

## Themanummer Selectie en Gunning

Wie een juridische procedure in het kader van een openbare aanbesteding voert, moet niet alleen de juiste argumenten aandragen, maar ook adequaat én juist handelen. Want juridisering van onze samenleving neemt toe, ook wat betreft aanbestedingen. In dit themanummer staat daarom het doorlopen van de selectie- en de gunningfase centraal.

### Zorgen voor een eerlijke ranking

De aanbesteder geeft bij een aanbesteding vooraf aan hoeveel kandidaten hij als inschrijver wil selecteren. Ook stelt hij vragen op voor de selectie van de kandidaten. Aan die vragen in de selectieleidraad kent de aanbesteder vervolgens een ranking voor de antwoorden toe. Aan de hand van het aantal te selecteren inschrijvers en die ranking worden de inschrijvers die het hoogste scoren, vervolgens geselecteerd. Ook in de gunningsfase worden aan de diverse criteria punten toegekend. Op die manier kan de opdracht worden gegund op basis van de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).

Hoeveel punten u daarbij verzamelt, is echter niet alleen afhankelijk van uw antwoorden, maar ook van de manier waarop de aanbesteder de punten toekent. Zorg er daarom voor dat u weet hoe de punten worden toegekend. Zo kunt u bij het invullen van de vragen daarmee rekening houden.

#### Tip:

Zijn er onduidelijkheden, neem dan tijdig contact met de aanbesteder en vraag om nadere uitleg. U kunt ook ons bellen voor advies.

### Verskil selectie en gunning

#### Selectie:

In de selectiefase selecteert de aanbesteder een aantal ondernemingen die zich hebben aangemeld. Dat doet hij op basis van selectievragen die uitsluitend de onderneming betreffen.

Denk hierbij aan vragen over de omzet en ervaring.

#### Gunning:

In de gunningfase kiest de aanbesteder de beste aanbieding uit de aanbiedingen van de geselecteerde inschrijvers.

In de praktijk komt het echter nogal eens voor dat in de selectiefase al vragen worden gesteld over de latere aanbieding. Dat is het geval als bijvoorbeeld gevraagd wordt naar de winst- en risicopercentages. Dergelijke vragen mogen aan de inschrijvers enkel en alleen in de gunningfase gesteld worden en dus niet in de selectiefase.

### Wat is de Alcateltermijn?

De Alcateltermijn is de termijn van vijftien dagen tussen het gunningvoornemen en de gunning, waarin de aanbesteder niet mag overgaan tot gunning.

#### Misvatting

We merken dat veel inschrijvers ervan uitgaan dat hun recht om te protesteren tegen een gunningvoornemen vervalt na de Alcateltermijn. Dat is een grote misvatting. De Alcateltermijn is niets meer dan een 'stand-still' periode voor de aanbesteder en dus géén vervaltermijn voor de afgewezen inschrijver.

Dat betekent dat inschrijvers na de Alcateltermijn hun recht op het starten van een procedure behouden. Houd u er wel rekening mee dat een afgewezen inschrijver wel binnen redelijke tijd in actie moet komen.

#### Wist u dat?

De term 'Alcateltermijn' wordt gebruikt naar aanleiding van het Alcatel Austria arrest van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen uit 1999.

# Hoe u uw rechtspositie beschermt

Om uw rechtspositie te beschermen is het allereerst van belang adequaat te handelen vanaf het moment dat u de aanbestedingsstukken ontvangt. Met andere woorden, lees kritisch de stukken door en reageer schriftelijk naar de aanbesteder als u iets op te merken heeft. Blijf ook kritisch tijdens het verloop van de aanbesteding. Want wie laat of te laat klaagt, verspeelt steeds vaker zijn kansen op het krijgen van zijn gelijk. Niet omdat hij ongelijk heeft, maar louter en alleen vanwege het feit dat hij te laat protesteert tegen de wijze waarop een opdracht wordt aanbesteed. Houd daarom rekening met de volgende tips:

## 1. Stel schriftelijk vragen bij onduidelijkheden en fouten

Wanneer iets niet duidelijk is in de selectieleidraad en/of het bestek, is het zaak meteen vragen te stellen. Doe dat altijd schriftelijk. Is het antwoord niet volledig of roept het nieuwe vragen op, schrijf dan opnieuw een brief. De aanbesteder is namelijk verplicht om via de nota's van inlichtingen vragen en antwoorden aan alle kandidaten bekend te maken. Hij is tevens verplicht om uiterlijk zes dagen vóór de aanbesteding alle relevante informatie te verstrekken. Let wel, dat betekent niet dat u geen vragen meer kunt stellen wanneer deze termijn van zes dagen aanvangt. Want zijn er binnen die termijn van zes dagen nog onduidelijkheden, dan moet de aanbesteder de vragen beantwoorden. Zonodig moet hij zelfs de aanbesteding uitstellen. Wanneer er sprake is van foutieve of te zware eisen, dan bent u verplicht om én schriftelijk én op tijd te protesteren. In dit geval kunt u niet wachten tot de nota van inlichtingen.

## 2. Screen selectie- en gunningcriteria op duidelijkheid

Het is belangrijk dat de selectie- en gunningcriteria voor u duidelijk en helder zijn. Het is tevens van belang te weten wat de aanbesteder onder die criteria verstaat en waaraan hij veel waarde hecht.

### Enkele voorbeelden van onduidelijke criteria:

- "zekerheid stellen voor veiligheid" maakt niet duidelijk wat de aanbesteder onder zekerheid verstaat,
- "voldoende beschikbaarheid van het personeel" zegt niets over

wat voldoende is voor de aanbesteder,

- "ervaring met vergelijkbare projecten" maakt niet duidelijk om welke specifieke (technische en andere) kenmerken van het project het gaat,
- "gelijkwaardige fabrikaten" geeft niet aan welke technische fabriekspecificaties de aanbesteder wil,
- "opgave van het percentage vast personeel en ingeleend personeel" zegt niets over welk percentage vast personeel de aanbesteder ideaal vindt,
- "opgave van het gedeelte dat in onderaanneming wordt uitgevoerd" geeft niet aan wanneer in welke mate de aanbesteder onderaanneming geen beletsel vindt.

### Enkele voorbeelden van heldere criteria:

- opleidingsniveau hoofdvoerder:
  - < MBO : 0 punten
  - MBO : 1 punt
  - > MBO : 3 punten
- kwaliteitswaarborging:
  - geen kwaliteitssysteem : 0 punten
  - eigen kwaliteitssysteem : 1 punt
  - NEN-ISO-9001 gecertificeerd : 3 punten

## 3. Informeer naar de redenen van afwijzing

Wanneer een afgewezen partij informeert naar de reden van de afwijzing, dan is de aanbesteder verplicht dat schriftelijk te melden. Dit geldt zowel voor de selectie- als de gunningfase. Voor Europese aanbestedingen dient de aanbesteder te antwoorden binnen een termijn van vijftien dagen na ontvangst van het schriftelijk verzoek van de afgewezen partij. Vaak maakt een opgave van de puntenuitslag niet helder waarom een partij is afgewezen. Deze uitslag maakt immers niet duidelijk waarom een bepaald onderdeel hoog of laag is gewaardeerd. Om tegen de uitslag te kunnen protesteren, is het dus van belang te informeren naar de reden van de punten-toekenning per criterium. Is de manier waarop de punten worden toegekend vooraf wél duidelijk (zoals in het voorbeeld bij punt 2.), dan geeft de puntenuitslag wel voldoende duidelijkheid.

## Surf naar [www.smiweb.nl](http://www.smiweb.nl) voor:

- alle nummers van de SMI-mail.  
Log in en kijk onder de knop 'Publicaties'.
- een overzicht van vrijwel alle openbare en niet openbare aanbestedingen, dat elke week geactualiseerd wordt.