

IN DIT NUMMER

- » Uit de praktijk: Abnormaal lage inschrijving
- » Commissie van Aanbestedingsexperts komt op stoom
- » Let op: Workshop 'Ervaringen met de nieuwe Aanbestedingswet' verplaatst naar dinsdag 17 juni

Uit de praktijk: abnormaal lage inschrijving

Dat de opdrachtgever spekkoper denkt te zijn met het gunnen van de opdracht aan de partij met de laagste prijs, is bekend. Maar dat een andere partij uiteindelijk de echte 'spekkoper' kan zijn, bleek uit het volgende praktijkvoorbeeld.

Een gemeente schreef een aanbesteding voor renovatie uit, inclusief vijf jaar onderhoud van de gebouwgebonden installaties, voor een aantal van haar panden. Er was een uitgewerkt bestek beschikbaar gesteld, met een aantal voorgeschreven leveranciers. Ook was bekend dat veel installaties behoorlijke technische mankementen vertoonden. Kortom, een opdracht met een behoorlijk hoog risicoprofiel. Zo hoog dat van de zes uitgenodigde partijen er drie besloten niet in te schrijven.

De uitslag

Na de deadline bleek dat de nummers twee en drie binnen de bandbreedte van de begroting van de gemeente lagen (tussen de 200.000 en 250.000 euro). Nummer één zat daar ver onder, met een bedrag van 130.000 euro. De prijzen van het behoorlijk aantal voorgeschreven leveranciers namen een zeer groot deel van deze prijs in beslag. Ook bleek dat in de open begroting van de laagste inschrijver nogal wat bestekposten ontbraken (en niet bijvoorbeeld met een zeer laag bedrag of met nul euro waren opgenomen). Voldoende reden om de inschrijving als abnormaal laag of als ongeldig terzijde te schuiven. Maar, wat gebeurde er? De betreffende partij kreeg van de gemeente te horen dat vele posten niet in de aanbieding waren opgenomen, en of hij – ondanks bovengenoemde feiten – toch zijn aanbieding gestand zou doen. En dit werd meteen toegezegd.

Gemeente spekkoper?

Volgens de gemeente was de zeer lage prijs gewoon een gelukkige toevalligheid. Vervolgens werd er wel meteen

een bouwkostenmanager met een verzwaarde opdracht ingeschakeld: deze moet zijn toezicht verscherpt uitoefenen en er extra op toezien dat de opdrachtnemer ook precies datgene zou uitvoeren, zoals in het bestek beschreven. Zonder ook maar één cent aan meerwerkkosten te mogen opvoeren voor de vergeten bestekposten. Volgens de gemeente zou deze bouwkostenmanager aan salaris altijd nog minder kosten dan het verschil tussen de eerste en tweede inschrijfsom. De echte spekkoper is in dit praktijkgeval dan ook de bouwkostenmanager!

Onprofessioneel opdrachtgeverschap

Het is natuurlijk te gek voor woorden dat een aanbesteder zo handelt, het gaat ook tegen alle aanbestedingsregels in. Bovendien wordt de opdracht zo voor geen van de partijen een 'win-winproject'; de opdrachtnemer heeft een project zonder marge, eerder met verlies. En daarnaast moet er ná de renovatie nog vijf jaar worden samengewerkt. Tevens is het onbegrijpelijk dat een gemeente zo sterk van haar eigen budget afwijkt, en vervolgens besluit een 'waakhond' in te schakelen die de opdrachtnemer aan zijn contractuele afspraken moet houden. Een duidelijk voorbeeld van zeer onprofessioneel opdrachtgeverschap.

Blijf het ons melden!

SMI blijft bij aanbesteders aandringen om op basis van een redelijk prijspeil te gunnen. Daarom vragen wij u uw praktijkvoorbeelden bij ons te blijven melden. En schuw ook zelf de discussie met opdrachtgevers niet.



Commissie van Aanbestedingsexperts komt op stoom



Met de inwerkingtreding van de nieuwe Aanbestedingswet per 1 april 2013 is ook een Commissie van Aanbestedingsexperts ingesteld. Nu, een jaar later, kan worden geconcludeerd dat dit al zijn vruchten heeft afgeworpen.



De Commissie van Aanbestedingsexperts, ingesteld bij de inwerkingtreding van de nieuwe Aanbestedingswet per 1 april 2013, heeft inmiddels al een aanzienlijk aantal klachten behandeld. Ook SMI heeft een aantal klachten ingediend. Twee klachten zijn nog in behandeling, bij een derde is inmiddels uitspraak gedaan. Deze klacht richtte zich deels op het feit dat de EMVI-gunning in feite neerkwam op een laagsteprijsgunning. Verder richtte de klacht zich tegen de ondoelmatige manier van aanbesteden. Alle klachten zijn te vinden op www.commissievanaanbestedingsexperts.nl. Hiermee is al een aardige verzame-

ling uitspraken beschikbaar gekomen die antwoord geven op soortgelijke fouten in aanbestedingen.

Escalatie voorkomen

Net zo waardevol is het bestaan van de commissie op zichzelf, zo heeft SMI inmiddels meerdere keren mogen ervaren. Hoe? Door de bezwaren die SMI tegen een aanbesteding heeft, meteen als klacht in te dienen en niet eerst als vraag. En er daarbij ook op te wijzen dat bij ongegronde afwijzing de klacht naar de commissie wordt gestuurd. Hierdoor worden de bezwaren meteen grondig inhoudelijk behandeld; dit leidt

vaak tot voldoende bijstelling van de aanbestedingsprocedure. Doordat er ook daadwerkelijk naar de klager wordt geluisterd, loont daarmee het gebruik van de klachtenregeling. En dat zonder dure proceskosten!

Tijdigheid is belangrijk!

Voor iedereen mag het duidelijk zijn dat aan het begin van de aanbestedingsprocedure meer kans is op het herstel van fouten of ondoelmatigheden in de procedure. Daarom blijft het belangrijk klachten zo vroeg mogelijk in te brengen. Zeker bij zwaarwegende klachten raden wij aan deze direct als klacht bij de aanbestedder te melden. De tijd die na de nota van inlichtingen rest, is vaak erg krap om de procedure nog aangepast te krijgen.



Workshop 'Ervaringen met de nieuwe Aanbestedingswet'

De nieuwe Aanbestedingswet is sinds 1 april 2013 van kracht, we kijken terug op ruim een jaar aanbestedingspraktijk. Wat zijn de ervaringen? Wat heeft het de branche opgeleverd? Waar loopt u als inschrijver tegen aan? Ook is er uitgebreide aandacht voor de klachten die bij de Commissie van Aanbestedingsexperts zijn behandeld. Er zijn al zeer bruikbare uitspraken gedaan voor de installatiebranche!

Aan de orde komen:

- De Gids Proportionaliteit
- EMVI - gunning
- Het lage prijspeil
- De klachtenregeling en de Commissie van Aanbestedingsexperts

Voor wie?

De workshop wordt speciaal georganiseerd voor leden van UNETO-VNI

en hun medewerkers, die dagelijks te maken hebben met (Europese) aanbestedingen. Voor directie, vestigingsmanagers, calculatoren en de acquisitiemedewerkers.

Wanneer?

Dinsdag 17 juni 2014 van 12.30 – 16.30 uur. Inloop vanaf 12.30 uur, aanvang workshop om 13.00 uur. Tijdens de lunch kunt u kennismaken met de docent en de medecursisten.

Waar?

De workshop wordt gehouden bij UNETO-VNI, Bredewater 20 te Zoetermeer.

Kosten?

125 euro per persoon. Dat is inclusief lunch en exclusief btw.

Aanmelden en bevestiging

U kunt zich aanmelden via het aanmeldformulier op www.smiweb.nl of via www.uneto-vni.nl/opleidingen.

Voor meer informatie kunt u mailen naar info@smiweb.nl, of met Margreet van Deurzen bellen (06 303 73 32 10 / 079 325 06 50).

Colofon

SMI mail is een uitgave van UNETO-VNI en verschijnt vijf keer per jaar.

Redactie: Margreet van Deurzen

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