



# Gids marktconformiteit

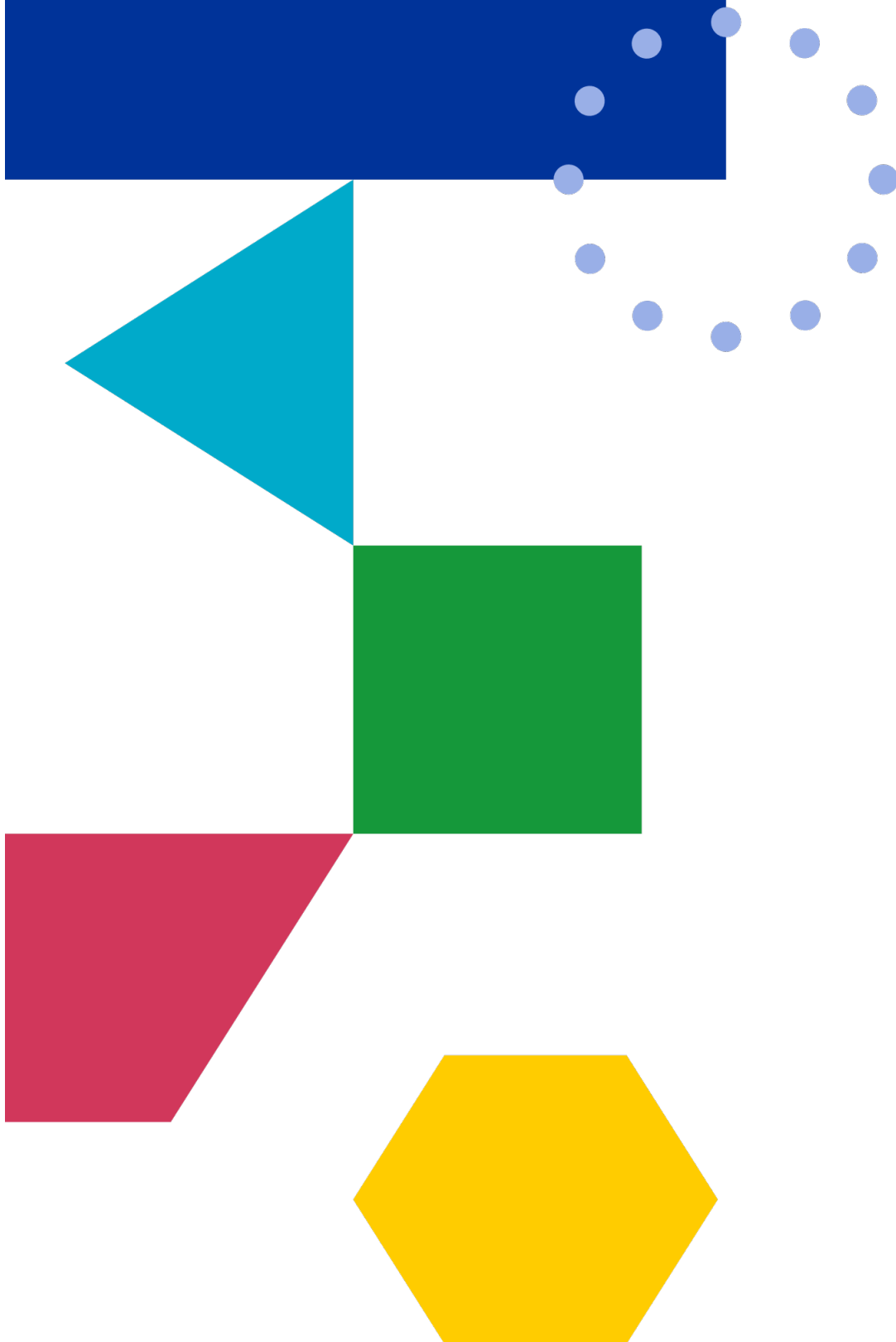
voor de uitvoering van het Interreg-  
Programma Vlaanderen-Nederland 2021-  
2027



# Inhoud

1. Inleiding.....	3
2. Status publiek - privaat.....	5
3. Marktconformiteit van prijs.....	7
3.1 Wat is marktconformiteit.....	8
3.2 Wanneer marktconformiteit aantonen.....	8
3.2.1 Opdrachten < 50.000 euro exclusief BTW.....	8
3.2.2 Opdrachten > 50.000 euro exclusief BTW.....	8
3.3 Hoe toon ik marktconformiteit aan?.....	9
3.3.1 Vooraf opvragen van (minimaal) 3 offertes.....	9
3.3.2 Er werden vooraf geen offertes opgevraagd.....	9
3.3.3 Wat bij slechts 1 of 2 leveranciers.....	10
4. Marktconformiteit bij doorbelasten van facturen tussen moeder- en dochterbedrijven	13
5. Uitzondering toepassingsgebied Wet overheidsopdrachten / Aanbestedingswet.....	15

# 1. Inleiding

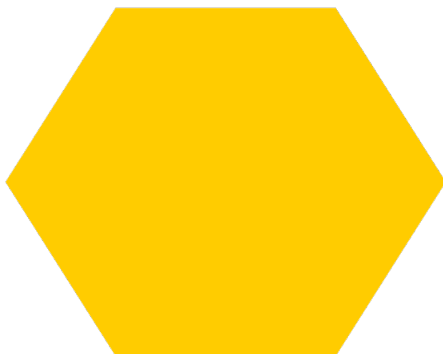
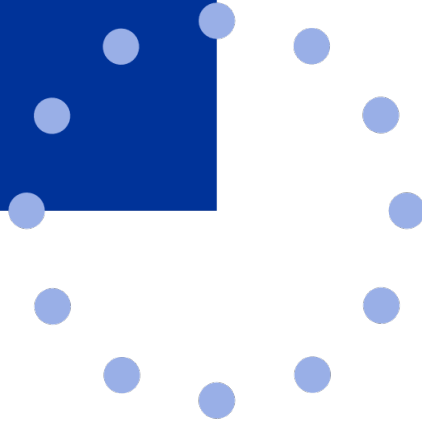


De gids marktconformiteit licht toe wanneer en hoe een partner marktconformiteit van prijs kan aantonen voor haar aankopen.

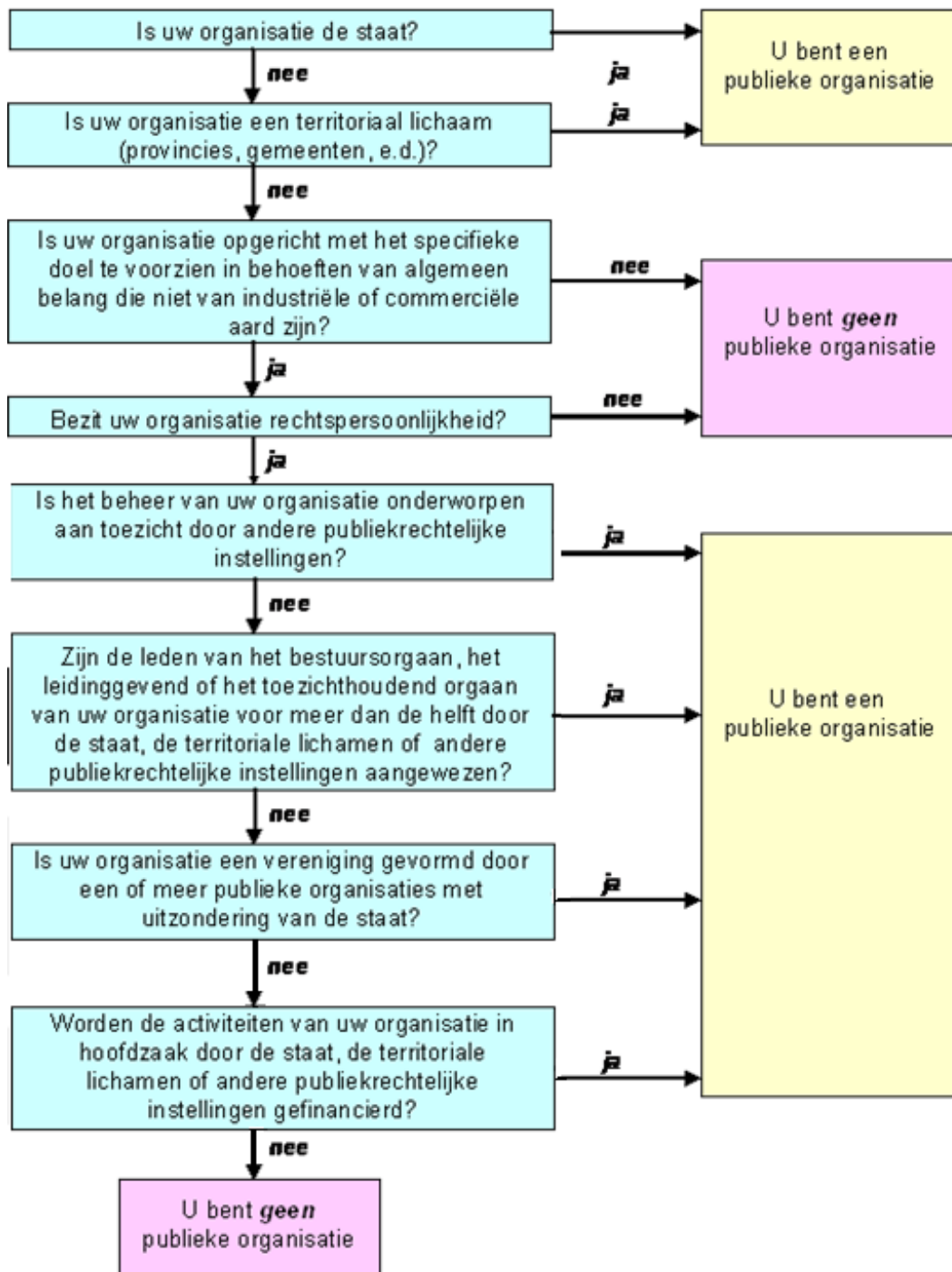
Enkel private partners moeten marktconformiteit aantonen. Ben je publiek (zie hoofdstuk 2 van deze gids), dan volg je de wetgeving Overheidsopdrachten (BE) of de Aanbestedingswet (NL).



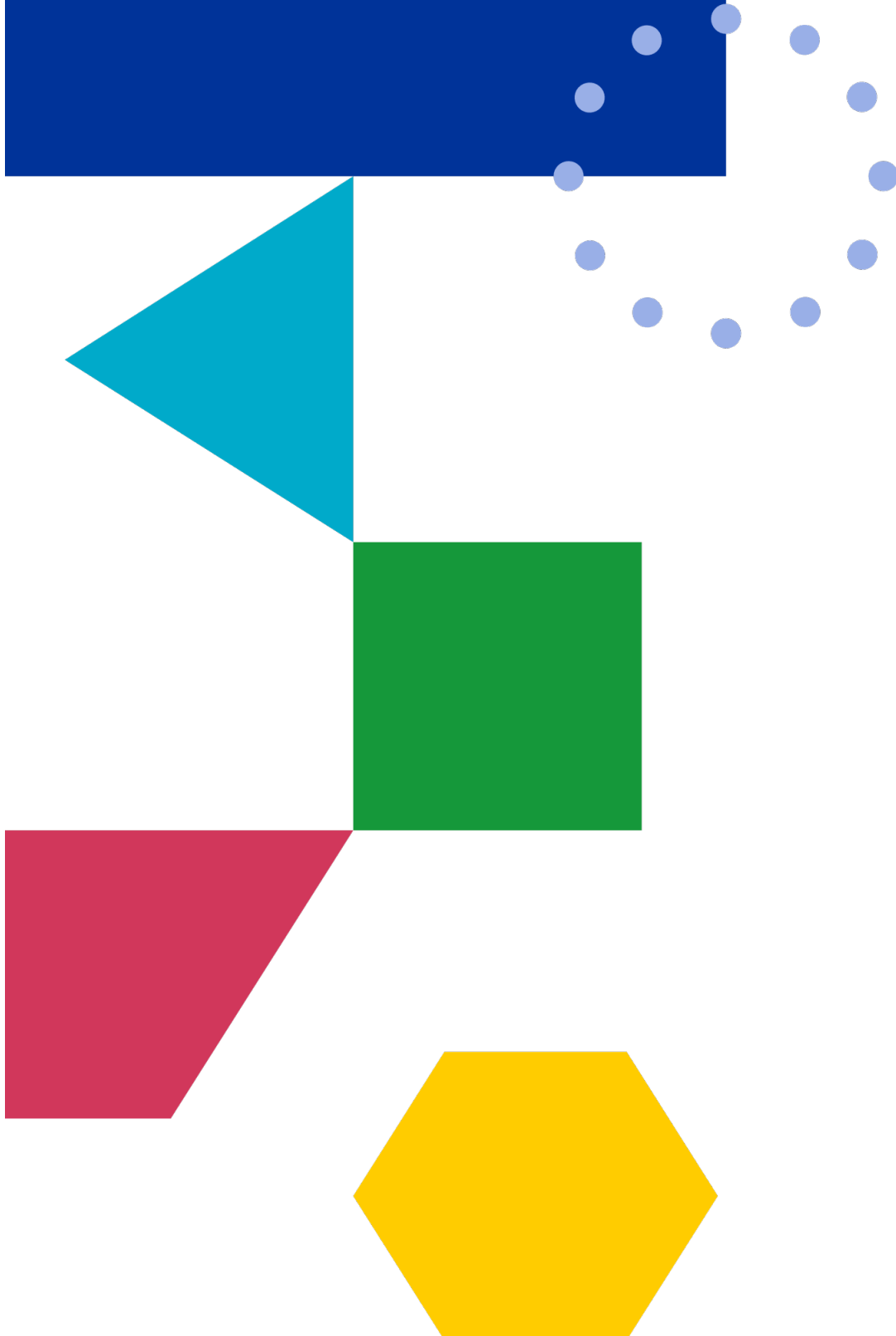
## 2. Status publiek - privaat



Elke projectpartner moet haar status vastleggen voor projectdeelname. Dit kan je doen door het stroomschema te doorlopen in het e-loket. Dat stroomschema bevat onderstaande vragen. Na het doorlopen van de vragen zal je als uitkomst publiek of privaat hebben. Het programma zal deze status valideren via het e-loket.



### 3. Marktconformiteit van prijs



## 3.1 Wat is marktconformiteit

Marktconformiteit betekent dat de gehanteerde prijzen en tarieven passend zijn bij een aanbieding van vergelijkbare omvang. De prijs die je betaalt voor de werken, leveringen en diensten moeten in lijn liggen met de gangbare marktprijzen.

Marktconformiteit betekent dus niet dat je automatisch de goedkoopste leverancier moet kiezen. Indien je kiest voor een (substantieel) duurdere partij (in vergelijking met de gangbare marktprijzen), moet je vooral voldoende motiveren waarom je die partij kiest.

Bij het opstellen van die motivatie kun je volgende vragen stellen:

- Welke elementen uit de offerte geven de doorslag voor de keuze?
- Waar zit de meerwaarde om voor deze leverancier te opteren? (bijvoorbeeld snellere levertermijn)
- Welke kwaliteiten maken deze leverancier beter?

Jarenlange en goede ervaring als enige argument zonder verdere onderbouwing is onvoldoende als motivatie wanneer de prijzen duidelijk hoger liggen dan de marktprijs (die kan blijken uit andere offertes, zie hieronder). De motivatie waarom je kiest voor een duurdere partij moet opgebouwd zijn uit objectieve elementen en de argumenten moeten controleerbaar zijn voor het programma en/of de externe accountant. Dit betekent dat offertes, prijsvragen, vergelijkingsdocumenten, etc, deel moeten uitmaken van het dossier wanneer je daar in de motivatie naar verwijst.

## 3.2 Wanneer marktconformiteit aantonen

### 3.2.1 Opdrachten < 50.000 euro exclusief BTW

Als private organisatie moet je voor uitgaven waarvoor het gedeclareerde bedrag minder dan 50.000 euro exclusief BTW bedraagt, geen marktconformiteit van prijs.

Let op: gelijksoortige opdrachten door dezelfde leverancier tijdens de projectperiode worden als één opdracht beschouwd. Je kan dus opdracht dus niet “opknippen” in het e-loket om onder de drempel uit te komen.

### 3.2.2 Opdrachten > 50.000 euro exclusief BTW

Als private organisatie moet je voor uitgaven waarvoor het gedeclareerde  $\geq$  50.000 euro exclusief BTW is, aantonen dat de betaalde prijs marktconform is.

Zoals hierboven toegelicht: gelijksoortige opdrachten door dezelfde leverancier tijdens de projectperiode worden als één opdracht beschouwd.





## 3.3 Hoe toon ik marktconformiteit aan?

### 3.3.1 Vooraf opvragen van (minimaal) 3 offertes

Dit is de meest eenvoudige wijze om marktconformiteit van prijs aan te tonen.

Je loopt na wat je behoeften zijn en je schrijft deze uit in een opdracht of prijsvraag. Vóór de start van de opdracht doe je aan marktprospectie: ga na wie het gevraagde kan leveren. Verken ook zeker de markt over de landsgrenzen heen indien dat relevant kan zijn voor de uitvraag (vb. zeker in het geval van innovatieve of hooggespecialiseerde diensten, leveringen of werken). Heb je mogelijke leveranciers in beeld? Dan kan je de relevante partijen aanschrijven. Doe dit schriftelijk, zodat een helder spoor is van de prijsvraag.

Het programma raadt aan om je offertevraag naar meer dan 3 partijen te versturen. Zo verhoog je de kans om op minstens 3 relevante offertes te ontvangen die je met elkaar kan vergelijken. Let op: schrijf enkel leveranciers aan die effectief relevant zijn voor de opdracht. Pro forma uitvragen richting partijen waarvan duidelijk is dat zij het gevraagde sowieso niet kunnen leveren, zijn niet de bedoeling.

Het is van belang dat de ontvangen offertes voldoende met elkaar vergelijkbaar zijn. Zorg er daarom voor dat elke mogelijke leverancier dezelfde opdrachtomschrijving ontving.

### 3.3.2 Er werden vooraf geen offertes opgevraagd

Marktconformiteit van prijs kan ook achteraf worden aangetoond. Alleen is dit niet altijd even evident om te doen: er kunnen bewijsproblemen ontstaan. Heb je toch geen voorafgaande offertevraag gedaan? Dan kun je je dossier als volgt proberen samen te stellen:

#### 3.3.2.1 Achteraf opvragen van 3 offertes

Is er geen offerte of werd vóór de start van de opdracht maar aan één leverancier een offerte gevraagd? Dan kun je relevante leveranciers alsnog benaderen voor een offerte voor dezelfde opdracht om alsnog de prijs te vergelijken.

Dit is natuurlijk minder voor de hand liggend: niet elke leveranciers voelt zich geroepen om een offerte aan te leveren voor een opdracht die reeds werd uitgevoerd of in uitvoering is.

Omdat je de offertes achteraf opvraagt, is het des te belangrijker om een heldere, traceerbare prijsvraag uit te zetten (schriftelijk). Zorg ervoor dat je een prijs vraagt voor dezelfde werken, diensten en leveringen als



die van de lopende/uitgevoerde opdracht. Vb. als je iets huurt, vraag dan geen offertes voor koop om mee te vergelijken.

### 3.3.2.2 Vergelijken met reeds uitgevoerde, vergelijkbare opdrachten

Een andere mogelijkheid om marktconformiteit aan te tonen, is om je te beroepen op offertes of contracten die in het verleden werden opgevraagd/gesloten voor voldoende analoge werkzaamheden. Dit wil zeggen dat opdracht in het verleden voldoende vergelijkbaar moet zijn aan de opdracht die wordt uitgevoerd in het kader van het Interreg project. Voldoende vergelijkbaar houdt in: voldoende gelijkaardige inhoud van de opdracht, voldoende recente prijzen, etc

Je moet rekening houden met het principe dat de vergelijking op basis van voldoende objectieve stukken moet gebeuren: dus het kan niet enkel gaan om alleen maar eerdere opdrachten van die specifieke leverancier of enkel maar eerdere bestellingen van de eigen organisatie: zo is immers geen objectieve vergelijking mogelijk (verschillende partijen waaruit een beeld van “de markt” naar voor kan komen).

### 3.3.2.3 Algemene referenties: internet, benchmark prijzen, etc

Marktconformiteit kan eventueel ook aangetoond worden via vergelijken van algemeen beschikbare prijzen, bijvoorbeeld door consultatie van het internet of prijslijsten (bijvoorbeeld bij beroepsorganisaties). Je brengt in kaart aan welke modaliteiten de werken, levering of dienst moet voldoen. Via een zoekmachine (Google, Bing, Yahoo, ...) kijk je welke leveranciers dergelijke werken/leveringen/diensten kan leveren.

Of je zoekt referentiepreizen op voor de specifieke werken, diensten of leveringen. Let wel, die moeten voldoende “verifieerbaar” zijn. Dit wil zeggen: de bron moet betrouwbaar zijn en/of het moet duidelijk zijn dat deze prijzen met een correcte onderzoeksmethodologie tot stand zijn gekomen.

Aan de hand van de bekomen resultaten stel je een marktconformiteitsdossier op. Deze informatie moet noodzakelijke informatie bevatten zoals prijzen, leveranciersnaam, specificaties, ... zodat deze met de eerder ontvangen offerte kunnen vergeleken worden.

Deze werkwijze om marktconformiteit geniet niet de voorkeur en kan vooral een nuttige piste zijn als extra onderbouwing, wanneer bijvoorbeeld maar met één andere offerte kan worden vergeleken.

## 3.3.3 Wat bij slechts 1 of 2 leveranciers

Na verkenning van zowel de nationale als internationale markt blijkt dat slechts 1 of 2 leveranciers de werken, leveringen of diensten kunnen leveren. Dit kan het geval zijn omdat het om zeer innovatieve werken, leveringen of diensten gaat of omdat er sprake is van een feitelijk monopolie.

Dit hoeft geen breekpunt te zijn. Je moet in zo'n geval helder aantonen dat er maar effectief 1 of 2 partijen zijn die het gevraagde kunnen leveren. Belangrijk: je kunt deze methode niet gebruiken omdat je bij



voorkeur maar met één partij zou werken. Is er theoretisch een andere partij die als leverancier in aanmerking komt? Dan moet je de meer traditionele weg volgen: maak een duidelijk eisenpakket/prijsvraag en vergelijk de verschillende offertes.





# 4. Marktconformiteit bij doorbelasten van facturen tussen moeder- en dochterbedrijven



In sommige organisatiestructuren fungeert het moederbedrijf als “inkoopcentrale” voor de dochter(s).

De dochter die deelneemt aan het project moet in deze gevallen aantonen dat het de vaste praktijk is dat de moederorganisatie instaat voor de aankopen. Het aantonen van marktconformiteit moet in dergelijke gevallen op niveau van de moeder worden bekeken.



5. Uitzondering  
toepassingsgebied  
Wet  
overheidsopdrachten  
/ Aanbestedingswet



Private projectpartners kunnen voor bepaalde specifieke uitgaven toch onderworpen zijn aan de Wet overheidsopdrachten (BE) of Aanbestedingswet (NL) (of overeenkomstige nationale wet, indien men geen Belgische of Nederlandse private partner is).

Cumulatief moet aan volgende voorwaarden worden voldaan:

- De uitgaven betreffen volgende werken en daarmee verband houdende diensten:
- Civieltechnische werkzaamheden
- Bouwwerken voor ziekenhuizen
- Inrichtingen voor sportbeoefening
- Recreatieve vrijetijdsbesteding
- School- en universiteitsgebouwen
- Gebouwen moet een administratieve bestemming

**En**

Deze uitgaven worden rechtstreeks voor > 50% gefinancierd door publieke overheden

**En**

De waarde van de opdracht(en)  $\geq$  het Europese drempelbedrag voor aanbestedingen.

Je bent in dat geval als private organisatie verplicht om de Wet overheidsopdrachten (BE), Aanbestedingswet (NL) of andere overeenkomstige nationale wet te volgen (, indien je als private organisatie buiten het programmegebied bent gevestigd).

