



LOKALE OVERHEIDSOPDRACHTEN



Programma

9:30 : Onthaal en voorstelling van de deelnemers

9:35 : Doelen van de opleiding. Inleiding.

9:40 : Toegankelijkheid voor KMO's

9:50 : Lokaal aankopen

10:00 : Conclusies

10:05 : Getuigenis van het Observatorium van de referentieprijzen in
overheidsopdrachten

10:30 : Einde

Kennismaking

1. Stel uzelf voor

- Naam / Functie – Missies
- Soort aankopen in uw werkgebied

2. Kies een woord dat u associeert met lokaal aankopen

Doelen van de opleiding

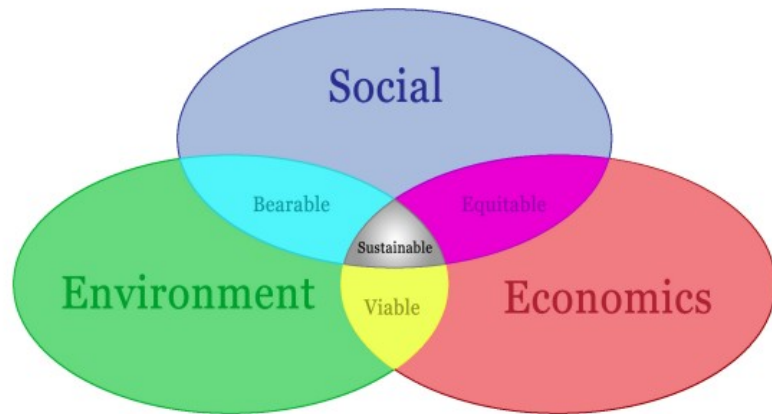


Overheidsaankopers sensibiliseren rond duurzame aankopen. Dat omvat onder meer de aankoop van lokale producten of diensten, of ook de toegankelijkheid voor KMO's.

De toegankelijkheid voor KMO's is een sleutelement van de “shifting economy”.

INLEIDING





Thema's van de opleiding

In deze opleiding werken we aan de volgende aspecten:

- Toegankelijkheid voor KMO's
- Lokaal aankopen

Duurzame overheidsopdrachten omvatten echter nog andere aspecten:

- Sociaal
- Circulair (andere opleiding van vandaag)
- Milieu

→ Onder deze aspecten moeten we keuzes maken, omdat het niet mogelijk is ze allemaal in één en dezelfde markt te integreren.

Inhoud van de opleiding

- - - • 1. Toegankelijkheid voor KMO's

- - - • 2. Lokaal aankopen

- - - • 3. Conclusies

1. TOEGANKELIJKHEID VOOR KMO'S



Wat is een KMO?

Geen eenduidige definitie in België MAAR Europese definitie (Aanbeveling 2003/361/EG van de Europese Commissie).

KMO's zijn ondernemingen die:

- minder dan 250 personen tewerkstellen
- met :
 - ofwel een omzet van $<$ of $=$ 50 miljoen euro,
 - ofwel een balanstotaal van niet meer dan 43 miljoen euro.

Er bestaan 3 types KMO's

CATÉGORIE	NOMBRE DE SALARIÉS	CHIFFRE D'AFFAIRES		TOTAL DU BILAN
Micro-entreprise	< 10	≤ 2 millions d'euros	ou	≤ 2 millions d'euros
Petite entreprise	< 50	≤ 10 millions d'euros		≤ 10 millions d'euros
Moyenne entreprise	< 250	≤ 50 millions d'euros		≤ 43 millions d'euros

Basisregels

Kleine en middelgrote ondernemingen zijn economisch kwetsbaarder dan grote ondernemingen. Daarom is het belangrijk om:

- 1) betalingstermijnen te garanderen,
- 2) te zorgen voor een passende bescherming van de intellectuele eigendomsrechten van innovatieve KMO's, onder meer door de vertrouwelijkheid van offertes te waarborgen, om te voorkomen dat andere ondernemingen hun ideeën gebruiken.

Zonder deze garanties zal een KMO aarzelen om een offerte in te dienen.

Probleem

Het is voor KMO's erg moeilijk om in te schrijven op overheidsopdrachten door de administratieve beperkingen en de zeer veeleisende selectiecriteria.

KMO's (en vooral startende ondernemingen) beschikken niet altijd over de financiële capaciteit en knowhow.

Er zijn verschillende mogelijkheden om hun toegang tot overheidsopdrachten te vergemakkelijken:

- (a) de juiste procedure kiezen
- (b) selectiecriteria beperken
- (c) administratieve regels wijzigen

(a) De juiste procedure kiezen

3 mogelijkheden

– Kiezen voor een procedure zonder bekendmaking

- Maakt een voorselectie mogelijk van bedrijven die een offerte kunnen indienen.
- Geldt voor aankopen van minder dan 215.000,00 euro (leveringen en diensten).

– De markt reserveren voor de sociale economie

- Toegestaan voor alle bedragen, maar u dient wel te verifiëren of er ondernemers uit de sociale economie op de markt aanwezig zijn.

(a) De juiste procedure kiezen (vervolg)

- Met percelen werken om gespecialiseerde KMO's in staat te stellen op een specifiek perceel te reageren.
- Zodra een markt te groot wordt, ligt hij buiten het bereik van KMO's.
- Door met percelen te werken, kunnen kleine en middelgrote ondernemingen op een specifiek perceel inschrijven en met grotere ondernemingen concurreren.

(b) Selectiecriteria beperken

De selectiecriteria zijn niet relevant voor de uitvoering van het contract.

Zij bepalen alleen of een bedrijf een offerte kan indienen.

Het is dus niet nodig om strenge selectiecriteria te gebruiken.

- Eis geen minimumomzet over 3 jaar.
- Beperk het aantal referenties voor soortgelijke studies/projecten.
- Vermijd te vragen naar EMAS/ISO14001-certificering.



(b) Selectiecriteria beperken: EMAS en ISO 14001 certificering



Certificeringen als EMAS en ISO 14001 zijn niet interessant

Er zijn geen minimumcriteria voor producten/diensten/werken.

→ Dit zijn managementlabels die alleen kijken naar het managementsysteem van de onderneming (niet naar het resultaat).

Als een onderneming verklaart dat ze een gelijkwaardig systeem heeft, is het aan u om te bewijzen dat haar systeem dat niet is.

→ Dat is heel moeilijk, want er is geen minimumcriterium.

Het gaat om een selectiecriterium: deze criteria spelen pas een rol in de selectiefase van de opdracht.

(c) Administratieve regels wijzigen

Reageren op overheidsopdrachten is moeilijk door de vele administratieve regels.

De specificaties zijn lang en geschreven in een moeilijk te begrijpen taal.

Waarborgen kunnen hoog zijn voor een kleine KMO.

→ Dit kan sommige KMO's ervan weerhouden om een offerte in te dienen.

Goede praktijk: toelichting geven aan de KMO

Indien een opdracht niet wordt gegund, is het belangrijk duidelijk aan te geven waarom de offerte niet is geselecteerd.

In alle mededelingen aan niet-geselecteerde gegadigden en inschrijvers moet u de juridische en feitelijke redenen vermelden waarom ze niet geselecteerd zijn.

Zorg ervoor dat de genomen beslissingen gebaseerd zijn op feitelijke overwegingen.

Dankzij deze uitleg kan de KMO:

- haar aanpak verbeteren bij de volgende gelegenheid,
- gemotiveerd blijven om bij een volgende opdracht een offerte in te dienen.

Conclusies

Voor KMO's is zeker een rol weggelegd bij overheidsopdrachten, maar het is belangrijk :

- geschikte procedures te bevorderen,
- te voorkomen dat ze door al te strenge selectiecriteria worden uitgesloten,
- hun intellectuele rechten te beschermen.

KMO's zijn vaak lokaal gevestigd en ondernemingen in de sociale economie zijn bijna allemaal KMO's.

Links voor meer informatie

[Brochure FOD Economie \(België\)](#)

[Franse brochure over toegang van KMO's](#)

De twee brochures behandelen een reeks beperkingen waarmee KMO's te maken krijgen en oplossingen om deze te overwinnen.

2. LOKALE AANKOPEN



Hoe definieert u « lokaal »?



Een paar voorbeelden

Gemeenten constateren dat blauwe steen uit China van slechte kwaliteit is.

Een administratie merkt op dat fietsen in een reparatiecontract voor reparatie naar Tsjechië worden gestuurd.

Een kantine wordt bevoorraad met Braziliaans vlees en appels uit Nieuw-Zeeland.

Nieuwe kleren en meubels komen uit Azië (moeilijk te controleren op goede arbeidsomstandigheden).

Inleiding

Er is steeds meer vraag naar lokale producten, maar de aankoop ervan levert een aantal problemen op.

- De wetgeving staat niet toe dat geografische beperkingen in specificaties worden opgenomen.
- De definitie van "lokaal" is niet altijd duidelijk.
- Is het altijd beter om lokaal te kopen?

1) Verbod op het criterium “lokaal”

Het is **verboden** te verwijzen naar:

- Een bepaald productieproces
- Een specifieke geografische oorsprong
- Een handelsmerk of patent



MAAR er zijn uitzonderingen:

- Indien een voldoende nauwkeurige en begrijpelijke beschrijving van het voorwerp van de overeenkomst anders niet mogelijk is.
- Een dergelijke verklaring of verwijzing moet dan vergezeld gaan van de woorden "of gelijkwaardig".

2) Definitie van “lokaal”

Om het begrip "lokaal" te definiëren moet u met twee aspecten rekening houden:

- 1) Wat is het geografische bereik (100 km, België, Europa...)?
- 2) Wat is het referentiepunt?
 - de zetel van de onderneming?
 - de oorsprong van de gewenste materialen of bestanddelen?

3) Waarom lokaal aankopen?

Er zijn verschillende redenen om lokale producten of diensten te kopen:

- (in principe) goede arbeidsomstandigheden garanderen,
- de plaatselijke economie stimuleren,
- snelle reactie mogelijk in geval van problemen,
- vervoer van ingrediënten of materialen beperken.

Let wel: minder transport $\neq$ lagere ecologische impact

Hoe lokale overheidsopdrachten bevorderen?

De wetgeving biedt verschillende mogelijkheden om lokale producten of diensten te kopen:

- keuze van de procedure en/of reservering van de opdracht,
- de juiste keuze van technische specificaties,
- keuze voor een dienst in plaats van een product,
- toetsing en verduidelijking van de huidige wetgeving.

1) De juiste procedure kiezen

3 mogelijkheden

Kiezen voor een procedure zonder bekendmaking

- Maakt een voorselectie mogelijk van bedrijven die een offerte kunnen indienen.
- Geldt voor aankopen van minder dan 215.000,00 euro (leveringen en diensten).

– De markt reserveren voor de sociale economie

- Dit is toegestaan voor alle bedragen, maar u dient wel na te gaan of er ondernemers uit de sociale economie op de markt aanwezig zijn.

1) De juiste procedure kiezen (vervolg)

- Met percelen werken om gespecialiseerde KMO's in staat te stellen op een specifiek perceel te reageren.
- Zodra een markt te groot wordt, ligt hij buiten het bereik van KMO's.
- Door met percelen te werken, kunnen kleine en middelgrote ondernemingen op een specifiek perceel inschrijven en met grotere bedrijven concurreren.

2) De juiste technische specificaties kiezen



Sommige plaatselijke producten verschillen qua "kwaliteit" van soortgelijke producten.

- Blauwe steen uit Wallonië: dankzij deze brochure van het Waalse Gewest kan u de kenmerken van de stenen invoeren om lokale producten te verkrijgen.
- Inheemse plantensoorten.
- (Opdrachten voor onderhoud van groenvoorzieningen).
- Aankoop van lokale groenten via een systeem van herbruikbare of retourbakken.
- ...

3) Kiezen voor een dienst in plaats van een product

Diensten die recuperatieproducten aanbieden zijn altijd lokaal. Het is dus mogelijk dit soort diensten te kopen in plaats van een product.

Voorbeeld: opdracht voor de transformatie van oude meubels, computerapparatuur, bouwmaterialen...



4) Toetsing/verduidelijking van de wetgeving rond overheidsopdrachten

a) De wetgeving staat geen discriminatie van potentiële inschrijvers toe, maar geldt de wetgeving ook voor onderaannemers?

Voorbeeld:

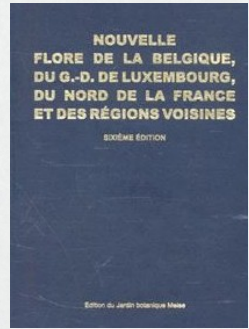
– *Belgische producten vragen in een cateringopdracht?*

– ...

b) De wetgeving geldt alleen voor Europese dienstverleners (en landen waarmee Europa een handelsovereenkomst heeft).

→ Hiermee zouden producten uit bepaalde landen kunnen worden uitgesloten (maar dit is een zeer gevoelige strategie).

Formulering: voorbeeld



Onderhoud groenvoorzieningen

Indien planten moeten worden vervangen (dood, ziek...), mag de contractant alleen inheemse planten gebruiken. Een lijst van inheemse planten is te vinden in het boek "Nieuwe flora van België, het Groothertogdom Luxemburg, Noord-Frankrijk en de aangrenzende gebieden".

Controle

De contractant verstrekt een lijst van de nieuwe planten die in het contract worden gebruikt. Alle planten moeten vermeld staan in het boek "Nieuwe flora van België, het Groothertogdom Luxemburg, Noord-Frankrijk en de aangrenzende gebieden".

CO2-berekening

Vermindering van de CO2-uitstoot en aankoop van lokale producten zijn vaak doelstellingen van overheidsdiensten.

CO2-berekeningen zijn echter geen goed instrument om dat doel te bereiken.

- Het is zeer moeilijk om CO2-berekeningen op een objectieve basis te vergelijken.
- CO2-berekeningen geven niet noodzakelijkerwijs de voorkeur aan lokale producten: tomaten in verwarmde kassen...

Gebruik bij voorkeur objectieve criteria om uw doelstellingen voor de aankoop van lokale producten en/of de reductie van CO2 te bereiken.

3. CONCLUSIES



Conclusies

Er zijn mogelijkheden om de aankoop van lokale producten en diensten te bevorderen, maar de strategie zal sterk afhangen van het soort opdracht (en het bedrag).

In eenvoudige gevallen kan u werken met het type procedure of kan u een goede beschrijving opnemen in de technische specificaties.

U kan ook aankopen vervangen door een dienst en/of spelen met de interpretatie van de Europese wetgeving.

CO₂-berekeningen kan u beter vermijden.

Conclusies (vervolg)

Er is ruimte om de toegang voor KMO's en/of lokale bedrijven te bevorderen, maar...

- dit vraagt om een andere aanpak:
 - dienst in plaats van product
 - werken met percelen
 - ...
- de voordelen zijn talrijk en de toegankelijkheid voor KMO's is een van de belangrijkste punten van de strategie van de "shifting economy".

Conclusies (vervolg)

Indien u hierin slaagt, kan u...

- lokale en sociale werkgelegenheid bevorderen,
- de hoeveelheid afval sterk verminderen,
- een snel ontwikkelende sector ontdekken met onbeperkte creativiteit die u kan helpen uw doelen te bereiken.





BEDANKT!



Rob Rennaerts

Directeur

0032 488 994488

rob@coduco.be

www.coduco.be