

Juridische  
procedures  
en advies

*raad & daad voor zorg & welzijn*



# koopkoepel *krant*





# HET VERHAAL VAN DE RECHTSBESCHERMING

een woordje uitleg

De raamovereenkomsten voor leveringen of diensten die Koopkoepel vzw afsluit, overschrijden meestal de drempel voor de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (het huidige drempelbedrag is 139.000 euro). Vaak overschrijden ze zelfs de Europese drempel (vandaag 214.000 euro) en zijn daardoor aan strengere regels onderhevig, zoals de regel van de motivering en de rechtsbescherming.

## Koopkoepel vzw heeft beslist om de opdracht (raamovereenkomst) te gunnen aan een bepaalde onderneming. Wat nu?

Elke belanghebbende partij (meestal een 'verliezende' partij) kan naar de rechtbank stappen en vragen om de gunningsbeslissing te schorsen.

*Deze vordering tot schorsing moet bij de rechtbank ingediend worden en dat binnen 15 dagen na kennisgeving van de gemotiveerde gunningsbeslissing.*

De gunningsbeslissing wordt dus niet uitgevoerd en de opdracht met andere woorden niet toegewezen. Er is namelijk eerst een uitspraak van de rechter nodig. Tijdens deze gerechtelijke procedure wordt het dossier nog niet verder inhoudelijk uitgediept maar wordt beoordeeld of alle partijen de regels van de wetgeving correct hebben toegepast.

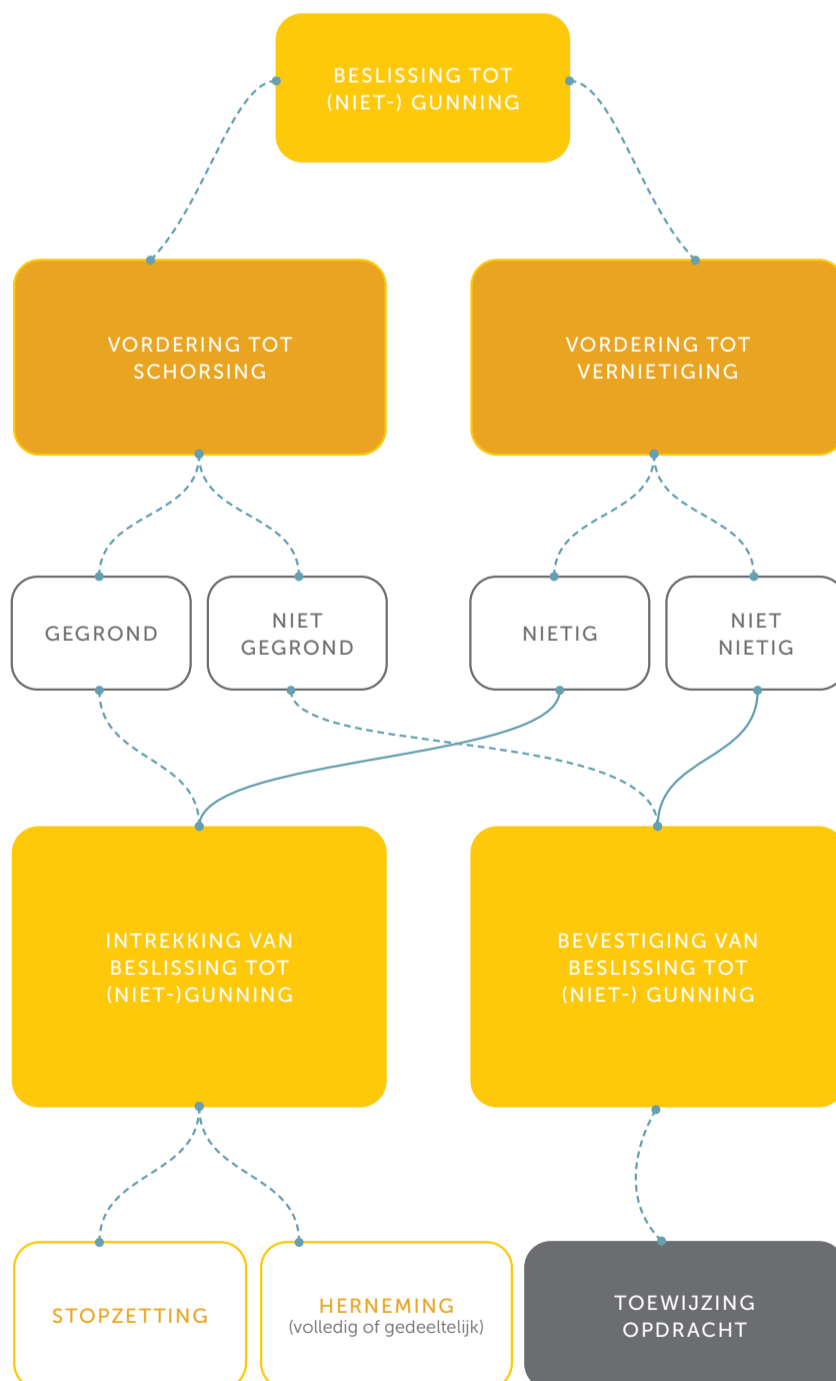
*Is de vraag wel correct ('ontvankelijk') en zijn de opgelegde regels (wie/wanneer/waar) voor het indienen dus gevolgd? Is de vraag terecht ('gegrond'), zijn met andere woorden de aangehaalde redenen juist?*

Een procedure voor de rechter neemt wat tijd in beslag want beide partijen laten zich normaal gezien verdedigen door een advocaat. Allebei krijgen ze de kans om hun (tegen)argumenten aan de rechter te bezorgen zodat hij/zij op een goede basis een juist oordeel kan vellen. Het gaat hier om een procedure in kortgeding, wat betekent dat de beslissing van de rechter op korte termijn (binnen een termijn van 3 maanden) zou moeten vallen. Een beslissing van de rechter betwisten kan door een hoger beroep in te stellen.

Afhankelijk van de eindbeslissing van de rechter (eventueel na hoger beroep) kan de gunningsbeslissing



### SCHEMATISCHE VOORSTELLING



wel of niet behouden blijven. Als de gunningsbeslissing geschorst wordt (de vordering is dus gegrond) mag ze ook niet uitgevoerd worden. Het is dan aan Koopkoepel vzw om de beslissing bijvoorbeeld in te trekken en het dossier te hernemen of stop te zetten.

In de meeste gevallen blijft de 'verliezende' partij van mening dat ze:

- ofwel onvoldoende kansen kreeg om deel te nemen (de offerte kwam om zekere redenen bijvoorbeeld niet in aanmerking);
- ofwel de opdracht diende te krijgen omdat ze de economisch meest voordelige offerte had ingediend.

De 'verliezende' partij zal dus willen dat haar argumenten verder onderzocht worden en naar de rechtbank stappen om de gunningsbeslissing te laten vernietigen.

*Deze vordering moet bij de rechtbank ingediend worden binnen 60 dagen na kennisgeving van de gunningsbeslissing.*

De rechter zal de aanvraag tot vernietiging alleen behandelen nadat een beslissing werd getroffen in de eerder vermelde kortgedingprocedure. De oorspronkelijke argumenten zijn trouwens al geformuleerd en kort beoordeeld. Het is bovendien ook een andere afdeling binnen de ondernemingsrechtbank die dit verder zal behandelen. Ook nu laten beide partijen zich verdedigen door een advocaat en krijgen ze elk de kans om (tegen)argumenten te verduidelijken. Het moet gezegd: een dergelijke procedure kan lang aanslepen.

**Opgelet:** ook tegen een beslissing om een opdracht of een raamovereenkomst niet te gunnen kan gereageerd worden met een beroep.





## BROODJE AAP

Op Wikipedia vind je bij 'broodje aap' het volgende: een (grotendeels) verzonnen verhaal dat als waargebeurd wordt doorverteld en daardoor aan overtuigingskracht wint. Ook in de context van overheidsopdrachten vind je dergelijke 'sagen' terug.

**Als ik problemen ervaar tijdens het uitvoeren van een opdracht mag ik de ondernemer sowieso uitsluiten voor een volgende opdracht.**

**Nee**, dat kan alleen als er 'ambtshalve maatregelen' werden genomen (het vorige contract is stopgezet) en dan nog maar in beperkte mate. Juridisch advies is zeker aangewezen.

### Wat betekent dit nu voor de voorzieningen die in het betwiste dossier ingeschreven zijn?

In het geval dat het over een **hernieuwde opdracht** gaat, start en loopt de gerechtelijke procedure meestal al in de laatste periode van het nog lopende dossier.

Voor voorzieningen ingeschreven in het lopende dossier onderhandelt Koopkoepel vzw met de leverancier om na de voorziene looptijd verder te leveren aan de bestaande voorwaarden (een zgn. 'verlenging'). Zo is de continuïteit gegarandeerd voor wie het wenst. De voorziening is echter niet verplicht om verder van de leverancier af te nemen omdat de bestaande raamovereenkomst wel degelijk verloopt. De voorziening kan dus tijdelijk zelf de aankopen organiseren.

Voorzieningen die niet ingeschreven zijn in het lopende dossier hebben wellicht zelf een (raam)overeenkomst of afspraken met een bepaalde leverancier. In dat geval raden we aan om in gesprek te gaan met deze leverancier om tijdelijk de (raam)overeenkomst of de afspraken te verlengen. Maar ook in dat geval is de voorziening niet verplicht om verder bij de lopende leverancier af te nemen als de overeenkomst afgelopen is. De voorziening kan dus tijdelijk zelf de aankopen organiseren.

Ook in het geval van een **volledig nieuwe opdracht** van Koopkoepel vzw zal de deelnemende voorziening contact moeten opnemen met de huidige leverancier om de continuïteit nog wat langer te garanderen.

Hoe lang Koopkoepel vzw of de voorziening de lopende raamovereenkomst moet 'verlengen' is moeilijk in te schatten omdat er geen zicht is op de duurtijd van de gerechtelijke procedure. Een eerste verlenging van 3 maanden is niet overdreven want ook een nieuwe raamovereenkomst maken vraagt nog tijd. Een soepele regeling met de leverancier is dus ideaal.

Na verloop van de procedure en afhankelijk van de beslissing van de rechtbank zal de nieuwe raamovereenkomst dan van start kunnen gaan. De nieuwe startdatum wordt vastgelegd en aangegeven op de applicatie. Vanaf dan is elke ingeschreven voorziening verplicht af te nemen volgens de nieuwe raamovereenkomst.

Koopkoepel vzw zal alle ingeschreven leden persoonlijk en tijdig (minimum 1 à 2 maanden op voorhand) via mail op de hoogte brengen van de nieuwe startdatum zodat alle partijen de nodige maatregelen kunnen treffen om een vlotte opstart te garanderen. ▲

### Voor een bedrag lager dan 30.000 euro kan ik kopen waar ik wil.

**Fout**. De wetgever geeft geen procedure aan, maar je moet te allen tijde kunnen aantonen dat je bij meerdere ondernemingen offertes gevraagd hebt.

### Bij een onderhandelingsprocedure ben ik verplicht om te onderhandelen.

Bij een MMO (mededingingsprocedure met onderhandeling) moet je onderhandelen, tenzij je in de aankondiging van de opdracht voor jezelf het recht voorziet om niet te onderhandelen én er objectieve redenen zijn die het niet onderhandelen rechtvaardigen (de ingediende prijzen liggen bijvoorbeeld ruim onder de geschatte waarde). In een klassieke onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking kun je onderhandelen, maar ben je hier niet toe verplicht.



## Kleiner risico

De **onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking**: veel eenvoudiger dan de procedure beschreven in het artikel 'Het verhaal van de rechtsbescherming'

**Deze procedure** is niet alleen eenvoudig maar ook aangewezen omdat je hiermee best goede resultaten kunt halen. Door je motivering voldoende te staven en door de kleinere toewijzingsbedragen is er veel minder risico op juridische procedures. Wees dus niet bang om hiermee aan de slag te gaan. Koopkoepel vzw heeft hierover in het verleden al meerdere opleidingen gegeven en voorziet in de nabije toekomst (bij voldoende belangstelling) enkele nieuwe opleidingen. Meer info hieromtrent op onze website. ▲

De onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking (OPZVB) is eenvoudiger dan de procedure die Koopkoepel vzw moeten volgen. Dat komt omdat je ze altijd mag toepassen onder een geraamde waarde van 139.000 euro (het huidige drempelbedrag). Gewoon motiveren dat de door jou totale geschatte waarde van de opdracht onder deze grens ligt, volstaat om de OPZVB te mogen toepassen. Het is dan ook de procedure die geldt voor de meeste opdrachten die onze leden zelf uitschrijven.

#### Voordelen:

- kortere, eenvoudigere procedure
- minder plichtplegingen, geen publicatie
- eenvoudigere bestekken
- geen selectie van leverancier (die selectie doe je vooraf door kandidaten aan te schrijven)
- je kan/moet onderhandelen!



# De motiveringsverplichting

## Hoe kan je zelf juridische betwistingen vermijden? Begin alvast met een degelijk gemotiveerde gunningsbeslissing ...

Een goed gemotiveerde gunningsbeslissing geeft de inschrijvende leveranciers een duidelijk inzicht waarom je als aanbestedende overheid bepaalde keuzes hebt gemaakt. De onderneming moet op die manier kunnen begrijpen waarom je precies gekozen hebt voor die ene oplossing en niet voor een andere. Gewoon vermelden dat bijkomende informatie bij jou kan bekomen worden, volstaat in geen geval. Je kunt je administratief dossier wel gebruiken om bewijs te leveren over de juistheid van aangehaalde motieven.

Een beslissing nemen gebeurt meestal op basis van meerdere gunningscriteria en dus niet alleen op basis van de prijs. De leveringsvoorwaarden, de kwaliteit van het product, het plan van aanpak voor de opstart, van het onderhoud, enz. kunnen ook belangrijke elementen zijn voor de gunning. De eindbeoordeling (meestal op 100) is dan de som van de deelscores op die verschillende gunningscriteria.

Het is niet verplicht om met een puntensysteem te werken maar het is wel de meest gangbare manier om te beoordelen. Bij een puntenbeoordeling van bijvoorbeeld de kwaliteit is het van belang om voor voldoende nuancering te zorgen. Het is dus beter om met een puntenschaal op 10 te werken dan met een puntenschaal op 3.

Binnen een gunningscriterium zijn er vaak meerdere gunningselementen die je kunt beoordelen en die dus een verschil kunnen maken (bij de leveringsvoorwaarden zijn dat bijvoorbeeld de minimale afnamehoeveelheid, de leveringskosten, enz). De motivering per criterium hangt nauw samen met de manier waarop je het beoordeeld hebt. Bij het criterium 'kwaliteit' heb je bijvoorbeeld de stevigheid van een vuilniszak beoordeeld met een meting.

Een gunningscriterium alleen maar beoordelen door een cijfer te geven is onvoldoende. Naast dit cijfer moeten alle doorslaggevende argumenten met **woorden** omschreven zijn. In geval van meerdere gunningscriteria is het dus aangeraden om per deelscore een motivering te schrijven. Alle motiveringen samen verantwoorden dan de eindscore. Op die manier is je motivering volledig en zijn alle onderdelen van de beslissing onderbouwd.

Een motivering moet ook concreet en precies zijn. Zo is een bewering als 'niet lekker' bijvoorbeeld niet voldoende en te algemeen. Het is nodig specifiek te zijn, bijvoorbeeld 'voelt korrelig aan in de mond'.

**De boodschap:** motiveer je gunningsbeslissingen met concrete argumenten gekoppeld aan de gestelde gunningscriteria en de gebruikte beoordelingsmethodieken. ▲



**BROODJE  
AAP**

**Het risico op schadevergoeding bij een overheidsopdracht bedraagt 10%**

**Nee.** Deze 10%-regel is alleen van toepassing bij een dossier met maar één gunningscriterium, namelijk de prijs. Anders gaat deze schadevergoeding over 'gederfde winst'. De leverancier moet dan aantonen welke winst hij gemist heeft.



**Als een bewoner de rekening betaalt, moet je geen overheidsopdracht opstarten.**

**Toch wel.** Een overheidsopdracht is een overeenkomst 'onder bezwarende titel'. Dat betekent dat als iemand door jouw beslissing een voordeel verwerft, je hiervoor een overheidsopdracht moet uitschrijven, ongeacht wie de rekening betaalt.

Als je bijvoorbeeld beslist dat kapster X het alleenrecht heeft voor het gebruik van het kapsalon gedurende een zekere periode, dan moet je hiervoor een overheidsopdracht uitschrijven.

**Vanaf 1 januari 2020 ben ik verplicht om voor al mijn opdrachten te werken met e-procurement.**

**Nee,** dat geldt niet voor de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande bekendmaking. Je kunt hier nog steeds op de klassieke manier minstens 3 kandidaten bevragen.

## contact

Dienstenhuis Groenhove  
Bosdreef 5  
8820 Torhout  
T 050 74 56 23



**Hilde Quintens**

Coördinator  
t. 050 74 56 23  
hilde@koopkoopel.be



**Koen Viaene**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 24  
koen@koopkoopel.be



**Patricia Desmet**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 25  
patricia@koopkoopel.be



**Caroline De Smet**

Stafmedewerker samenaankoop  
t. 050 74 56 20  
caroline@koopkoopel.be

