

In dit nummer

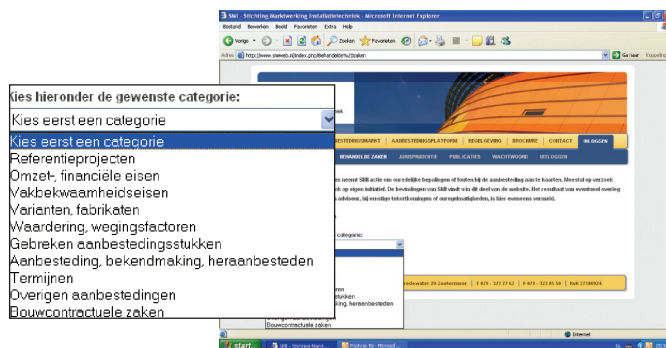
- Webservice behandelde zaken
- Vraag tijdig een COVOG-verklaring aan
- Uit de praktijk: onduidelijk bestek
- Let op bij private aanbestedingen

Nieuwe webservice

De behandelde zaken die u op www.smiweb.nl kunt naslaan, kunt u nu op categorie selecteren (zie afbeelding). Deze webservice vergemakkelijkt het zoeken aanzienlijk. Het werkt als volgt: eerst inloggen op het afgesloten deelnemersgedeelte van de website, 'Behandelde zaken' aanklikken en vervolgens de betreffende categorie selecteren. U ziet vervolgens een lijst met relevante zaken. Omdat in veel zaken meerdere problemen aan de orde komen, zult u eenzelfde zaak in verschillende categorieën terugvinden. Een voorbeeld: is er bij een lopende aanbesteding sprake van voorgescreven fabrikanten of van disproportionele referentieprojecten, kijk dan in de categorieën 'Varianten, fabrikaten' en 'Referentieprojecten',

Actuele aanbestedingen

Op www.smiweb.nl vindt u alle openbare en niet-openbare aanbestedingen. Wekelijks verzamelen wij die uit Cobouw, Aanbestedingskalender, Tenderselect en de Europese TED website. Even onze website raadplegen bespaart u dus veel tijd en moeite. Kunt u niet inloggen, vraag dan uw deelnemersnummer en wachtwoord aan via info@smiweb.nl



waar u vergelijkbare gevallen vindt die SMI heeft behandeld. Zo kunt u een inschatting maken of uw kritiek juist is. Bovendien kunt u de argumenten van SMI gebruiken bij een lopende aanbesteding. Uiteraard kunt u ook SMI ook inschakelen voor advies en om de discussie met de opdrachtgever aan te gaan.

Vraag tijdig de COVOG-verklaring aan

Bij een groeiend aantal gevallen vraagt de aanbestedder om een zogenaamde COVOG-verklaring. Deze verklaring wordt afgegeven door het Centraal Orgaan Verklaringen en is bedoeld om niet-integere ondernemers uit te sluiten. Deze instantie toetst op veroordelingen voor strafbare feiten en overtredingen van de Mededingingswet. Het is dus feitelijk een verklaring over het gedrag van de ondernemer. Vraagt u een COVOG-verklaring aan, dan duurt het in veel gevallen zes tot acht weken voordat deze wordt afgegeven. En dat raakt de kern van het probleem. De aanbestedder houdt namelijk niet altijd rekening met deze termijn. Als u deze verklaring niet tijdig aanlevert, dan wordt u uitgesloten voor inschrijving op de aanbesteding. Het is dus zaak tijdig een COVOG-verklaring aan te vragen. Het is zelfs beter deze verklaringen op voorraad te houden. Houd er ook reke-

ning mee dat deze COVOG-verklaring verplicht is op het moment dat de nieuwe aanbestedingswet van kracht wordt. Dat gaat in de loop van 2007 gebeuren. Overigens wordt nu onderzocht of bijvoorbeeld een jaarlijkse registratie haalbaar is, want een COVOG-verklaring bij elke aanbesteding betekent extra papierwerk.

Aanvragen

U kunt de COVOG-verklaring aanvragen bij het Ministerie van Justitie. De kosten bedragen € 147,50 voor één exemplaar en € 1 per extra exemplaar. Deze extra exemplaren zijn in vaste aantallen van 5, 10, 25, 50, 75 of 100 te bestellen. Voor meer informatie en aanvraagformulieren verwijzen wij u naar de website van het Ministerie van Justitie, www.justitie.nl, onder de knop 'onderwerp', Verklaring Omtrent Gedrag.

Uit de praktijk: onduidelijk bestek

Een installateur is geselecteerd voor een aanbesteding. In het bestek staat dat de montage en levering van de kabelgoten door de B-aannemer dient te geschieden. Omdat dit ongebruikelijk is, vraagt de installateur al vóór aanmelding om opheldering bij de adviseur, die volhoudt dat het bestek juist is. Onze installateur beschikt echter over een gezonde dosis wantrouwen en herhaalt zijn vraag voor de nota van inlichtingen. Het antwoord luidt: "Het bestek moet gelezen worden zoals het er letterlijk staat." Onze installateur is daarmee overtuigd en neemt bijgevolg deze werkzaamheden niet op in zijn aanbieding. Hij speelt echter op zeker. Verwijzend naar het bestek vermeldt hij uitdrukkelijk dat de betreffende werkzaamheden niet in de prijs zijn inbegrepen.

Op zeker spelen

Hij krijgt de opdracht. Al snel daarna blijkt dat de B-aannemer de betreffende werkzaamheden niet in zijn aanbieding heeft opgenomen. De montage en levering van de kabelgoten zijn volgens de B-aannemer installatiewerkzaamheden. Dus is het zonneklaar dat de installateur dit werk moet uitvoeren. Met recht blijft de installateur bij zijn standpunt en vraagt keer op keer om een oplossing voor een probleem dat hij ziet aankomen. Dat laat hij ook in elke vergadering notuleren. De opdrachtgever schuift het probleem tel-

kens voor zich uit. Ondertussen vordert de bouw en breekt het moment aan dat snel beslist moet worden wie het werk gaat uitvoeren. Zowel de adviseur als de opdrachtgever vinden dat dit een zaak is tussen de B-aannemer en de installateur. En dat pikt de installateur niet. Hij belt SMI en met ons advies schrijft hij een pittige brief aan de opdrachtgever. De zaak wordt besproken en de opdrachtgever ziet uiteindelijk in dat de installateur gelijk heeft.

Conclusie

De installateur deed er goed aan om tijdig (al vóór de aanbesteding) te wijzen op het probleem. Het was ook verstandig om dat te blijven doen en dit te laten vastleggen in de vergaderstukken. Zo kon hem niets worden verweten.

Hoe het afliep?

De installateur is uiteraard bereid om de montage en levering van de kabelgoten als meerwerk uit te voeren en de opdrachtgever gaat daarmee akkoord. Eind goed al goed.

Zijn professionele opstelling levert hem het respect en de waardering op van de opdrachtgever. En dat bewijst dat doortastendheid en een professionele houding een goede commerciële relatie bevorderen.

Let op bij private aanbestedingen!

Wanneer de overheid aanbestedingen uitschrijft, gelden er tal van aanbestedingsregels en -reglementen. Die regels gelden niet voor private aanbesteders, onder andere de industrie, particuliere stichtingen en verenigingen. Zij hoeven zelfs geen rekening te houden met de beginselen van transparantie en objectiviteit, en het discriminatieverbod. Voor de private aanbesteders staat de contractsvrijheid van partijen voorop. En dat leidt nogal eens tot onredelijke aanbestedingen. Zo wordt de opdrachtnemer met regelmaat voor

het blok gezet om zijn prijs te verlagen. Of niet alleen installateurs worden uitgenodigd een aanbieding te doen, maar ook aannemers die een aanbieding mogen doen zowel inclusief als exclusief installatiewerkzaamheden. Deze vormen van leuren zijn in strijd met de redelijkheid en billijkheid, maar in de praktijk zijn ze lastig aan te pakken. Hoe hierop gereageerd wordt, hangt mede af van de economische conjunctuur. Is er veel werk, dan is het makkelijker om nee te zeggen. Is er weinig werk, dan ligt dat toch even anders.