

## IN DIT NUMMER

- » Aanbestedingen door private partijen: spelregels?
- » Praktijkcursus aanbesteden
- » Financiële zekerheden rijzen de pan uit

## Aanbestedingen door private partijen: spelregels?

**De laatste maanden ontvangen we regelmatig klachten van installateurs die zich oneerlijk behandeld voelen in particuliere aanbestedingstrajecten. Een bouwkundig aannemer of projectontwikkelaar laat diverse partijen een aanbieding doen voor het verrichten van installatietechnisch werk, maar gunt vervolgens het werk niet aan de partij met de laagste aanbieding. Ook komt het voor dat de uitslag van de aanbesteding eenvoudig niet bekend wordt gemaakt.**

“Kan dat zo maar?”, vragen veel installateurs zich af. Ons antwoord op deze vraag is helaas bevestigend: dit kan inderdaad. Bij een dergelijke private aanbesteding is de aanbesteder namelijk niet gebonden aan de aanbestedingsregels. De aanbesteder heeft de vrijheid het werk al dan niet te gunnen en kan bovendien geheel zelf bepalen met wie hij in zee gaat. Dat heeft in de praktijk vaak tot gevolg dat de aanbesteder, met de laagste prijs uit de aanbesteding op zak, probeert een andere installateur te vinden die het werk voor nóg minder geld wil verrichten.

### Spelregels

Officieel mag dit ‘leuren’ natuurlijk niet, maar in de praktijk is het probleem lastig aan te pakken. Uiteraard gelden ook hier de principes van redelijkheid en billijkheid. Maar als er vooraf geen duidelijke spelregels zijn vastgesteld voor de aanbesteding, bijvoorbeeld dat de opdracht naar de laagste aanbieder gaat, bent u als inschrijver vrijwel rechteloos. Zijn die spelregels er wel en wijkt de aanbesteder ervan af, dán kunt u hem aan de gemaakte afspraken houden.

### Criteria

Hoe kunt u een oneerlijke aanbesteding nu voorkomen? Door van te voren vast te leggen dat de aanbesteder - als hij gunt - zal gunnen aan de laagste of de economisch meest voordelige inschrijver. Wees dus kritisch als u uitsluitend een bestek toegestuurd krijgt, zonder verdere afspraken over de aanbestedingsprocedure. Vraag in zo'n situatie de aanbesteder altijd volgens welke criteria hij gaat gunnen. Als hij daarover niets wil vastleggen, bent u gewaarschuwd!





## Praktijkcursus Aanbesteden



Meld u nu aan voor de Praktijkcursus Aanbesteden op 17 november in Zoetermeer. Dé cursus over aanbesteden in de installatiepraktijk geeft antwoorden op:



- wat moet ik wel en niet goedvinden tijdens een aanbesteding?
- wat mogen aanbesteders wel en niet vragen?
- wat moet ik wel en niet bij de aanbesteder kenbaar maken?
- wat is mijn positie na een aanbesteding?



Er komen tal van praktijkgevallen aan bod, waarbij vooral bekeken wordt welke rechten de installateur heeft en hoe er slim en pragmatisch kan worden ingeschreven.



Daarnaast is er voldoende gelegenheid om andere vragen en praktijkgevallen voor te leggen.

**Voor wie?** Iedereen die zich met aanbestedingen bezighoudt, zoals offertevoorbereiders, calculatoren en de uiteindelijk commercieel verantwoordelijken.

**Wanneer?** Dinsdag 17 november 2009

**Waar?** Gebouw UNETO-VNI te Zoetermeer, Bredewater 20

**Kosten?** € 95,- p.p. (leden); € 200,- p.p. (niet-leden)

**Aanmelden!** Via het Cursusloket of door een e-mail te sturen naar [info@smiweb.nl](mailto:info@smiweb.nl)



## Financiële zekerheden rijzen de pan uit

**Het huidige economische klimaat maakt opdrachtgevers extra voorzichtig bij het uitkiezen van de juiste partij voor een opdracht. In principe is dat een gezond uitgangspunt, maar het kan ook te ver voeren. Met een onevenredige lastenverzwaring voor de inschrijvers als gevolg.**

Recentelijk werd bij een aanbesteding als minimum eis gesteld dat de aanmeldende bedrijven dienden te beschikken over een A score in de 'PD rating' van Graydon of Pyng, beide dienstverleners op het gebied van kredietmanagement. Als reden hiervoor gaf de aanbesteder aan dat hij op deze manier alleen financieel gezonde ondernemingen hoopte te selecteren. Daarmee voorbijgaand aan de financiële consequenties die deze manier van selecteren voor de inschrijvers heeft.

### Lastenverzwaring

De organisatie die de PD-rating uitgeeft, is een commerciële instelling. Aan het verkrijgen van de betreffende rapportage zijn kosten verbonden (thans € 100!). Daarnaast moet ook de gebruikelijke financiële informatie, waaronder een accountantsverklaring en een bankverklaring, ingediend worden. Al met al een flinke kostenpost, in een fase waarin een bedrijf nog geen zekerheid heeft of het mag inschrijven. Als je bedenkt dat een bedrijf gemid-

deld aan tien selecties moet deelnemen om één opdracht te verkrijgen, is het eenvoudig te constateren dat deze manier van selecteren tot een disproportionele lastenverzwaring leidt. Bovendien is het vaak niet duidelijk hoe commerciële instellingen de vereiste ratings vaststellen. Het is niet uit te sluiten dat hierbij subjectieve elementen van invloed zijn. Kortom voldoende reden om zo'n eis te laten vallen.

### Bankgarantie

Ook wordt onder invloed van het economische klimaat de vereiste bankgarantie soms verhoogd van 5% naar 10% of zelfs 15%. Bankgaranties leggen, evenals de daaraan voorafgaande bankverklaringen, beslag op de kredietruimte van een bedrijf. Het huidige economische klimaat treft bedrijven daarin extra hard: banken stellen hogere eisen en zijn veel terughoudender bij het verstrekken van kredieten. Door het percentage te verhogen bereiken bedrijven eerder hun limiet, met als gevolg dat zij aan minder aanbestedingen kunnen meedoen. En dat leidt uiteindelijk tot minder opdrachten... de wereld op zijn kop!

Komt u zelf ook dergelijke bepalingen tegen? Meld het bij SMI via [info@smiweb.nl](mailto:info@smiweb.nl) of bel met Margreet van Deurzen of Pieter van den Eijnden: 079- 323 77 62.

### Colofon

SMI mail is een uitgave van UNETO-VNI en verschijnt 10 keer per jaar.  
Redactie: Margreet van Deurzen  
Eindredactie en opmaak: CommSa BV, Pijnacker  
Meer informatie: Pieter van den Eijnden of Margreet van Deurzen  
T 079 325 06 50 | E [info@smiweb.nl](mailto:info@smiweb.nl) | W [www.smiweb.nl](http://www.smiweb.nl)