

Severijn Hulshof

Onaannemelijke aanbiedingen

Vaak geeft de uitkomst van aanbestedingen de concurrent aanleiding tot een typisch Nederlandse gedachte: "Waar doet hij het van?". De concurrerende biedingen zijn dan zo scherp dat ze gewoon niet levensvatbaar lijken. De onaannemelijk lage aanbieding (die feitelijk niet uit kan) of de manipulatieve bieding (die wel uit kan maar handig gebruik lijkt te maken van de gunningcriteria) geeft dan ook vaak aanleiding tot gerechtelijke procedures. Vaak echter tevergeefs. Het is vaste rechtspraak dat de bevoegdheid om inschrijvingen terzijde te leggen omdat deze onaannemelijk laag zijn, enkel is gegeven ter bescherming van de aanbesteder en niet ter bescherming van de concurrent. Procedures waarin een concurrent een gunningbeslissing tracht aan te vechten waarin op een bijzonder lage bieding wordt gegund vangen dan ook doorgaans bot. Vaak komen zij voor hun stellingen ook niet veel verder dan dat op basis van algemene kennis een

bieding niet uit kan nu zij geen inhoudelijke kennis van de bieding van de concurrent hebben. Dat die informatie door de aanbesteder ook niet gegeven hoeft te worden blijkt ook weer uit een uitspraak van de Rechtbank Den Haag (ECLI:NL:RBDHA:2014:14992). Daarin werd geoordeeld dat het waarschijnlijk bedrijfsvertrouwelijke karakter van inhoudelijke delen van de bieding van de winnende inschrijver niet prijsgegeven behoeften te worden door de aanbesteder. Verder oordeelde de rechter dat uit een onderzoek van de aanbesteder zou blijken dat de aangeboden tarieven kostendekkend zouden zijn. De stelling van de concurrent dat dat niet zo zou zijn vond de rechter slechts op gissingen en vermoedens gebaseerd. En vermoedens en gissingen waren onvoldoende om nader onderzoek door de aanbesteder nodig te achten. Waar de concurrent het in dit geval van deed, bleef daarmee gissen voor de protesterende inschrijver.

Leendert van den Berg
Severijn Hulshof advocaten