

A large, white telescope mounted on a silver stand is positioned in the foreground. The stand is on a reflective floor. In the background, there is a long window with a metal railing. The window has decorative patterns on the glass. The overall scene is brightly lit, suggesting an indoor setting with large windows.

Praktijkgids Marktconsultatie voor overheids- opdrachten

Marktconsultatie: een stappenplan

Wat is marktconsultatie voor overheidsopdrachten?

Wat zegt de wet?

Waarom de markt consulteren?

Wanneer begint de marktconsultatie?

Hoe en welke ondernemers zoeken en contacteren?

Algemene beginselen voor overheidsopdrachten

Welke vragen mogen gesteld worden?

Hoe de verkregen informatie gebruiken?

Request for Information (RFI)

Aandachtspunten voor een goede marktconsultatie

Wat is marktconsultatie voor overheidsopdrachten?

Het komt erop aan op zoek te gaan naar de nodige informatie over de markt of het marktsegment, bestaande producten of diensten in kaart te brengen, mogelijke ondernemers/inschrijvers op te sporen en te oordelen of ze in staat zijn om te beantwoorden aan de behoefte(n) van de aanbestedende overheid. De consequentie van een dergelijke marktconsultatiefase is dat de aanbestedende overheid haar behoeften op voorhand dient te bepalen (“behoefte-uitdrukking”).

Wat zegt de wet?

ARTIKEL 51 VAN DE WET VAN 17 JUNI 2016

“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.

Met dit doel mag de aanbestedende overheid bijvoorbeeld het advies van onafhankelijke deskundigen private of publieke instellingen of van marktdeelnemers inwinnen of ontvangen.


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

Marktconsultatie is dus toegestaan voor elk soort procedure.

Waarom de markt consulteren?

- Om de mededinging te vergroten
- Om de behoefte af te toetsen aan de marktrealiteit
- Om de markt te leren kennen en het bestek zo goed mogelijk af te stemmen op het aanbod van de marktspelers, de geldende wetgeving, de *best practices* voor prijsvaststelling, de risico's enz.

Een overheidsopdracht is louter een middel en geen doelstelling op zich. Door een plaatsingsprocedure op te starten, wil een aanbestedende overheid leveringen aankopen bij een derde partij of wil ze een opdrachtnemer werken of diensten laten uitvoeren om in een behoefte te voorzien. Met een overheidsopdracht schaft een overheidsinstantie dus de middelen aan die nodig zijn voor het beheer en de uitvoering van haar taken van algemeen belang. Het is dan ook van cruciaal belang om in het bestek de juiste vragen te stellen aan de marktspelers en hen de juiste gegevens te verstrekken, zodat zij hun inschrijving zo goed mogelijk kunnen afstemmen op de uitgedrukte behoefte(n).



Marktconsultatie is altijd nodig, maar moet in verhouding staan tot de technische complexiteit of het financiële belang van de aankoop en de beschikbare tijd. Marktconsultatie is ook sterk aangewezen als de aankoper weinig of geen voorafgaande kennis heeft over het bewuste marktsegment.

Wanneer begint de marktconsultatie?

Zes maanden tot een jaar vóór de publicatie van de opdracht, naargelang de complexiteit van de opdracht en steeds vóór de opmaak van het bestek.

Voor opdrachten van beperkte waarde kan enkele maanden voordat de offertes opgevraagd worden nog aan de marktconsultatie begonnen worden.

Hoe en welke ondernemers zoeken en contacteren?

Hoe potentiële ondernemers zoeken?

- Zoekmotor op het internet, professionele sociale netwerken, ...
- Beroepsverenigingen per activiteitensector (Algemene Belgische SchoonmaakUnie, Beroepsvereniging van Bewakingsondernemingen, ...)
- Vakbeurzen (informatica, beveiligingsuitrustingen, meubelen, ...)
- Contacten met andere aanbestedende overheden
- Bedrijvengids
- Een RFI-procedure (Request For Information) op e-notification
- Vakbladen (facility management, fleet management, catering, IT, ...)

Welke ondernemers ontmoeten of contacteren?

- Probeer ondernemers met uiteenlopende structuren (kmo's, grote groepen, sociale inschakelingsondernemingen) te contacteren of te ontmoeten om verschillende invalshoeken te leren kennen. Elke structuur heeft een toegevoegde waarde of schuift bepaalde elementen naar voor om zich te onderscheiden van de concurrentie
- Neem contact op met dominante spelers, maar ook met nieuwe marktspelers (challengers)
- Neem contact op met beroepsverenigingen of -federaties

Algemene beginselen voor overheidsopdrachten

Hou altijd rekening met de algemene beginselen voor overheidsopdrachten wanneer ondernemers gecontacteerd worden: gelijke behandeling, non-discriminatie, transparantie en proportionaliteit

- Bereid de vergadering voor door het doel van de vergadering duidelijk te definiëren. Bepaal welke informatie uit de vergadering dient verkregen te worden
- Behandel alle potentiële ondernemers gelijk en geef iedereen exact evenveel informatie
- Bewaar een spoor van de contacten in het administratief dossier (mails, vergaderverslag, ...)
- Ontmoet de ondernemers altijd met twee (aankoper + auteur technische specificaties) en geef duidelijk aan dat dit nog maar de marktconsultatiefase is
- Verstrek zelf enkel informatie die wettelijk toegelaten is:

Deze informatie mag gegeven worden:

- Voorwerp van de opdracht
- Raming van de opdracht
- Betrokken aanbestedende overheden (bij gemeenschappelijke opdracht)
- Duur van de opdracht

Deze informatie **niet gegeven worden:**

- Technische bepalingen van het bestek
- Verwachte offerteprijzen

Welke vragen mogen gesteld worden aan de bevroagde ondernemers?

- Voor de uitwerking van de technische specificaties van de aangeboden producten of diensten:
 - Licht de behoefte toe en vraag of ze kan worden ingevuld door een product of dienst uit het aanbod van de ondernemer
 - Technische minimumvereisten
 - Na te leven wetgeving
- Voor de vaststelling van het budget:
 - Vraag naar de grootteorde van de prijzen
- Voor de prijsvaststellingsmethode:
 - Prijsonderdelen
 - Variabelen in de prijssamenstelling die kunnen leiden tot efficiëntiewinsten
 - Eenheid (uur, kilogram, stuk, dag, ...)
- Voor de uitwerking van de selectiecriteria:
 - Omzet van de laatste drie jaar
 - Grootte van het bedrijf (kmo, groot bedrijf)
 - Belangrijkste klanten (trek dit gerust na)
 - Ervaring in de overheidssector en eventueel in de privésector – referenties
- Voor de uitwerking van de gunningscriteria:
 - Leverings- of uitvoeringstermijnen
 - Waarborg en dienst na verkoop
 - Milieubeleid voor het product of de dienst in kwestie
 - Levensduur van het materiaal
 - Actieradius van de onderneming (regio's)
- Voor de opmaak van de andere bestekbepalingen:
 - Geldende wetgeving
 - Intellectuele eigendomsrechten, gebruiksrechten
 - Opdrachtwijzigingen

Hoe de verkregen informatie gebruiken?

- Bepalen welke ondernemers de behoefte kunnen invullen en welke niet en analyseren waarom
- Een kostenanalyse maken op basis van de informatie van de ondernemers en de raming en de prijsberekeningswijze van het bestek daaraan aanpassen
- In functie van de verkregen informatie de technische bepalingen en de eisen voor de economische en financiële draagkracht aanpassen
- De opdracht opsplitsen in percelen, in functie van de capaciteit van de ondernemers
- De looptijd van de opdracht aanpassen
- De technische vereisten opstellen in functie van de behoefte, met een functionele beschrijving die meerdere potentiële ondernemers de kans geeft om een offerte in te dienen

Request For Information (RFI)

- Het publicatieformulier F52 op e-notification stelt aankopers in staat om een marktconsultatieformulier te publiceren
- Het is noodzakelijk dat de voorbereiding van het bestek al vrij ver gevorderd is, zo moeten in de RFI al heel wat inlichtingen ingevuld worden, zoals de gekozen procedure, de deelnemingsvoorwaarden, enz. Voorafgaand aan de RFI moet er dus al een marktconsultatie geweest zijn om al die gegevens vast te leggen
- Vooral voor grote of complexe opdrachten is de RFI een nuttig instrument

Aandachtspunten voor een goede marktconsultatie

- Begin aan de marktconsultatie van bij het ontstaan van de behoefte
- Raadpleeg meerdere marktspelers uit de betrokken sector
- Ga kijken op e-notification (aankondiging van geplaatste opdracht) of andere aanbestedende overheden een soortgelijke aankoop gedaan hebben. Pols naar hun ervaringen en vraag om advies
- Stem de vorm van de marktconsultatie en de tijd die je ervoor uittrekt af op het belang van de aankoop
- Bewaar ondernemersinformatie en -contacten in een prospectiemap per activiteitensector

Hoe het moet

Voorbeeld: opdracht voor het bedrukken van omslagen

De organisatie gebruikte allerlei soorten omslagen in verschillende formaten en kleuren. De marktconsultatie (ontmoeting met verschillende ondernemers) bracht aan het licht dat de organisatie tot dan toe omslagformaten gebruikte die niet standaard zijn en dus duurder uitvallen. Maar eigenlijk heeft de organisatie die duurdere, speciale formaten helemaal niet nodig. De marktconsultatie stelde de organisatie dus in staat om rationeler om te springen met omslagformaten en op die manier geld te besparen.

Hoe het niet moet

Voorbeeld: opdracht voor levering van werkkledij

De organisatie was van plan om werkkledij te kopen en had een studie gemaakt over de eigenschappen van de stoffen. Daaruit had ze eigenschappen afgeleid om de beste kwaliteit te krijgen voor elk criterium, meer bepaald de sterkte van de stof, het gewicht, de vuurvastheid, ... De technische bepalingen werden dus opgesteld om stoffen te bekomen die aan deze eisen beantwoorden. Maar na ontvangst van de offertes bleek de combinatie van de verschillende criteria onmogelijk, zodat er een heraanbesteding nodig was. Een laatste prospectieronde op het einde van de studie zou aangetoond hebben dat geen enkele marktspeeler in staat is een stof aan te bieden die alle technische eisen met elkaar combineert.


Contact

Heb je vragen of opmerkingen over deze praktijkgids?

Eén adres:

SFA_SEC@bosa.fgov.be

Augustus 2021

 FOD Beleid & Ondersteuning
SPF Stratégie & Appui