

Overheidsopdrachten: een bevraging naar het aankoopbeleid van steden en gemeenten en naar de ervaringen van ondernemers

Jaarlijks besteden overheidsinstanties in de EU gemiddeld 14 % van het bbp aan overheidsopdrachten.¹ De economische en maatschappelijke impact van overheidsopdrachten voor KMO's is dus aanzienlijk. Op basis van Europese cijfers blijkt echter dat zowel het deelnemingspercentage (58%) van KMO's aan overheidsopdrachten als het gunningspercentage (34%) van overheidsopdrachten aan KMO's in België beduidend lager ligt dan in de rest van de EU.² Wat het gunningspercentage betreft, laat België enkel Portugal en Roemenië achter zich. Dat is een gemiste kans, want in een KMO-land als België vormen zij de steunpilaar van onze economie. Bovendien zijn overheidsopdrachten dé maatregel bij uitstek ter ondersteuning van onze KMO's in het kader van de relance.

Op dit moment zijn er echter weinig tot geen gegevens bekend rond het aankoopbeleid van de verschillende overheden in België. UNIZO hield daarom een enquête bij Vlaamse en Brusselse steden en gemeenten om te peilen naar KMO-vriendelijke praktijken die zij hanteren in hun aankoopbeleid. Die enquête liep af op 14 juni 2021 en werd ingevuld door 336 respondenten uit 104 gemeenten en steden in Vlaanderen en Brussel.

Provincie Antwerpen	18
Limburg	20
Oost-Vlaanderen	20
Vlaams-Brabant	20
West-Vlaanderen	20
Totaal Vlaanderen	98
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	6

Op hetzelfde moment bevroeg UNIZO via Checkmarket ook ondernemers omtrent hun deelname aan overheidsopdrachten en welke struikelblokken zij daarbij ondervinden. Die enquête liep af op 20 mei 2021 en werd ingevuld door 265 ondernemers, in wiens commerciële politiek de deelname aan overheidsopdrachten past. 144 ondernemers gaven aan dat ze de voorbije vijf jaar aan een overheidsopdracht hebben deelgenomen.

¹ Europese Commissie, *Thematische factsheet Europees Semester overheidsopdrachten*, d.d. 22 november 2017, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_public-procurement_nl.pdf

² Wat het gunningspercentage betreft, laat België enkel Portugal en Roemenië achter zich; https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_per_policy_area/public_procurement/index_en.htm

Dit KMO-cijfer licht enkele resultaten van beide enquêtes uit, en toetst de ervaringen van ondernemers bij het deelnemen aan overheidsopdrachten en de resultaten rond het aankoopbeleid van de steden en gemeenten aan elkaar af.

Onze **belangrijkste bevindingen** en corresponderende **beleidsaanbevelingen** om **de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten**:

- ✓ 48% van de ondernemers gaf aan de voorbije vijf jaar niet deelgenomen te hebben aan overheidsopdrachten en werden gevraagd om de redenen daarvoor mee te delen. Ondernemers geven aan dat zij vaak niet op de hoogte zijn van overheidsopdrachten (24%), niet weten hoe daaraan te beginnen (22%) of er door administratieve lasten niet aan willen beginnen (13%). Bijna de helft van de steden en gemeenten stelt stappen te ondernemen om ondernemers te sensibiliseren omtrent overheidsopdrachten (46%), 10% voorziet specifieke begeleiding en 19% organiseert infosessies, hetgeen aantoont dat er op dat vlak nog ruimte is tot verbetering. Wel geeft 70% aan dat ze maatregelen nemen om de administratieve lasten beperken. Organiseer daarom **sensibiliserings- en informatiecampagnes voor KMO's**, voorzie desgevallend een **grotere bekendmaking van overheidsopdrachten naast wat wettelijk voorzien is** (bv. door middel van een digitaal platform zoals "Aanbestedingen in Limburg") en organiseer **infosessies** en **marktconsultaties** om in contact te treden met de lokale ondernemers en om een overzicht te krijgen van de producten en diensten die op de markt bestaan.
- ✓ 15% van de ondernemers heeft de afgelopen 5 jaar niet deelgenomen aan overheidsopdrachten omdat ze vaststellen dat er voornamelijk gegund wordt op basis van de laagste prijs. 14% geeft ook aan dat ze onvoldoende de nadruk kunnen leggen op de kwaliteit van hun producten en diensten. Het prijs criterium is echter zeer belangrijk in overheidsopdrachten: voor opdrachten voor werken, leveringen en diensten is het prijs criterium de doorslaggevende factor in meer dan de helft van de opdrachten voor respectievelijk 9, 8 en 7 op 10 van de steden en gemeenten. **Belangrijk is dus om de opdracht niet (voornamelijk) te gunnen op basis van de (laagste) prijs**, maar ook rekening te houden met **andere criteria** zoals service na verkoop, nabijheid en bereikbaarheid.
- ✓ Tot slot geeft meer dan de helft van de ondernemers aan dat ze nog nooit een gunningsverslag hebben ontvangen indien ze niet weerhouden worden. 67% van de gemeenten stelt dat vaak tot altijd te doen. Gezien het belang van het ontvangen van feedback met het oog op een toekomstige deelname aan overheidsopdrachten, is het zeer belangrijk om altijd **feedback** te geven met opgave van de juridische en feitelijke motieven waarop de beslissing gesteund is.

UITGANGSPUNT EN STRUCTUUR VAN DIT KMO-CIJFER

In de enquête gericht naar de ondernemers werd bevestigd of zij in de laatste vijf jaar hebben deelgenomen aan overheidsopdrachten van een overheid of overheidsinstelling. 48% van de bevestigde ondernemers gaf aan de voorbije vijf jaar niet deelgenomen te hebben aan die overheidsopdrachten.³

Heeft u de in de voorbije vijf jaar deelgenomen aan een overheidsopdracht van een overheid of overheidsinstelling (bijvoorbeeld gemeente, provinciebestuur, autonoom gemeentelijk bedrijf, een ziekenhuis, universiteit, rusthuis, nutsbedrijf, onderwijs)? Meerdere antwoorden mogelijk.

	Aantal	% van de antwoorden	%
Neen	123		48%
Ja, voor diensten	63		25%
Ja, voor goederen	61		24%
Ja, voor infrastructuurwerken	20		8%

Ondernemers konden meerdere redenen aanduiden waarom zij niet deelnamen. De redenen om niet deel te nemen zijn dus veelzijdig. Een overzicht:

Waarom niet? Meerdere antwoorden mogelijk.

	Aantal	% van de antwoorden	%
Er waren geen passende opdrachten	37		34%
Ik zou wel willen, maar ik ben niet op de hoogte van opdrachten (bv. bekendmakingssysteem is ondoorzichtig, mijn gemeente of stad houdt geen marktconsultaties en/of schrijft mij nooit aan,...)	26		24%
Ik zou niet weten hoe hieraan te beginnen	24		22%
De overheid is een veel te trage betaler	21		19%
De voorwaarden die opgelegd worden om al te mogen inschrijven op de opdracht, zijn veel te zwaar in verhouding tot de omvang van de opdracht (bv. inzake omzet, ervaring, specialisatiegraad)	19		18%
Ik geloof niet dat de keuze voor een uitvoerder eerlijk verloopt, daarom doe ik niet mee	17		16%
Ik stel vast dat er vaak voornamelijk gegund wordt op basis van de laagste prijs, en ik heb het gevoel dat de opdracht dan zal gaan naar een grote onderneming of een buitenlandse multinational die vaak sterk inzetten op het aspect van de laagste prijs	16		15%
Ik kan onvoldoende de nadruk leggen op de kwaliteit van mijn diensten en producten in een aanbesteding	15		14%
Er is veel te veel administratie mee gemoeid, dus begin ik er niet aan	14		13%
De opdracht is te omvangrijk, wanneer er in kleinere percelen zou gewerkt worden, zou ik wel participeren	9		8%
Ik heb vroeger al deelgenomen aan een aanbesteding maar ik heb ze niet gehaald en daarom heeft dat voor mij geen zin meer	8		7%
Er zijn teveel clausules i.v.m. tewerkstelling en duurzaamheid, voorwaarden waar ik niet aan kan voldoen	6		6%

N 108

³ Op de resultaten werd een filter toegepast, zodanig dat ondernemers voor wie overheidsopdrachten niet relevant zijn, eruit gefilterd werden.

Als uitgangspunt van dit KMO-cijfer nemen we bovenstaande struikelblokken die KMO's ondervinden wanneer zij deelnemen aan overheidsopdrachten, waarvan we er hieronder enkele uitlichten. We verdelen ze onder in de volgende categorieën: sensibilisering en bekendmaking (I.), administratieve vereenvoudiging (II.), begeleiding en infosessies (III.) en opdrachten op maat van KMO's (IV.).

Ondernemers werden eveneens bevraagd omtrent het belang dat zij hechten aan het ontvangen van feedback in het geval zij niet weerhouden worden (V.). We toetsen die bevindingen vervolgens telkens aan de resultaten van de enquête naar steden en gemeenten.

Tot slot geven we een overzicht weer van (i) goede praktijken die steden en gemeenten hebben meegedeeld en de knelpunten die zij ervaren wanneer zij lokale ondernemers willen betrekken in hun aankoopproces en (ii) tips van ondernemers voor aanbestedende diensten om de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten.



I. SENSIBILISERING EN BEKENDMAKING

Van de ondernemers die geantwoord hebben dat ze de voorbije vijf jaar niet hebben deelgenomen aan overheidsopdrachten, **geeft 24% als één van de redenen hiervoor aan dat ze niet op de hoogte zijn van opdrachten**. Bijvoorbeeld omdat het bekendmakingssysteem ondoorzichtig is, de stad of gemeente geen marktconsultaties houdt of hen nooit aanschrijft. Maar hoe verhoudt zich dit tot de antwoorden omtrent sensibilisering en bekendmaking van de steden en gemeenten?

Sensibiliseren

46% van de steden en gemeenten geeft aan dat zij stappen ondernemen om de lokale ondernemers te sensibiliseren om in te spelen op de opportuniteit van overheidsopdrachten. De meest gebruikte methodes om dat te doen zijn het uitnodigen of aanschrijven van lokale handelaars.

Sensibiliseert de stad/gemeente de lokale ondernemers om in te spelen op de opportuniteit van overheidsopdrachten?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Neen	119		54%
Ja, hoe?	102		46%

N 221





Een manier om een goed overzicht te hebben van de lokale ondernemers/potentiële aanbieders is het opzetten van een **centraal register** voor de gemeente/OCMW en de autonome gemeentebedrijven. Hoewel 57% van de steden en gemeenten aangeven dat er in geen van deze entiteiten een centraal register bestaat, geeft maar liefst 82% aan dat zij het een goed idee zouden vinden om zo'n centraal register op te zetten. 41% geeft daarbij aan dat dat register het best op regionaal niveau wordt opgezet, 31% meent dat dat het best op provinciaal niveau zou plaatsvinden.

Bestaat er in de gemeente/stad een centraal register voor gemeente/OCMW/AGB van potentiële aanbieders dat de aankopers kunnen raadplegen ?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja, een eigen register op groepsniveau	51		23%
Ja, we maken gebruik van een gedeeld register (bvb provinciaal of andere)	13		6%
Ja, we hebben zowel een eigen centraal register én we gebruiken ook een gedeeld register	17		8%
Neen, gemeente-OCMW en AGB hebben elk hun eigen register	13		6%
Neen, in geen van bovenvermelde entiteiten bestaat een centraal register	127		57%

N 221

Zou u het een goed idee vinden mocht er op bovenlokaal niveau een gedeeld register worden opgezet ?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Neen	24		17%
Ja, regionaal (bvb niveau intercommunales)	58		41%
Ja, provinciaal	44		31%
Ja, niveau Gewest	14		10%

N 140

- ⇒ Aan steden en gemeenten raden we dus aan om meer in te zetten op **sensibilisering** van kmo's om deel te nemen aan overheidsopdrachten en om in te zetten op een **grotere bekendmaking** van overheidsopdrachten bv. door middel van een digitaal platform. We denken dan aan het Gentse "Stadsleverancier"-model of het platform "aanbestedingen in Limburg". Andere manieren om in contact te treden met lokale ondernemers zijn het **opzetten van een centraal register** van potentiële aanbieders dat steden en gemeenten kunnen consulteren en op basis waarvan ze ondernemers kunnen aanschrijven en het organiseren van marktconsultaties/informatiesessies waar lokale ondernemers advies verlenen over de producten/diensten die er op de markt bestaan. Ondernemers raden we aan om **proactief contact op te nemen met de gemeente of stad** om zich aan te melden als potentiële leverancier, bv. door hen aan te schrijven of zich te registeren op bovenvernoemde digitale platformen. UNIZO organiseert met de lokale ondernemersverenigingen eveneens regelmatig sessies '**Zakendoen met je gemeente of stad**', waarbij de gemeente of stad uiteenzetten hoe het aankoopbeleid is georganiseerd en ondernemers contact kunnen leggen met de aankopers van de gemeente of stad.

II. ADMINISTRATIEVE VEREENVOUDIGING

Ondernemers beschouwen administratieve lasten als een belangrijk struikelblok dat hen ervan weerhoudt om deel te nemen aan overheidsopdrachten. 13% van de bevroegde ondernemingen geeft dat aan.

70% van de steden en gemeenten geven wel aan dat zij stappen ondernemen om de administratieve lasten te beperken. Zij konden meerdere antwoorden aanduiden over welke stappen zij daartoe concreet nemen. 94% geeft aan dat zij de procedure van de aanvaarde factuur toepassen bij opdrachten van geringe waarde, 75% past het *only once*-principe toe (d.w.z. dat zij geen documenten opvragen die ook elders te raadplegen zijn) en 52% geeft aan dat alles digitaal verloopt.

Worden er stappen ondernomen op het vlak van administratieve vereenvoudiging van de procedures?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja	143		70%
Neen	61		30%

N 204

Welke?(Meerdere antwoorden mogelijk)

	Aantal	% van de antwoorden	%
Procedure van de aanvaarde factuur bij opdrachten van geringe waarde	135		94%
Niet opvragen van documenten die elders ook te raadplegen zijn	107		75%
Alles verloopt digitaal	74		52%
Andere, gelieve te specificeren	22		15%

N 143

⇒ Een zeer groot aantal steden en gemeenten geven aan stappen te ondernemen om de administratieve lasten te verminderen. Toch blijft dit voor veel ondernemers een belangrijk struikelblok. We raden daarom aan om verder te blijven zoeken naar manieren om de administratieve lasten voor ondernemers te verminderen.

III. BEGELEIDING EN INFOESSIES

22% van de bevroegde ondernemers heeft de voorbije vijf jaar niet deelgenomen aan overheidsopdrachten omdat ze niet weten hoe hieraan te beginnen. Een goede begeleiding van ondernemers bij het deelnemen aan overheidsopdrachten is dus belangrijk.

Wat de begeleiding van ondernemers betreft, geeft 10% van de bevroegde steden en gemeenten aan specifieke begeleiding te voorzien. Op de vraag of er infosessies georganiseerd worden naar aanleiding



van concrete overheidsopdrachten antwoordde 19% van de steden en gemeenten dat ze dat doen, voornamelijk in het geval van grote en/of complexe opdrachten.

Voorziet de gemeente of stad specifieke begeleiding om te vermijden dat bepaalde ondernemingen (potentiële leveranciers) uit de boot vallen ?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Neen	186		90%
Ja, welke?	21		10%

N 207

Organiseert u infosessies nav concrete overheidsopdrachten?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Neen	166		80%
Ja, altijd	1		0%
Ja, af en toe: voorbeeld	40		19%

N 207

- ⇒ Om de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten raden we dus aan om geregeld informatiesessies te organiseren voor KMO's over hoe ze kunnen deelnemen aan overheidsopdrachten. Zorg er ook voor dat er binnen de stad of gemeente steeds iemand beschikbaar is om ondernemers bij te staan met hun vragen omtrent een concrete opdracht.
- ⇒ Ondernemers raden we aan om kennis te maken met de wetgeving overheidsopdrachten bv. door middel van de **UNIZO adviespocket 'Zakendoen met de overheid'** en door zich in te schrijven voor de **sessies "Zakendoen met je gemeente of stad"** (zie hierboven). Tijdens die sessies maakt een expert ondernemers wegwijs in de wetgeving overheidsopdrachten, kan de gemeente of stad uiteenzetten hoe het aankoopbeleid is georganiseerd en kunnen ondernemers rechtstreeks contact leggen met de aankopers van de gemeente of stad.

IV. OPDRACHTEN OP MAAT VAN KMO'S

De andere redenen die opgegeven werden om niet deel te nemen aan overheidsopdrachten houden verband met het feit dat de opdrachten niet zijn uitgeschreven op maat van KMO's. Opvallend, 29% van de ondernemers geeft aan niet te hebben deelgenomen aan overheidsopdrachten van steden en gemeenten omwille van het **ontbreken van passende opdrachten**. Ondernemers volgen de uitgeschreven opdrachten dus goed op, maar stellen vast dat er geen passende opdrachten zijn.

Onder opdrachten die niet zijn uitgeschreven op maat van KMO's wordt verder begrepen: opdrachten die voornamelijk gegund worden op basis van de laagste prijs, die te groot zijn voor KMO's om






afgehandeld te worden en die zeer (vaak niet evenredige) zware eisen stellen inzake financiële draagkracht en technische bekwaamheid waardoor KMO's al op voorhand uit de boot vallen.

1. De laagste prijs als voornaamste gunningscriterium

Een belangrijke maatregel om overheidsopdrachten KMO-vriendelijk te maken, is om de opdracht niet voornamelijk te gunnen op basis van de laagste prijs maar om ook voldoende rekening te houden met andere gunningscriteria, zoals klantenservice en bereikbaarheid. Voor 15% van de ondernemingen was dat zelfs een reden om de voorbije vijf jaar niet deel te nemen aan overheidsopdrachten. 14% van de ondernemingen geeft eveneens aan dat zij de voorbije vijf jaar niet hebben deelgenomen aan overheidsopdrachten omdat ze onvoldoende de nadruk kunnen leggen op de kwaliteit van hun producten en diensten. En tot slot vindt 75% van de ondernemingen het grote belang dat gehecht wordt aan het criterium van de laagste prijs, problematisch voor de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten.

Daarmee bedoelen we geenszins dat KMO's per definitie duurder zijn dan grote (internationale) ondernemingen, maar het valt te betreuren dat andere relevante troeven of concurrentievoordelen (die misschien niet meteen in geld waardeerbaar zijn), zoals nabijheid en dus een snelle naverkoopservice en bijhorende positieve milieu-effecten (zogenaamde "korte keten") onvoldoende mee in rekening worden genomen.

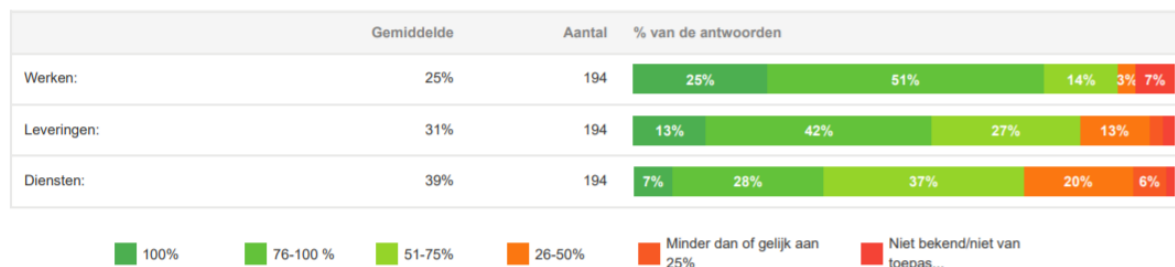
Gaat u akkoord met volgende stelling: "Overheidsopdrachten waarin de laagste prijs het belangrijkste gunningscriterium is, sluiten per definitie uit dat lokale ondernemers de opdracht kunnen binnenhalen."

	Aantal	% van de antwoorden	%
Helemaal akkoord	42		35%
Eerder akkoord	49		40%
Eerder niet akkoord	16		13%
Helemaal niet akkoord	4		3%
Geen mening	10		8%

N 121

Steden en gemeenten daarentegen geven net aan dat in de overgrote meerderheid van de opdrachten het gunningscriterium prijs doorslaggevend is. Zo gaf maar liefst 90% van de bevroagde steden en gemeenten aan dat het criterium prijs doorslaggevend is in meer dan de helft van de opdrachten voor werken. Voor leveringen geeft 82% aan dat prijs doorslaggevend is in meer dan de helft van de opdrachten. Voor diensten is dat 72%.

In hoeveel % van de aanbestedingen is het element prijs het doorslaggevende criterium (meer dan 40% van de punten)?



N 194

⇒ Een belangrijke beleidsaanbeveling om de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten is dus om de opdracht niet (voornamelijk) te gunnen op basis van de (laagste prijs), maar ook rekening te houden met andere criteria zoals service na verkoop, nabijheid of transportkosten.⁴ Let daarbij wel op dat de administratieve lasten niet onevenredig toenemen.





2. Omvang van de opdracht en kwalitatieve selectiecriteria

32% van de ondernemers stelt namelijk dat de omvang van de opdracht en de strenge kwalitatieve selectiecriteria (bv. inzake financiële draagkracht en technische bekwaamheid) en gunningscriteria (bv. sociale en milieuclausules) maakten dat ze de voorbije vijf jaar niet hebben deelgenomen aan overheidsopdrachten.

Een belangrijke techniek om de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten is het opdelen van (omvangrijke) opdrachten in verschillende percelen, zodat ook KMO's deze opdrachten kunnen verwerken. Het is dan ook belangrijk, zeker in opdrachten die betrekking hebben op sectoren waar veel spelers zijn, dat die percelen vervolgens niet allemaal aan één ondernemer toegewezen worden. Anders heeft het opdelen in percelen niet veel zin. Daarom werd bevraagd of steden en gemeenten een dergelijke beperking invoeren in de opdrachtdocumenten in het geval gekozen is de opdracht op te delen in percelen. Maar liefst 73% van de steden en gemeenten antwoordde dat dat niet gebeurt.

⁴ **Let wel** dat niet alle sectoren voorstander zijn van de vraag om te gunnen op basis van andere criteria dan de laagste prijs. Zo wil de bouwsector dat voor "off-the-shelf" producten (zgn. gestandaardiseerde oplossingen) enkel gegund wordt op basis van de laagste prijs, om bijkomende administratieve lasten te vermijden.

Wanneer opdrachten opgesplitst worden in percelen, wordt dan een beperking ingevoerd zodanig dat 1 aanbieder niet alle percelen gegund kan krijgen?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja, altijd	3		1%
Ja, vaak	8		4%
Ja, soms	43		21%
Neen	149		73%

N 203




- ⇒ Hou rekening met KMO's bij het bepalen van de **kwalitatieve selectiecriteria** bv. inzake economische en financiële draagkracht en technische bekwaamheid. Te hoge eisen maken namelijk dat KMO's uit de boot vallen. In het kader daarvan wil UNIZO ook graag de aandacht vestigen op de verplichting die in opdrachtdocumenten opgenomen wordt om bepaalde ISO-certificaten voor te leggen om aan te tonen dat de onderneming voldoet aan, o.a., milieuclausules. Minstens moet nagegaan worden of de manier waarop deelnemers kunnen bewijzen dat zij voldoen aan bepaalde clausules niet onevenredig zwaar is en moeten zij de kans krijgen om dat ook op andere manieren aan te tonen. Bij het opnemen/opstellen van die clausules moet dus telkens de impact op de belangen van kmo's nagegaan worden.
- ⇒ Verdeel opdrachten met een grote omvang in verschillende **percelen** en **beperk** het **aantal percelen** waarop een onderneming kan inschrijven, alsook het aantal percelen dat aan dezelfde onderneming gegund kan worden.

V. FEEDBACK

Ook het geven van feedback op de ingediende offertes is belangrijk, zeker indien ze niet weerhouden worden. Op die manier kunnen ondernemers zich beter voorbereiden op een deelname aan overheidsopdrachten in de toekomst.







Waar 76% van de ondernemers aangeeft dat ze automatisch een **gunningsverslag** verwachten indien ze de opdracht niet gegund krijgen, geeft **53%** aan dat ze dat **nog nooit hebben ontvangen**. 62% van de ondernemers geeft daarbij aan dat het gunningsverslag de beslissing om niet aan hen te gunnen voldoende motiveert en dat zij hier dus iets uit leren.

Verwacht u automatisch een gunningsverslag wanneer u een opdracht niet gegund zou krijgen, zodat u eruit kan leren?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja	92		76%
Neen	14		12%
Geen mening	15		12%



N 121

Heeft u dat al ontvangen?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja, altijd	5		4%
Ja, vaak	10		8%
Ja, soms	24		20%
Ja, zelden	14		12%
Neen, nog nooit	64		53%
Weet niet	4		3%

N 121





Leert u daar dan ook iets uit/is de beslissing om niet aan u te gunnen voldoende gemotiveerd ?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja	33		62%
Neen	20		38%

N 53

Daartegenover stelt 41% van de steden en gemeenten altijd feedback te geven, 26% doet dat vaak en 27 % af en toe.

Krijgen ondernemers feedback op hun offertes indien zij niet weerhouden worden?

	Aantal	% van de antwoorden	%
Ja, altijd	81		41%
Ja, vaak	52		26%
Ja, af en toe	53		27%
Neen	14		7%

N 200

⇒ Bovenstaande cijfers tonen aan dat het belang van het ontvangen van een gunningsverslag voor ondernemers die niet weerhouden worden niet te onderschatten is bv. voor een deelname aan overheidsopdrachten in de toekomst. Er zou dus telkens **feedback** gegeven moeten worden aan ondernemers die niet-weerhouden weerhouden worden, waarin er een duidelijke opgave is van **juridische en feitelijke motieven** waarop die beslissing gesteund is.

VI. GOEDE PRAKTIJKEN EN TIPS VOOR AANBESTEDENDE DIENSTEN

De enquête voor de steden en gemeenten voorzag ook de mogelijkheid om de door hen gehanteerde goede praktijken mee te delen alsook de knelpunten die zij ervaren om lokaal aan te kopen. Ook de enquête van de ondernemers voorzag een mogelijkheid om tips te geven voor steden en gemeenten om de toegang van KMO's tot overheidsopdrachten te vergroten.

1. Steden en gemeenten: goede praktijken en knelpunten

De meest voorkomende goede praktijken zijn de reflex om ook lokale spelers aan te spreken, de digitalisering van het aankoopproces en de bundeling van expertise door een centrale aankoopdienst.

Opgelet, een centrale aankoopdienst zal vaak **raamovereenkomsten** afsluiten waaraan andere aanbestedende diensten zich dan kunnen aansluiten.⁵ Die diensten zullen dan niet meer elk apart met ondernemingen contracteren, met een verlies van klanten voor die ondernemingen tot gevolg. Wanneer de raamovereenkomst gesloten wordt met slechts één ondernemer (hetgeen regelmatig gebeurt) en een groot aantal aanbestedende diensten zich hierbij aansluiten is er dus een groot risico op **monopolie vorming**. Voor bepaalde opdrachten zal er namelijk gedurende een bepaalde periode één leverancier komen voor verschillende overheden. Het wordt enerzijds **dringend tijd dat deze techniek tegen het licht gehouden wordt**. Anderzijds is het des te belangrijk dat **KMO-vriendelijke technieken worden toegepast in raamovereenkomsten**, zodat KMO's hieraan kunnen deelnemen.

Zij ervaren ook verschillende struikelblokken wanneer zij lokale ondernemers willen betrekken bij hun openbare aanbestedingen. Die **struikelblokken** (alsook de mogelijke oplossingen daarvoor) kunnen samengevat worden als volgt:

- De indruk dat de wetgeving weinig ruimte biedt om lokaal aan te kopen. De wetgeving voorziet echter wel ruimte daarvoor. Het Federaal Charter 'Toegang van KMO's tot overheidsopdrachten' bevat een lijst met aanbevelingen voor aanbestedende overheden en kan daarbij als inspiratie dienen.⁶
- Er is weinig interesse van de ondernemers zelf om deel te nemen. Meer inzetten op sensibilisering van lokale ondernemers betreffende de opportuniteiten die overheidsopdrachten voor hen kunnen bieden, kan dat knelpunt verhelpen.
- Er is een tekort aan informatie over de precieze activiteiten van de ondernemers om deze gericht te kunnen aanschrijven. Het aanleggen van een centraal register waarop aanbieders zich kunnen registreren is een mogelijke oplossing.
- Er is een gebrek aan expertise in hoofde van sommige aanbestedende diensten m.b.t. de wetgeving overheidsopdrachten. Het oprichten van een ondersteunende cel voor (kleine) aanbestedende diensten, die minder vertrouwd zijn met overheidsopdrachten of het aanbieden van ondersteuning door externe expertisecentra kan daarbij helpen. Deze expertisecentra kunnen ondersteund worden door de diverse sectororganisaties.
- Criteria zoals duurzaamheid, bereikbaarheid, service na verkoop zijn moeilijk objectief te omschrijven en te quoteren.
- De Vlaamse Overheid kan samen met de VVSG, om aan bovenstaande knelpunten te remediëren naast de bestaande initiatieven lerende netwerken opzetten waar goede praktijken kunnen worden uitgewisseld.

⁵ Een raamovereenkomst is een overeenkomst tussen één of meer aanbesteders en één of meer ondernemers die voor een bepaalde periode de voorwaarden (bv. prijzen, hoeveelheden) vastlegt inzake de te plaatsen opdrachten.

⁶ Te consulteren via: <https://economie.fgov.be/nl/publicaties/charter-toegang-van-kmos-tot>

2. Tips van ondernemers

De meest voorkomende tips van ondernemers naar aanbestedende diensten zijn:

- De opdracht niet enkel gunnen op basis van de laagste prijs, maar ook rekening houden met kwaliteit;
- Zorgen voor een grotere bekendmaking van overheidsopdrachten bv. door publicatie op de website van de gemeente of stad of door actieve lokale prospectie zoals een mailing naar lokale ondernemers;
- Organiseren van infosessies, begeleiding en de administratieve lasten beperken;
- De opdracht opdelen in percelen en vermijden dat één speler alle percelen toegewezen kan krijgen.

CONCLUSIE

Dit KMO-cijfer geeft enkele resultaten weer uit de enquêtes afgenomen bij de Vlaamse en Brusselse steden en gemeenten en bij ondernemers rond overheidsopdrachten en plaatst ze tegenover elkaar. Daarbij worden ook telkens beleidsaanbevelingen geformuleerd.

De vaststellingen en corresponderende beleidsaanbevelingen zijn:

- Ondernemers geven aan dat zij vaak niet op de hoogte zijn van overheidsopdrachten, niet weten hoe daaraan te beginnen, of er door administratieve lasten niet aan willen beginnen. De meeste steden en gemeenten geven aan dat zij maatregelen nemen om de administratieve lasten te beperken, maar wat het sensibiliseren en begeleiden van ondernemers betreft, moeten er zeker nog stappen ondernomen worden. Organiseer daarom **sensibiliserings- en informatiecampagnes voor KMO's**, voorzie desgevallend een **grotere bekendmaking van overheidsopdrachten naast wat wettelijk voorzien is** en organiseer **infosessies** en **marktconsultaties** om in contract te treden met de lokale ondernemers en om een overzicht te krijgen van de producten en diensten die op de markt bestaan.
- Het gunnen van opdrachten voornamelijk op basis van het criterium van de laagste prijs, de omvang van de opdrachten, de vereisten inzake financiële draagkracht,... zijn een groot struikelblok voor KMO's om deel te nemen aan overheidsopdrachten. Besteed daarom meer aandacht aan andere gunningscriteria zoals service na verkoop, nabijheid en bereikbaarheid, deel de opdracht op in percelen en hou rekening met KMO's bij het opstellen van **kwalitatieve selectiecriteria** bv. inzake economische en financiële draagkracht en technische bekwaamheid.
- Ondernemers hechten veel belang aan het ontvangen van feedback, zeker indien ze niet weerhouden worden. Dat is met name van belang met het oog op hun deelname aan

toekomstige opdrachten. De meeste steden en gemeenten geven aan dat zij dat vaak of altijd doen. Gezien het belang hiervan is het aan te raden om altijd feedback te geven met opgave van de juridische en feitelijke motieven waarop de beslissing gesteund is.