

AANBESTEDINGEN: KANS OP WERK!

4/5: Schrijf in, blijf deelnemen en denk mee over het vervolg!

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 vierde deelonderwerp zal ik ingaan op het advies om in te schrijven en te blijven deelnemen in de procedure en mee te denken over een mogelijk vervolg van de procedure en/of de opdracht.

SCHRIJF IN

Een aanbestedende dienst heeft in bepaalde gevallen het recht om na een 'mislukte' aanbesteding een onderhandelingsprocedure te starten met die partijen die een onregelmatige of onaanvaardbare inschrijving hebben ingediend.

Onregelmatige inschrijvingen zijn o.a. inschrijvingen die niet voldoen aan de vereisten in de aanbestedingsstukken. Het betreffen ongeldige offertes die niet voldoen aan de voor de opdracht geldende regels. Daarnaast vallen onder deze categorie ook niet-besteksconforme en voorwaardelijke inschrijvingen. Voorwaardelijke inschrijvingen zijn in beginsel uiteraard niet-besteksconform. Dat is alleen anders als de aanbestedingsdocumentatie uitdrukkelijk de mogelijkheid open laat af te wijken van het bestek.

Onaanvaardbare inschrijvingen zijn o.a. inschrijvingen die niet aan de gestelde geschiktheidseisen voldoen of waarvan de prijs het door de aanbestedende dienst begrote bedrag, vastgesteld en gedocumenteerd voor de aanvang van de aanbestedingsprocedure, overschrijdt.

Volgens de Aanbestedingswet 2012 mag een mededingingsprocedure met onderhandeling

(of een concurrentiegericht dialog) worden gevolgd als bij een (niet-)openbare procedure alleen onaanvaardbare of onregelmatige inschrijvingen zijn ontvangen. Voorwaarde is dat de aanbestedende dienst de oorspronkelijke voorwaarden van de overheidsopdracht niet wezenlijk wijzigt. Van een aankondiging van die vervolprocedure kan bovendien worden afgezien wanneer voor de onderhandelingsprocedure uitsluitend inschrijvers worden uitgenodigd die voldoen aan de formele eisen van de voorafgaande procedure en die inschrijvingen hebben ingediend die aan de formele eisen van de voorafgaande procedure voldoen.

Ik adviseer inschrijvers uiteraard niet om voorwaardelijk of niet-besteksconform in te schrijven. Wel adviseer ik inschrijvers om bij twijfel liever niet-besteksconform in te schrijven dan *niet* in te schrijven. Al meerdere malen is mij immers gebleken dat een nieuwe kans ontstond voor inschrijvers na een mislukte aanbesteding omdat er slechts 'gebrekkige' inschrijvingen waren ingediend. In die gevallen wil je wel op het lijstje staan van partijen die (gebrekkig) hebben ingeschreven, zodat je voor een eventueel vervolg wordt uitgenodigd.

VERLENGING?

In het aanbestedingsrecht geldt de stelregel dat het totale bedrag exclusief BTW, zoals geraamd door de aanbestedende dienst, het uitgangspunt is voor de berekening van de waarde van de opdracht. Bij deze berekening wordt rekening gehouden met eventuele verlengingen van de opdracht. Op grond van deze raming wordt bepaald of een opdracht Europees moet worden aanbesteed.

Een opdracht die (anders dan gebruikmakend van verlengopties in het lopende contract) wordt verlengd, is in feite een nieuwe opdracht. Hierbij moet worden bekeken of de verlenging boven

het drempelbedrag uitkomt. In dat geval zal de aanbestedende dienst de verlenging moeten aanbesteden, tenzij de mogelijkheid van verlenging al is opgenomen in de aankondiging en aanbestedingsstukken of past binnen de hiervoor bestaande uitzonderingen.

Ik raad inschrijvers aan mee te denken tijdens de aanbestedingsprocedure met de aanbestedende dienst over de opties om tot verlenging te komen van een overeenkomst, omdat dit ook vaak in het voordeel van de aanbestedende dienst kan zijn.

Zowel een raamovereenkomst als een dynamisch aankoopstelsel (een geheel elektronisch proces voor de afroep van standaard goederen) mogen overigens in elk geval niet langer dan vier jaar duren. Afwijking daarvan is alleen mogelijk in door de aanbestedende diensten naar behoren gemotiveerde gevallen.

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