

ruimte die ze neven gekregen voor een eigen creatieve inbreng.

Cobouw 7 mei 2003

ouw van het FNWI-gebouw van de universiteit Nijmegen.

Foto: VidiPhoto

eden loont

ooppoces. Belangrij-
een professionele in-
organisatie en aanstu-
n de organisatie en de
over de juiste stan-
dudes. In de figuur is
e inkoopfunctie sche-
even.

betekent dat inkoop
xpertise, vanuit een
ctuur door een be-
van de organisatie
en. De bij inkoop be-
kers dienen nadruk-
ake. antwoorde-
egdheden te hebben.
taat voor een cultuur
ele inkoop als van-
als een verbetering
cessen en het eigen
ezien.

ie derde pijler zijn
opprocedures waar-
p welke wijze, wan-
wordt verricht. Stan-
ngs- en standaard
en kunnen handrei-
nzorgvuldigheid bij
ngen omtrent de se-
n gegadigden uit te
kbaarheid van stan-
oorbeeld adverten-
gingsbrieven, selec-
opvoorwaarden en
ijn essentieel voor
de gewenste kwali-

van de inkoop
l naar verwachting
an de kosten leiden;
synergievoordelen
pakket of door een
rijving van het in te
vendien; profes-
lossing om wezen-
koopgebied af te
ijk betekent dit dat
voordeel behaald
nemen van een be-
atregelen. Profes-
rt al snel meer op

en ir. P.S.E. van
am bij APPM Orga-
adviseren onder
alisering van in-
ment) bij overhe-

Wie het onderste uit de kan wil

In een tijd van neergaande economie is er voor bedrijven veel aan gelegen om werk binnen te halen. In aanbestedingsprocedures kan dit leiden tot prijzen die onder de kostprijs liggen, waarbij feitelijk werk wordt 'gekocht'. Beter een deel van de kosten gedekt, dan in het geheel geen kosten- dekking, is dan de gedachte.

Soms vertaalt de schaarste aan werk zich in creatieve interpretaties van door aanbestedende diensten gestelde gunningcriteria. Dit blijkt bijvoorbeeld uit een recente uitspraak van de Raad van Arbitrage.

Door een ontwikkelingsbedrijf werd de realisering van een aansluiting van een wijk op de snelweg aanbesteed door middel van de bouw van onder meer een viaduct. Inschrijvingen zouden worden gewaardeerd aan de hand van een puntenverdeling; 90 punten voor de geboden prijs en 10 voor de uitvoeringsduur.

Na aanbesteding kwam één inschrijver met de hoogste totaalscore uit de bus. Diens magere score op de prijs werd ruimschoots gecompenseerd door de score voor de uitvoeringsduur. Deze hoge score kwam voort uit een bijzonder korte uitvoeringsduur van 0,03 maanden, afgerond één dag. De aanbestedende dienst heeft deze inschrijving terzijde gelegd.

Tekortschieten

In de arbitrage die daarop volgde, deelden arbiters het oordeel van de aanbestedende dienst dat sprake was van een onredelijk korte uitvoeringstermijn. In algemene zin oordeelden zij dat het niet aanvaardbaar is dat een inschrijver een aanbieding doet waarvan op voorhand vaststaat dat die bij gunning zeker zal leiden tot toerekenbaar tekortschieten van die inschrijver.

Ook in een andere zaak werd de creativiteit van een inschrijver door arbiters (in hoger beroep) bestraft. Die zaak betrof de aanbesteding door een gemeente van een raamcontract voor onderhoudswerk aan wegen. Inschrij-

vers moesten eenheidsprijzen bieden voor een fictief bestek, waarna in de loop van de tijd de werkelijke bestekken zouden volgen. Eén inschrijver had ontdekt dat een bepaald onderdeel waarvoor een prijs moest worden gegeven vrijwel niet voor zou komen en had voor dat onderdeel een (zwaar) negatieve prijs geboden. Hierdoor kwam hij als laagste uit de bus.

Appèl

In arbitrage was vervolgens aan de orde of deze wijze van bieden geoorloofd was. Arbiters in eerste aanleg meenden van wel, maar appèlarbiters oordeelden anders. Zij achtten deze wijze van inschrijven een oneigenlijk middel om aan de concurrentie van de mede-inschrijvers te ontkomen. De gemeente werd verplicht de betreffende bieding buiten beschouwing te laten.

Deze uitspraken zijn voor aanbestedende diensten een aanwijzing om steeds goed naar hun gunningcriteria te kijken en zich te blijven afvragen of deze niet contraproductief of disproportioneel uitwerken. Ook inschrijvers zijn echter gewaarschuwd; wie het onderste uit de kan wil, krijgt - voor zover het aan arbiters ligt - de dek- sel op de neus.

Mr. J.M. Hebly en mr. L.C. van den Berg, advocaten bij Houthoff Buruma te Rotterdam