

# **NAAR KMO-VRIENDELIJKE OVERHEIDSOPDRACHTEN**

## **BOUWUNIE LANCEERT CONCRETE ACTIEPUNTEN VOOR HET BELEID**

Bouwunie is verheugd over de diverse recente initiatieven van het beleid, zowel federaal als Vlaams, die de toegang van de kmo tot overheidsopdrachten willen verhogen.

Met de relancemaatregelen en de veelheid aan toekomstige aanbestedingen, doet Bouwunie graag aanbevelingen. Bouwunie wil bijvoorbeeld geen mastodontprojecten! Dit is een duidelijk aandachtspunt in het kader van het relanceplan. Het aantal overheidsopdrachten - dat al jaren veel te laag ligt - zal opgetrokken worden. Maar Bouwunie vraagt om hier toch op te letten dat ook Belgische kmo's aan bod komen. Daarom werkte zij voor aanbestedende overheden concrete aandachtspunten uit.

### **1. Correcte budgettering en raming**

Al te veel overheidsopdrachten worden finaal, na het volgen van een gunningsprocedure, niet gegund en gesloten. De reden voor een stopzetting of gedeeltelijke heraanbesteding is vaak financieel. Het bestuur heeft een te krappe raming opgesteld. Quasi alle inschrijvers zitten boven de raming en het project wordt vervolgens afgeblazen wegens 'te duur'. Het is een oud zeer. Beide partijen, en dus ook de aannemer, verliezen kostbare tijd en geld.

Bouwunie roept op tot correct huiswerk: een actuele en realistische budgettering op basis van de hedendaagse bouwkost, moet ertoe leiden dat gunningsprocedures wel degelijk uitmonden in de gunning en realisatie van de overheidsopdracht.

### **2. Splits opdrachten in percelen**

Een perceel is de onderverdeling van een opdracht die apart kan worden gegund, in principe met het oog op een gescheiden uitvoering. Besturen moeten aangemoedigd worden om percelen toe te passen, waar het voorwerp van de opdracht dit toelaat.

De wetgeving overheidsopdrachten besteedt weliswaar aandacht aan de verdeling van opdrachten in percelen, maar is op dat vlak onvoldoende draadkrachtig:

- een overheid kan beslissen - en dus niet moet! - om de opdracht te plaatsen in de vorm van afzonderlijke percelen;
- enkel bij Europees bekendgemaakte opdrachten moet de aanbesteder weliswaar verplicht de verdeling in percelen 'in overweging nemen'. Maar ingeval wordt beslist om niet over te gaan tot verdeling in percelen, dan moet de aanbesteder dit enkel maar motiveren.

Bouwunie vraagt daarom alvast ook een dergelijke perceelsdwang, en dus minstens de verplicht in overwegingneming, voor alle overheidsopdrachten.

### **3. Informatiesessies**

Organiseer informatiesessies om potentiële inschrijvers (aannemers) warm te maken. In het verleden hielden zowel Bouwunie als Unizo zogenaamde 'meet your buyer'-sessies. Daarop kan een aanbestedende overheid zichzelf voorstellen en aankondigen welke soort werken zij wenst in te kopen in de toekomst.

#### **4. De laagste prijs ? Of meerdere gunningscriteria?**

De discussie omtrent dé beste gunningsprocedure – enkel op basis van de prijs, dan wel op basis van de prijs-kwaliteitverhouding - is oud. En dé beste keuze is ook niet evident. In functie van het voorwerp van de opdracht en de inkoopbehoeften zal het bestuur een weloverwogen keuze maken.

Langs zijde van de aannemers lijken aannemers de voorkeur te hebben voor aanbesteding enkel op basis van de laagste prijs, althans voor wat betreft 'off the shelf'-beschikbare oplossingen. Ingeval van meerdere gunningscriteria is er immers meer werk aan de offerte. En tijd is geld. De aannemer moet meer huiswerk maken door meer verklaringen, nota's en plannen van aanpak, bewijsstukken en attesteringen enz. En dit 'nog maar' in het offerte-stadium, dus zonder enige zekerheid dat de opdracht hem gegund zal worden (zie ook punt 1).

Bouwunie roept op: zomaar voor alle aanbestedingen grijpen naar de beste prijs-kwaliteitverhouding is ongenueanceerd. Dit moet én weloverwogen gebeuren én een meerwaarde bieden voor de opdracht.

#### **5. Sociale en ethische gunningscriteria**

Met regelmaat van de klok duiken suggesties op omtrent het gebruik van sociale en ethische gunningscriteria. Denken we onder andere aan het gebruik van eerlijke en duurzame materialen, MVO, circulaire economie (gerecycleerde materialen), de CO<sub>2</sub>-prestatieladder, sociale clausules en opleidingsvoorwaarden enz. Hoewel deze clausules goed bedoeld zijn, en in zeer specifieke wel overgedachte gevallen nuttig kunnen zijn en een meerwaarde betekenen, vraagt Bouwunie om deze clausules niet al te lichtzinnig in de lastenboeken op te nemen.

Ten eerste, omdat Bouwunie voorstaander is - voor 'off the shelf'-inkoopbare opdrachten - van het gunningscriterium prijs (zie punt 4).

Maar ook ten tweede, en dit is minstens even belangrijk: het verleden heeft bewezen dat dergelijke clausules het heel moeilijk kunnen maken voor de kmo om mee te dingen. Milieuclausules kunnen zo de milieukosten en -inspanningen verhogen. Ook hebben ze vaak niet het gewenst effect: bv. leiden sociale clausules vaak finaal niet tot instroom van arbeiders in de bouwsector.

#### **6. Selectiecriteria : Proportioneel en niet-mededingingsbeperkend en zinnvol**

De overheid moet de maximale mededinging tussen bedrijven overwaken. Door overheidsopdrachten zodanig in de markt te plaatsen dat slechts een beperkt aantal bedrijven een exclusief speelveld toebedeeld krijgen (bv. via zware werkreferenties, hoge omzetcijfers enz.) en de kmo per definitie uit de boot valt, draagt de overheid rechtstreeks bij aan de teloorgang van de bouwkm.

Te vaak worden er bijkomende selectiecriteria voorzien, en dit naast de erkenning als aannemer. In vele gevallen kan dit laatste volstaan. Bijvoorbeeld: bij het opvragen van de jaarrekening: welke relevante informatie is een bestuur dan zinnens te beoordelen, en hoe? Bijvoorbeeld de bankverklaring, die nietigheid van de offerte kan veroorzaken indien niet het juiste model van bankverklaring werd gebruikt. Welke concrete voordelen en toegevoegde waarde bieden deze stukken?

Bouwunie meent derhalve dat in de meeste gevallen een erkenning als aannemer kan volstaan.

## 7. Naar een slimme end to end e-procurement

e-Procurement en e-Tendering (het 'elektronisch aanbesteden') is bedoeld om een stap vooruit te zetten, zowel voor opdrachtgever als opdrachtnemer. Slimme end-to-end e-procurement betekent evenwel een stap achteruit wanneer bij overheidsopdrachten het PV van opening niet onmiddellijk gepubliceerd wordt, en het erg lang wachten is daarop. Herinner dat bij de vroegere fysieke openingszitting de prijzen ALTIJD werden afgeroepen, en opdrachtnemers er in realtime kennis van konden nemen. Deze evolutie heeft nadelige gevolgen wanneer de aannemer totaal geen idee heeft van de rangschikking: is men eerste of laatste? Dit brengt de toekomstige werkplanning in het gedrang. Aannemers leven in juridische onzekerheid op het binnenhalen van de opdracht. En ook ontbreekt het hen aan enige benchmark: moet een bedrijf het calculatietempo verhogen of integendeel verlagen?

Stabiliteit en voldoende werk voor projectleiding en arbeiders is nochtans cruciaal.

Bouwunie vraagt daarom dat de ranking bij open aanbesteding onmiddellijk beschikbaar is via het PV van opening. Hierbij kan deze 'voorlopige' rangschikking perfect de waarde hebben van een informele mededeling, waarbij deze wordt meegedeeld 'onder voorbehoud van nazicht en goedkeuring'. Deze mededeling parkeert meteen valse verwachtingen en mogelijke frustraties bij opdrachtnemers.

Tot slot dient te worden opgemerkt dat, systeemtechnisch gezien, het e-procurementplatform dit perfect toelaat, en dus niet kan ingezien worden waarom het platform niet ten volle benut wordt op dit vlak.

## 8. Betalingsgedrag overheid

Vermijd late betalingen. In een Bouwunie-bevraging van 2015 geeft meer dan de helft van de respondenten aan dat een betaaltermijn van 30 dagen wenselijk is, terwijl amper 15% aangeeft ook effectief binnen de 30 dagen betaald te worden. Inderdaad: de wetgeving overheidsopdrachten laat dit toe. Zo is er een verificatietermijn van 30 dagen bovenop de betaaltermijn van 30 dagen. En in de zorgsector geldt een betaaltermijn van maar liefst 90 dagen.

Deze termijnen zijn problematisch. Door te lange betaaltermijnen zien bouwbedrijven hun liquiditeit dalen. Ze komen zelf in betalingsmoeilijkheden en kunnen hun eigen leveranciers, onderaannemers, personeel en belastingen niet op tijd betalen. Een groot aantal slechte betalers belemmert ook de groei van het bedrijf. Aannemers worden geconfronteerd met extra rentelasten (bv. duurdere kaskredieten), ja tot zelfs de bedreiging van het voortbestaan van het bedrijf.

Bouwunie roept overheden op om te streven naar een zo snel mogelijke betaling waarbij een betaling langer dan 30 dagen na het leveren van de prestaties de uitzondering moet worden.

◦ ◦ ◦

Bouwunie, 19 september 2022

### Info

- Jean-Pierre Waeytens, gedelegeerd bestuurder Bouwunie  
tel. 02 588 42 02, mail [jean-pierre.waeytens@bouwunie.be](mailto:jean-pierre.waeytens@bouwunie.be)
- Nadia Schepens, juridisch adviseur Bouwunie en specialist overheidsopdrachten  
tel. 02 588 42 05, [nadia.schepens@bouwunie.be](mailto:nadia.schepens@bouwunie.be)