

NAAR een OPTIMALISATIE van de AANBESTEDINGSPROCEDURES voor GROTE BOUWPROJECTEN

VOORBEREIDINGSFASE EN GESTANDAARDISEERDE AANPAK IN 3 SLEUTELFASSEN

- **VOORBEREIDINGSFASE - VÓÓR HET OPSTARTEN VAN HET AANBESTEDINGSproces:** 3 maatregelen kunnen substantieel bijdragen tot het verlagen van 1) de kosten van het project EN 2) de aanbestedingskosten.
 1. **Het aanbestedingsproces** start enkel bij een **politiek akkoord** over het project (en met alle betrokken stakeholders), wanneer de nodige vergunningen bekomen zijn, de aankoop van de grond(en)/gebouw(en) rond zijn, wanneer de vereiste budgetten voorhanden zijn en wanneer er duidelijkheid is over gunningscriteria & termijnen.
 2. In een vroegtijdig stadium **de markspelers consulteren** alvorens een project op de markt te brengen. Dit zal de opdrachtgever toelaten na te gaan of: 1) het project duidelijk omschreven is, 2) het project volgens de juiste aanpak/procedure op de markt zal worden gebracht, 3) de markt klaar is om het project op te nemen, ...
 3. Ervoor zorgen dat de risico's voor de goede uitvoering van het project bij die stakeholders liggen die het best geplaatst zijn om ze te beheren. Deze **goede verdeling van de risico's** kan de kost van het project aanzienlijk verlagen, en zo ook de aanbestedingskosten.
- De sector wenst dat men voor de aanbesteding van belangrijke overheidsopdrachten standaard in **3 fasen** werkt. Elke fase in het aanbestedingsproces heeft zijn **EIGEN KENMERKEN** op vlak van te leveren documenten door de inschrijvers en het niveau van biedvergoedingen.

GESTANDAARDISEERDE AANPAK IN 3 SLEUTELFASSEN : DOELSTELLINGEN & DOCUMENTEN

FASE 1 : Prekwalificatie, selectie (van de aankondiging tot het selecteren van een beperkt aantal kandidaten)

DOELSTELLING: de gevraagde informatie moet leiden tot een trechtering naar maximum 3 à 4 (ideaaliter 3) kandidaten die aan FASE 2 zullen kunnen deelnemen

-> Focus op wat van belang is om te kunnen oordelen over de kwaliteit van de kandidaat met voldoende garantie voor een kwalitatieve uitvoering van het project over de gehele looptijd.

TE LEVEREN DOCUMENTEN DOOR DE KANDIDATEN: Beperkte informatie: referenties, basisaanpak project, ...

FASE 2 : Gunning (elke kandidaat dient 1 of 2 offertes in, waaruit de aanbestedende overheid één enkele voorkeursbieder kiest)

DOELSTELLING: De te leveren informatie moet de opdrachtgever toelaten een definitieve keuze te maken van de inschrijver.

TE LEVEREN DOCUMENTEN DOOR DE KANDIDATEN: Volledige en gedetailleerde uitwerking van de offerte. De opgevraagde documenten in de gunningsfase kunnen onder meer het plan van aanpak, ondersteunende documenten voor de technische kwaliteit van de offerte, de bouwplanning, het voorontwerp en, indien van toepassing, het financieringsplan omvatten. Specifiek voor infrastructuurwerken kunnen daar nog documenten over de procesbeheersing, de impact op de omgeving (minder hinder) en de uitstoot worden opgevraagd. Bij de constructie van gebouwen kunnen ook documenten die betrekking hebben op de prijs-kwaliteit, architectuur en het verbruik worden opgevraagd.

HOE KAN DE OPDRACHTGEVER SUBSTANTIEEL BIJDRAGEN TOT HET BEPERKEN VAN AANBIEDINGSKOSTEN?

- Gestandaardiseerde documenten.
- Noodzakelijke studies en onderzoeken die alle kandidaten ten goede komen, worden door de opdrachtgever zelf uitgevoerd alvorens de aanbesteding te publiceren en de resultaten worden transparant meegegeven (klassiek voorbeeld: grondanalyses).

STREEFCIJFER BIEDINGSKOSTEN FASE 2: de gevraagde informatie door de opdrachtgever aan de kandidaten moet zodanig opgesteld zijn dat de biedingskosten +/- overeenkomen met **maximum 1% van de totale uitvoeringskosten (CAPEX)***. Bijkomende informatie wordt pas in fase 3 opgevraagd (zie hierna).

VOORWAARDEN: deze fase mag pas worden gestart op voorwaarde dat de opdrachtgever de formele bevestiging heeft dat de budgetten daadwerkelijk beschikbaar zijn. Bij het starten van deze fase moeten al de contractuele voorwaarden voor de inschrijvers bekend zijn.

**De markt stelt de laatste jaren vast dat dit streefcijfer uit de hand loopt oww de omvang van de gevraagde informatie in offertes, zie bijlage.*

FASE 3 : Preferred bidder (wanneer nog één bidder meespeelt)

DOELSTELLING : de offerte wordt bijgewerkt en vervolledigd met al de informatie die redelijkerwijze niet in fase 1 & 2 moest gevraagd worden om de kandidaten en inschrijvers van elkaar te onderscheiden (cfr hierboven), maar die voor de opdrachtgever in deze fase wel nodig is om een totale prijs te kennen aan het te verwachten resultaat.

WAAROM ZIJN RECHTVAARDIGE BIEDVERGOEDINGEN NODIG voor OPDRACHTGEVERS?

- **SCHAARSTE VERMIJDEN** bij het ontvangen van offertes van aannemers, studiebureaus en architecten;
- het stimuleert inschrijvers om zich in te schrijven voor aanbestedingen; dit leidt tot meer **CONCURRENTIE** tussen aannemers en zo tot meer **INNOVATIEVE EN KOSTENEFFECTIEVE OPLOSSINGEN** (andersom: geen biedvergoedingen ontmoedigen veel aannemers om zich in te schrijven);
- **CONFLICTEN VERMIJDEN;**
- (onrechtstreekse impact) het onderhoud van een dynamische markt van aannemers / inschrijvers op offertes.



WAAROM ZIJN RECHTVAARDIGE BIEDVERGOEDINGEN NODIG voor INSCHRIJVERS?

- **GEDEELTELIJKE COMPENSATIE** aan inschrijvers voor de vaak aanzienlijke tijd, middelen en expertise die zij investeren in het voorbereiden van een offerte;
- **SENSIBILISERING VAN DE OPDRACHTGEVERS** over het feit dat er reële kosten bestaan bij opstellen van kwalitatieve offertes;
- vorm van **ERKENNING** voor het geleverde kwalitatief werk. Het bevordert zo de positieve verstandhouding op lange termijn tussen partijen (die misschien later op andere projecten zullen samenwerken).

WAT ZEGT DE WETGEVING OVER OVERHEIDSOPDRACHTEN?

- Aanbestedende overheden bepalen de hoogte van biedvergoedingen en vermelden dit in de opdrachtdocumenten (art. 12/9, 3e lid Wet Overheidsopdrachten).
- Zie “Charter toegang van kmo’s tot overheidsopdrachten” goedgekeurd in 12/2023 en gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad.

UITGANGSPUNTEN VOOR EEN GESTRUCTUREERDE TOEPASSING VAN BIEDVERGOEDINGEN

- Het is **NIET DE INTENTIE** dat inschrijven op aanbestedingen een **BUSINESSMODEL VOOR INSCHRIJVERS** wordt.
- Biedvergoedingen moeten enkel betrekking hebben op een deel van de aanbiedingskosten en slechts voor een beperkt aantal inschrijvers.
 1. Opdrachtgevers moeten het aantal **OFFERTES BEPERKEN** op basis van kwalitatieve **SELECTIEPROCEDURES**.
 2. Opdrachtgevers kunnen bijdragen tot het **ZO LAAG MOGELIJK HOUDEN VAN BIEDINGSKOSTEN** door :
 - > de gevraagde output helder te formuleren en te beperken tot het meest essentiële. Onnodige kosten worden vermeden door duidelijk te specificeren tot welk detailniveau en welke kosten of expertise er redelijkerwijze wordt verwacht.
 - > aan alle indieners alle informatie (grondonderzoek, nutsleidingen, ...) te bezorgen die nodig is om een kwalitatieve offerte in te dienen.
 3. De deelnemers die een volledige offerte hebben ingediend, worden **GEDEELTELIJK VERGOED. HET OVERSCHRIJDEN VAN EEN MOGELIJKE PLAFONDPRIJS ZOU GEEN REDEN MOGEN ZIJN VOOR HET NIET VERKRIJGEN VAN EEN BIEDVERGOEDING**.

NIVEAU VAN BIEDVERGOEDINGEN

FASE 1 : Prekwalificatie, selectie (van de aankondiging tot het selecteren van een beperkt aantal kandidaten)

Beperkte kosten voor de kandidaat en dus **ook geen biedvergoeding**.

FASE 2 : Gunning (elke kandidaat dient 1 of 2 offertes in, waaruit de aanbestedende overheid één enkele voorkeursbieder kiest)

Omdat het geleverde werk voor het inschrijven op de offerte zeer substantieel is, moet hier een biedvergoeding van toepassing zijn.

Indien het project finaal wel doorgaat:

- Krijgt de voorkeursbieder geen vergoeding.
- Krijgen de inschrijvers die na deze fase niet zijn geselecteerd een vergoeding van **50 % van de aangetoonde aanbiedingskosten fase 2**.

Indien (onafhankelijk van de wil of het toedoen van alle inschrijvers) het project niet doorgaat:

- Alle inschrijvers uit de gunningsfase krijgen de gemaakte kosten **integraal terugbetaald**.
- Een bepaling in het bestek waarbij het bestuur de procedure op elk moment zonder schadevergoeding mag stoppen, is dan ook nefast voor een goede marktwerking.

FASE 3 : Preferred bidder (wanneer nog één bidder meespeelt)

De gemaakte studiekosten in deze fase worden voor **100% door de opdrachtgever terugbetaald/opgenomen in finale offerte**.

BIJLAGE - TER INFORMATIE: VASTGESTELDE KOSTEN VAN TENDERS

Vandaag de dag stelt men vast dat de biedingskosten veel te hoog zijn en ze uiteindelijk leiden tot marktverstoring, wat noch in het voordeel van de opdrachtgever is, noch in het voordeel van de inschrijvers. Hierbij enkele richtbedragen voor de laatste projecten die aantonen hoe hoog deze kosten meestal zijn:

		Externe & interne kosten (tot fase 2)
Gebouwen	DB	Interne & externe studiekosten : 1% - 1,5% CAPEX - waarvan ongeveer 30% de kosten van de ontwerp opdrachten vertegenwoordigt (architecten en ingenieurs) (minimum 100.000 – 150.000 EUR ongeacht grootte opdracht)
	DBF(M) > 50 miljoen EUR	Deel DB: Interne & externe studiekosten : 1% - 1,5% CAPEX - waarvan ongeveer 30% de kosten van de ontwerp opdrachten vertegenwoordigt (architecten en ingenieurs) Deel F: 1 à 2 miljoen EUR -> Kan in totaal soms oplopen tot 5 à 10 miljoen euro
Infrastructuur	DB	Externe studiekosten : 1% - 1,5% CAPEX Interne & externe studiekosten : 2% - 2,5% CAPEX
	DBF(M) > 50 miljoen EUR	Deel DB: Interne & externe studiekosten : 2% - 2,5% CAPEX Deel F: 1 à 2 miljoen EUR -> Kan in totaal soms oplopen tot 5 à 10 miljoen euro

De % in deze tabel hebben betrekking op de totale bouwkosten van de betreffende projecten (CAPEX).