

IN DIT NUMMER

- » Een marktconsultatie? Maak er gebruik van!
- » WIRA in werking getreden
- » Reactie minister op 'signing fee'-praktijk Campina Friesland

Een marktconsultatie? Maak er gebruik van!

Voor aanbesteders is het van essentieel belang om vooraf goed te formuleren en vast te leggen wat het resultaat van een aanbesteding moet zijn. Wanneer de aanbesteder hiervoor onvoldoende kennis in huis heeft, kan een marktconsultatie uitkomst bieden.

Een marktconsultatie biedt de aanbesteder onder meer de mogelijkheid om:

- de technische haalbaarheid van een project te toetsen;
- de werkwijze te bespreken;
- de interesse onder marktpartijen te peilen;
- alternatieve oplossingsrichtingen te bespreken.

Het afgelopen jaar hebben grote aanbesteders, zoals de Rijksgebouwendienst (RGD) en Rijkswaterstaat, regelmatig gebruik gemaakt van marktconsultaties.

Vrijblijvend

Een eventuele marktconsultatie gaat altijd vooraf aan een formele aanbestedingsprocedure. De informatie-uitwisseling is voor alle partijen geheel vrijblijvend.

De grens is gelegen in het feit dat de marktpartij die wil inschrijven geen invloed mag hebben op de uiteindelijke formulering van de opdracht. Ook mag deze partij niet betrokken raken bij de formulering van selectiecriteria of technische specificaties van een aanbesteding.

Beperkte interesse

Het afgelopen jaar bleek de interesse van marktpartijen voor deelname aan de marktconsultaties van de RGD bijzonder laag. SMI is echter een groot voorstander van marktconsultaties. Om te komen tot verbetering van de aanbestedingspraktijk is vroegtijdige communicatie belangrijk. Ook wanneer u als marktpartij van mening bent dat de vragen van een potentiële aanbesteder onduidelijk of onjuist zijn, is het van belang de aanbesteder daarvan op de hoogte te brengen. Ook daarvoor is een marktconsultatie een uitgelezen kans.

Reageer dus op marktconsultaties en benut de mogelijkheid om contact te maken met de potentiële aanbesteder!





WIRA in werking getreden

Op 19 februari jongstleden is de Wet Implementatie Rechtsbeschermingsrichtlijn Aanbesteden (WIRA) in werking getreden. De WIRA legt aanbestedende partijen nieuwe verplichtingen op, waaraan zij zich voor én na de gunning van opdrachten moeten houden. Een korte toelichting op de belangrijkste punten uit de WIRA.

Een positieve verandering voor inschrijvers is de zwaardere motiveringsplicht van aanbesteders bij gunningbeslissingen. Aanbestedende partijen zijn verplicht de gunningbeslissing direct bij de bekendmaking te motiveren. De aanbesteder moet daarbij alle relevante redenen voor de gunning vermelden. Daardoor kunnen inschrijvers beter afwegen of zij de gunningbeslissing in een kort geding met succes kunnen aanvechten.

Vernietiging

Verder is in de WIRA bepaald dat onderhands gegunde opdrachten kunnen worden vernietigd wanneer deze officieel aanbesteed hadden moeten worden. Ondernemingen die naar de opdracht willen meedingen, kunnen tot zes

maanden nadat de overeenkomst is gesloten een vordering tot vernietiging instellen. De partij die de opdracht onderhands heeft gekregen, moet er rekening mee houden dat zij géén recht heeft op compensatie als de overeenkomst wordt vernietigd.

Publicatie vooraf

Wanneer een aanbesteder twijfelt of een opdracht onderhands mag worden gegund, biedt de WIRA een alternatief. De aanbesteder kan het voornemen tot onderhandse gunning vooraf publiceren in het Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen. Marktpartijen die van mening zijn dat de opdracht moet worden aanbesteed, kunnen tot vijftien dagen na publicatie de onderhandse gunning aanvechten. Bij publicatie vooraf vervalt de mogelijkheid de overeenkomst tot zes maanden na gunning aan te vechten. De tijd zal leren of daadwerkelijk gebruik gemaakt gaat worden van de mogelijkheden die de WIRA biedt. Wat de mogelijkheid van voorafgaande publicatie voor onderhandse gunningen betreft, houd de Europese website www.ted.europa.eu voorlopig goed in de gaten.

Reactie minister op 'signing fee'-praktijk Campina Friesland

Enige tijd geleden berichtten we in de SMI mail over de 'signing fee' die Campina Friesland bij aanbestedingen hanteert. De minister van Economische Zaken heeft onlangs geantwoord op de kamervragen die hierover zijn gesteld. (Zie www.smiweb.nl onder aanbestedingen / publicaties.)

De minister kan zich de kritiek op de aanbestedingsmethode van Campina Friesland goed voorstellen. Ook de minister vindt dat deze constructie op bepaalde punten lijkt op leuren, maar stelt verder dat voor private opdrachtgevers geen wettelijke aanbestedingsregels gelden. Deze opdrachtgevers hebben dus veel vrijheid in de wijze van aanbesteden.

Publiciteit door SMI

Bij private aanbestedingen blijft het voor inschrijvers dus van groot belang zich goed te laten informeren over de spelregels die gelden. En zich af te vragen

of er überhaupt spelregels gelden. Mochten de voorwaarden onredelijke elementen bevatten, dan kan SMI via de publiciteit helpen hierin verandering te brengen. Dergelijke publiciteit brengt bovendien ook bij medeaanbieders onder de aandacht dat de betreffende aanbesteding absurde of onevenwichtige eisen bevat. Onredelijke aanbestedingspraktijken worden het snelst een halt toegeroepen wanneer installatiebedrijven niet meer op dergelijke bestekken inschrijven. Dit blijft uiteraard de verantwoordelijkheid van de bedrijven zelf. Komt u aanbestedingspraktijken zoals bij Campina Friesland, of varianten daarop, tegen? Meld het bij SMI!

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 | W www.smiweb.nl