de inschrijver van rechtswege en zonder ingebrekestelling recht op de betaling van een boeterente (altijd berekend excl. btw) voor het aantal dagen van overschrijding van de termijn.

5

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

Helemaal niet. De grootte en de verscheidenheid aan aanbestedingen 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 opdracht hoger is dan een bepaalde drempel moet elke ondernemer een verplichte erkenning voorleggen of bewijs leveren dat hij aan bepaalde voorwaarden voldoet. Maar wat is een erkenning eigenlijk? Het betreft een kwaliteitsgarantie van de ondernemer, die aantoont dat hij over de nodige

competenties en middelen beschikt om bepaalde werken uit te voeren. De financiële en technische capaciteiten van de ondernemer worden gevraagd in de UEA (Uniform Europees Aanbestedingsdocument) en de ondernemer dient hieraan te voldoen. Het niet voldoen kan leiden tot uitsluiting.



6

MYTHE 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 veelgehoorde zin. Toch is het niet noodzakelijk om te snel te willen gaan. De overheden voorzien in diverse maatregelen zodat ondernemers voldoende tijd krijgen hun inschrijving op een aanbesteding voor te bereiden.

Vooraankondiging

De aanbestedende dienst kan zijn plannen voor de gunning van aanbestedingen bekendmaken via een vooraankondiging. Zo krijgen ondernemingen de kans om 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 dit 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 maximaal 12 maanden, te rekenen vanaf de datum waarop de aanbesteding wordt gepubliceerd.

Informatiesessies

De aanbestedende dienst kan ook informatiesessies, ook wel marktconsultaties genoemd, organiseren. Dankzij deze sessies kunnen de ondernemingen aanvullende informatie verstrekken voor specifieke aanbestedingen.

Het verstrekken van informatie over de documenten van de aanbesteding gebeurt mondeling, maar er moet altijd schriftelijk vastgelegd worden. Alle documenten die tijdens de sessie aan bod komen moeten gedeeld worden met alle geïnteresseerde ondernemingen. Het is eveneens belangrijk dat informatie die nog niet in de documenten van de aanbesteding voorkwam gedeeld mag worden tijdens de infosessies.

Voorafgaande marktconsultatie

Prospectie, sourcing of voorafgaande marktconsultatie er bestaan vele benamingen voor deze begrippen. De marktconsultatie wordt voorzien door de Aanbestedingswet 2012 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 plegen. 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 het niet verstoren de mededinging en het respecteren van de principes van non-discriminatie en transparantie.



MYTHE 7: HET IS ERG MOEILIK OM DE BESTE PROJECTEN OP TE SPOREN OP DE VERSCHILLENDE PLATFORMEN

Toegegeven, de vele online- en offlinekanalen van de overheid, om aanbestedingen te zoeken is geen gemakkelijke klus. Om nog te zwijgen over het begrijpen van de inhoud en het doorzien van de structuur en onderverdelingen. Maar... dan kent u Aanbestedingskalender niet!



Start meteen een **adviesgesprek** op

Boek nu jouw gratis adviesgesprek



Aanbestedingskalender is één van de belangrijkste platformen met overheidsopdrachten in Nederland. 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 hun dat ze nooit een interessant project mislopen.

Ontvang een gratis demo en een testselectie van relevante sectoren 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.

IN EEN NOTENDOP

Mythe 1:

De procedure gaat gepaard met een hoop papierwerk

De communicatie met de aanbestedende dienst gebeurt altijd langs elektronische weg. Behalve wanneer het gaat om een overheidsopdracht die werd gegund bij wijze van onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking, of een aanbesteding waarvan het geraamde bedrag maximaal 30.000 -50.000 euro is. Dit worden ook wel enkelvoudige aanbestedingen genoemd.

Mythe 2:

De toegangsvoorwaarden zijn veel te zwaar en onrealistisch

De aanbestedende dienst moet zijn selectiecriteria altijd afstemmen op het vereiste niveau voor een goede uitvoering van de aanbesteding en dient de aanbestedingsbeginselen te respecteren.

Mythe 3:

De kans op succes is beperkt, zeker voor kleine ondernemingen

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

Mythe 4:

Je moet lang wachten op je geld

De maximale toegelaten termijn bedraagt 30 dagen, en kan ook korter zijn. Na het verstrijken van die termijn moet de aanbestedende dienst wettelijke rente betalen aan de inschrijver, berekend voor het aantal dagen van overschrijding.

Mythe 5:

Mijn onderneming moet groot zijn en veel referentieprojecten kunnen voorleggen

Tal van aanbestedingen zijn toegankelijk voor kleine ondernemers. Zowel kleine opdrachten als grote en grootschaliger opdrachten die binnen handbereik komen door tijdelijk samen te werken met een of meerdere ondernemingen in onderaanneming of beroep te doen op een derde.

Mythe 6:

De termijn om een bestek voor te bereiden is te kort

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

Mythe 7:

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

Dan kent u het platform van Aanbestedingskalender nog niet! Wilt u meer informatie over de mogelijkheden? Neem contact met ons op! Wij helpen uw onderneming groeien en wijzen u graag op het potentieel van aanbestedingen!

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

Aanbestedingskalender 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 Aanbestedingskalender en eventueel andere rechthebbenden.

Aanbestedingskalender 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 Aanbestedingskalender 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 **adviesgesprek** op

[Boek nu jouw gratis adviesgesprek](#)

