

AANBESTEDINGEN: KANS OP WERK!

3/5: Stel tijdig kritische vragen!



In oktober van dit jaar verzorg ik een workshop in Utrecht voor (potentiële) inschrijvers op aanbestedingen. In aanloop daarnaartoe behandel ik alvast in vijf korte etappes een paar onderwerpen die in oktober uitgebreider aan bod zullen komen.

Deze onderwerpen hebben allemaal te maken met het sterk levende gevoel bij veel MKB ondernemingen dat inschrijven op een aanbesteding niets voor hen is. Het is te veel administratief werk, niet geschikt voor het MKB, de winstratio bij inschrijvingen is te laag, er zou al bij voorbaat vast staan wie de opdracht krijgt, klagen is vervelend en heeft toch geen zin, enzovoorts enzovoorts....

Deze conclusie is mijns inziens vaak onterecht. In de eerste plaats is een aanbesteding in

algemene zin een kans op werk en dus is het aan te raden die kans niet zo maar te laten liggen. Bovendien bieden de wettelijke regels, die ook door inschrijvers heel vaak als belemmerend worden ervaren, wel degelijk ruimte om de kans op succes te vergroten. Het is immers niet voor niets dat het aanbestedingsrecht van origine bedoeld is om juist de inschrijvers te beschermen tegen willekeur van aanbestedende diensten. Daarover gaan mijn bijdragen. Laat het aanbestedingsrecht je als inschrijver helpen bij het verkrijgen of behouden van een mooie opdracht!

De vijf deelonderwerpen die ik de komende maanden zal behandelen, zijn de volgende:

1. Kom (zo vroeg mogelijk) aan tafel!

2. Wordt de juiste procedure en een correcte omvang van de opdracht gebruikt?
3. Stel tijdig kritische vragen!
4. Schrijf in, blijf deelnemen en denk mee over het vervolg!
5. Don't bite the hand that feeds you?

Bij het derde deelonderwerp zal ik ingaan op de nota van inlichtingen fase.

NOTA VAN INLICHTINGEN

Een aanbestedende dienst moet de mogelijkheid bieden aan inschrijvers om vragen te stellen over de inschrijfvoorwaarden en overige condities van de aanbestedingsstukken. Dit wordt vormgegeven via een of meer Nota van Inlichtingen waarin de vragen van de inschrijvers verzameld worden en de antwoorden van de aanbestedende dienst op die vragen worden weergegeven.

DE GIDS PROPORTIONALITEIT

Bij aanbestedingen moeten aanbestedende diensten het beginsel van proportionaliteit in acht nemen. De Gids proportionaliteit geeft hier invulling aan. Het beginsel is een van de dragende beginselen van het aanbestedingsrecht. Het houdt in dat de keuzes die een aanbestedende dienst maakt en de eisen en voorwaarden die zij stelt bij een aanbesteding, in redelijke verhouding moeten staan tot de aard en omvang van de aan te besteden opdracht.

In de AMvB bij de Aanbestedingswet 2012 is de Gids proportionaliteit als verplicht te volgen richtsnoer aangewezen. Sinds 1 juli 2016 geldt deze verplichting ook voor speciale sector-bedrijven.

Voorschrift 3.9 B van de Proportionaliteitsgids bepaalt:

“De aanbestedende dienst biedt tijdens de aanbestedingsprocedure potentiële inschrijvers de kans suggesties te doen voor aanpassingen aan de conceptovereenkomst of af te wijken van de inkoopvoorwaarden.”

Tijdens de aanbestedingsprocedure moeten potentiële inschrijvers dus ook de kans krijgen suggesties te doen voor aanpassingen aan de conceptovereenkomst of afwijkingen van de inkoopvoorwaarden. Daarmee geeft de inschrijver de aanbestedende dienst ook de mogelijkheid onderbouwde voorstellen op te nemen. Het opleggen van een contract zonder enige mogelijkheid voor de inschrijver suggesties in te dienen, is dus in beginsel disproportioneel!

GROSSMANN

In het aanbestedingsrecht wordt van de inschrijver een proactieve opstelling verwacht. Een belangrijk leerstuk op dit punt is de zogenoemde Grossmann-doctrine. Dit Grossmann-leerstuk vindt zijn oorsprong in het arrest van het HvJ EU, 12 februari 2004, C230/02. Het Hof van Justitie heeft in dit arrest aangegeven dat inschrijvers die onjuistheden in de aanbestedingsprocedure vermoeden of zelfs constateren, daarover bij de aanbestedende dienst moeten klagen, en wel binnen ‘bekwame tijd’. Dat wil zeggen: zo snel mogelijk. Wachten met het uiten van bezwaren kan er toe leiden dat een inschrijver zijn rechten verspeelt.

Let er dus goed op als inschrijver dat wanneer je een probleem in de aanbestedingsdocumenten of een onredelijke voorwaarde in de conceptovereenkomst aantreft, je daarover

zo snel mogelijk een vraag stelt of er - zo nodig
- een klacht over indient! Bij twijfel, doen dus.

REACTIES OF VRAGEN?

Hebt u een reactie of een vraag naar
aanleiding van deze bijdrage of wilt u deze
en/of volgende bijdragen graag ontvangen op
uw eigen e-mailadres, wendt u zich dan tot:

Pieter Smid

Van Diepen Van der Kroef Advocaten



Maliebaan 10a

3581 CN Utrecht



p.smid@vandiepen.com



030- 236 46 00

OVER DE AUTEUR

Pieter Smid is werkzaam als advocaat en gespecialiseerd in het aanbestedingsrecht en het contractenrecht. Hij begeleidt diverse publiekrechtelijke instellingen en inschrijvers bij aanbestedingen en bij procedures over aanbestedingen. Hij is lid van de Nederlandse Vereniging voor Aanbestedingsrecht (NVvA) en de Nederlandse Vereniging voor Mededingingsrecht (VvM). Hij verzorgt regelmatig workshops en trainingen op het gebied van het aanbestedingsrecht en het contractenrecht.