



Schoonmaakaanbestedingen

voorkom uitglijders!

Colofon

Deze uitgave is in opdracht van de Ondernemersorganisatie Schoonmaak- en Bedrijfsdiensten OSB, samengesteld door Significant.

Auteurs:

Prof.dr. J (Jan) Telgen
Drs. R. (Ruud) Plu
H.T. (Hannah) Kruimer LLB
Mr. J. (John) van Pelt
Ir. E. (Eric) Faase

Aan de totstandkoming van deze publicatie is de grootste mogelijke zorg besteed. OSB kan echter niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden, noch kunnen aan de inhoud rechten worden ontleend.

Uitgave: januari 2008



Inhoudsopgave

Inleiding	4
Dit boekje: leeswijzer	5
1. Selectiecriteria	6
2. Combinatievorming	11
3. Opsplitsen in percelen	15
4. Verschuiving naar prestatiebestekken	18
5. Onduidelijkheden	22
6. Contractmanagement	25
7. Verschil tussen 'papier' en 'praktijk'	30
8. Door elkaar halen van selectie en gunning	33
9. Beoordelingsmethode niet bekend of gewijzigd	37
10. Een relatieve beoordeling	41
11. Er is niet aanbesteed	44

Inleiding



Aanbestedingen van schoonmaakopdrachten zijn zo langzamerhand gemeengoed geworden. Met de nieuwe aanbestedingswet en de scherpere controle op naleving van de aanbestedingsregels zal het aantal aanbestedingen alleen maar toenemen. En daarmee ook het belang van goede aanbestedingen.

In 2006 heeft Significant in opdracht van de Ondernemersorganisatie voor Schoonmaak- en Bedrijfsdiensten (OSB) de aanbesteding van opdrachten in de schoonmaakbranche onderzocht. Uit dit onderzoek bleek dat het aanbesteden zelf, maar ook het inschrijven op aanbestedingen duidelijk beter zou kunnen. Dit boekje is een vervolg op voornoemd onderzoek.

Schoonmaakbedrijven komen bij het inschrijven op aanbestedingen gevallen tegen van situaties, die een goede aanbesteding in de weg staan. In plaats van te berusten in die situaties ("daar gaat immers de aanbestedende dienst over...") kunnen schoonmaakbedrijven beter proberen de situaties ten goede te keren.

Dit boekje is bedoeld om daarbij een hulpmiddel te bieden.

In dit boekje wordt een elftal situaties besproken, per situatie compleet met tips om ermee om te gaan. Net als dat het bij een sportploeg van elf spelers het geval is, zullen de elf situaties met hetzelfde tenue het veld op komen.

Alle hoofdstukken hebben de volgende opbouw:

Omschrijving	Welke ongewenste situatie kan zich voordoen? Welke uitglijder kan worden gemaakt?
Hoe te herkennen?	Hoe kan de uitglijder herkend worden?
Negatieve gevolgen	Wat zijn de gevolgen?
Hoe moet het wel?	Op welke wijze kunnen uitglidders voorkomen worden of ongedaan worden gemaakt?
Wat kunt u er aan doen?	Wat kunnen de schoonmaakbedrijven doen?
(optioneel) Opgelet!	Zijn er nog extra tips?

Dit boekje: leeswijzer

Elke situatie/uitglijder wordt kort beschreven, zodat u aan de hand van de beschreven effecten kunt bepalen of deze situatie/uitglijder in uw geval aan de orde is. Er worden tips gegeven over hoe er met de situatie omgegaan kan worden. De beschrijving is voldoende gedetailleerd om er direct mee aan de slag te kunnen. De tips zijn juridisch getoetst, maar in aanbestedingsland zijn er veel uitzonderingen voor specifieke situaties. U kunt het boekje als naslagwerk raadplegen indien u met één van onderstaande situaties in aanraking komt. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de mogelijke situaties en bijbehorende uitglijders.

	Situatie	Blunders	Hoofdstuk
A	Ik kan of mag niet meedoen	<i>Selectiecriteria</i>	1
A		<i>Combinatievorming</i>	2
A		<i>Opsplitsen in percelen</i>	3
A		<i>Verschuiving naar prestatiebestekken</i>	4
B	De opdracht is onduidelijk of onrealistisch	<i>Onduidelijkheden</i>	5
B		<i>Contractmanagement</i>	6
B		<i>Vershil 'papier' en 'praktijk'</i>	7
B		<i>Door elkaar halen van selectie en gunning</i>	8
C	De beoordeling is onduidelijk of oneerlijk	<i>Beoordelingsmethode niet bekeken of gewijzigd</i>	9
C		<i>Relatieve beoordelingsmethode</i>	10
D	Ik ben niet uitgenodigd	<i>Er is niet aanbesteed</i>	11

5

Het boekje is zo geschreven dat u de uitglijders kunt herkennen en kunt weten waarom, door wie en in welke fase ze gemaakt kunnen worden. De rapportage biedt handvatten, waarmee u als inschrijver op schoonmaakaanbestedingen kunt leren om:

- (a) Meer grip te krijgen op de aanbestedingsprocedure;
- (b) Moeilijke situaties te herkennen en hiermee om te gaan;
- (c) Uw rechten in een aanbestedingsprocedure te borgen.

1. Selectiecriteria

Als er discriminerende of onredelijke eisen worden gesteld over de geschiktheid van uw bedrijf

Omschrijving

In het bestek worden eisen gesteld om te bepalen of uw schoonmaakbedrijf geschikt is om de opdracht uit te voeren. De aanbestedende dienst wil op deze manier borgen dat uw schoonmaakbedrijf voldoende in staat is – door ervaring of gekwalificeerd personeel – om de opdracht uit te voeren. Ook wil de aanbestedende dienst borgen dat u voldoende in staat bent om de opdracht voor te financieren, zonder dat uw schoonmaakbedrijf (en hiermee de opdracht – en dus de opdrachtgever –) in moeilijkheden komt.

Aanbestedende diensten stellen soms, bewust of onbewust, disproportionele eisen waaraan alleen de grote schoonmaakbedrijven kunnen voldoen of slechts een beperkt aantal bedrijven. Daarnaast is een veel

gehoorde klacht dat veel kleine of specialistische schoonmaakbedrijven vinden dat kleine bedrijven (te) weinig kans maken op een opdracht.

Hoe te herkennen?

Wanneer heeft een eis een discriminerend of onredelijk karakter? In principe mogen alleen eisen over de financiële én economische draagkracht en technische bekwaamheid van uw bedrijf worden gesteld, om de geschiktheid van uw onderneming voor de uitvoering van de opdracht te bepalen. En die eisen moeten weer transparant, objectief en non-discriminatoire zijn. Wat betekent dat? Dit betekent heel simpel dat de aanbestedende dienst niet méér vragen mag stellen dan nodig is om (financieel) zeker te stellen dat u geschikt bent om de opdracht uit te voeren. In veel gevallen is het onduidelijk wanneer de eisen niet in verhouding staan tot de opdracht en wanneer er dus te strenge (disproportionele) eisen worden gesteld.

Als de eisen die worden gesteld discriminerend of onredelijk zijn.

6

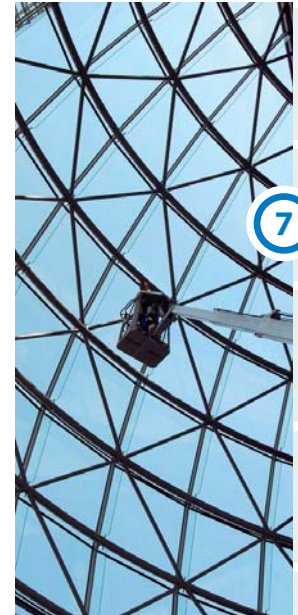
Het licht staat op oranje/rood als de volgende eisen worden gesteld:

Economische en financiële eisen

- Als de vereiste omzet ten aanzien van gelijksoortige opdrachten (meer dan) driemaal de omvang van de opdracht bedraagt.
- Als er een verklaring over de omzet wordt gevraagd over meer dan drie boekjaren en niet afhankelijk wordt gesteld van de oprichtingsdatum van uw bedrijf of van de datum waarop u met u bedrijvigheid bent begonnen.
- Als u zich niet kunt beroepen op de draagkracht van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, ongeacht de juridische aard van deze banden, om aan te tonen dat uw positie voldoende financieel en economisch draagkrachtig is.
- Als u om gegronde redenen niet in staat bent om de door de dienst gevraagde referenties over te leggen (jaarstukken) en niet in staat wordt gesteld om uw economische of financiële draagkracht met andere stukken te overleggen.

Geschiktheidseisen en organisatorische eisen

- Als u met een kopie van de opdracht of contract eerdere opdrachten moet aantonen.
- Als u zich niet mag beroepen op de bekwaamheid van andere natuurlijke personen of rechtspersonen, ongeacht de juridische aard van deze banden, zodat u niet kunt aantonen dat u kunt beschikken over de voor de uitvoering van de opdracht noodzakelijke middelen.
- Als om meer dan drie referentieproducten wordt gevraagd van maximaal 60% van de geraamde omvang van de opdracht, die in complexiteit of competenties voldoende overeenkomen met de opdracht.





Hoe moet het wel?

Aan de ene kant is het zo dat de aanbestedende dienst alleen eisen mag stellen die in verhouding staan tot de opdracht, om te bepalen of uw bedrijf voldoende geschikt is om de opdracht uit te voeren. Aan de andere kant: als uw schoonmaakbedrijf, alleen of in combinatie met anderen, niet aan de (redelijke) eisen kan voldoen die nodig zijn om de opdracht uit te voeren, is het logisch dat u de opdracht niet mag uitvoeren.

De aanbestedende dienst houdt (als hij het goed doet) redelijkerwijs rekening met een aantal factoren om te bepalen aan welke eisen het schoonmaakbedrijf moet voldoen om de opdracht te kunnen uitvoeren.

- De aard van de opdracht

Gaat het om gewone of gespecialiseerde schoonmaakdienstverlening? Wat is de contractduur? Aan de hand van deze vragen wordt bepaald welke ervaring u nodig heeft (referenties) en welke kwaliteit van dienstverlening nodig is;

- De omvang van de opdracht

Gaat het om een kleine of grote opdracht (hoeveelheid m², looptijd, uitvoeringstermijn)? Aan de hand daarvan wordt bepaald aan welke eisen van financiële en economische draagkracht uw bedrijf moet voldoen;

- Specifieke omstandigheden

Bijvoorbeeld: waar moet er worden schoongemaakt? Een ziekenhuis, een school of een kantorencomplex? Aan de hand daarvan kunnen strenge(re) eisen worden gesteld over ervaring, kwaliteitsnormen of milieukeuren.

Wat kunt u er aan doen?

U hebt het recht om vragen te stellen over de opdracht en de aanbestedende dienst is verplicht om hier antwoord op te geven. Dat geldt ook voor vragen over de geschiktheidseisen. In het bijzonder als u twijfelt heeft over de vraag waarom een bepaalde geschiktheidseis wordt gesteld. Ga na of het redelijk is dat bepaalde geschiktheidseisen worden gesteld. Bepaal of

de aard van de opdracht, de omvang van de opdracht of specifieke omstandigheden hierom vragen. De jurisprudentie in het aanbestedingsrecht, vooral de lagere jurisprudentie, is versnipperd als het gaat om de vraag in welke gevallen bepaalde geschiktheidseisen gesteld mogen worden. Probeer daarom zelf te bepalen of de eisen in verhouding staan tot de opdracht of dat er sprake is van een disproportionele of onredelijke eis.

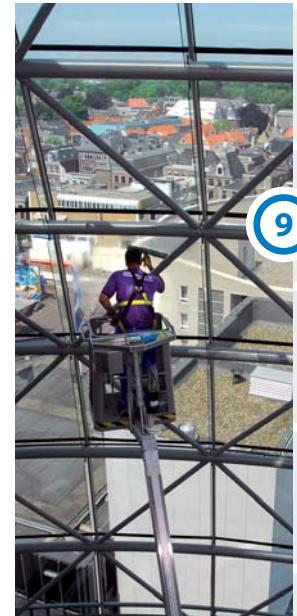
Te nemen stappen:

- Bundel krachten! Dat komt veel sterker over. Zijn er misschien meer bedrijven die niet aan de gestelde geschiktheidseisen kunnen voldoen? Zoek contact met deze bedrijven en probeer samen te werken;
- Vraag, alleen of met anderen, aan de aanbestedende dienst waarom een bepaalde geschiktheidseis wordt gesteld. Geef argumenten waarom de geschiktheidseisen discriminerend of onredelijk zijn, vanuit uw rol als expert(s) op het gebied van schoonmaken.

Te nemen maatregelen van juridische aard:

- Bent u het niet eens met de motivering van de aanbestedende dienst? U kunt dan een kort geding aanspannen tegen het voornemen van de aanbestedende dienst om aan te besteden, omdat de eis bijvoorbeeld in strijd is met het non-discriminatiebeginsel. Meld dat aan de aanbestedende dienst en gun de aanbestedende dienst kort de tijd om terug te kunnen komen op zijn beslissing en mogelijk over te gaan tot heraanbesteding;
- Wacht niet te lang met het aanspannen van een kort geding. Het kan namelijk zo zijn dat als u te laat een kort geding aanspant, uw kansen zijn verkeken! Ook hier geldt: bundel krachten!

N.B. Kan uw schoonmaakbedrijf niet voldoen aan de eisen? Er zijn tal van mogelijkheden om gezamenlijk in te schrijven op de opdracht met andere (kleine) zelfstandigen. Meer informatie hierover kunt u vinden in Hoofdstuk 2 'Combinatievorming'.



10



Let op!

Het voornemen is om in de nieuwe aanbestedingswet (per 1-1-2009) het stellen van eisen over de categorie financiële én economische draagkracht en de categorie technische bekwaamheid sterk te beperken. Zo mag de aanbestedende dienst waarschijnlijk alleen nog vragen naar de omzet van het afgelopen jaar en mag de omzeteis niet meer dan 300% van de opdracht bedragen. Daarnaast mag ten hoogste om drie referentieproducten worden gevraagd van maximaal 60% van de geraamde omvang van de opdracht die in

complexiteit of competenties voldoende overeenkomen met de opdracht. Voor beide categorieën geldt dat slechts in bijzondere gevallen afgeweken mag worden en dat de afwijking altijd deugdelijk gemotiveerd moet worden door de aanbestedende dienst, zowel in de aanbestedingsstukken als in de situatie waar u om een toelichting vraagt. Doe uw voordeel met deze kennis. Ook al geldt de wet nog niet, de regels geven wel aan hoe er – ook op dit moment al – over bepaalde eisen wordt gedacht.

2. Combinatievorming

Als u als kleine of specialistische aanbieder alleen in combinatie kunt inschrijven

Omschrijving

Aanbestedende diensten mogen in aanbestedingen eisen stellen aan de te contracteren aanbieders en aan de wijze waarop de dienstverlening wordt uitgevoerd. Soms worden de capaciteit- of ervaringseisen dusdanig gesteld dat kleine (veelal) regionale aanbieders of specialistische aanbieders niet zelfstandig kunnen inschrijven, waar ze dat wel wensen.

Als dat het geval is en de aanbestedende dienst niet bereid is de aanbesteding in percelen te splitsen (zie Hoofdstuk 3 'Opsplitsen in Percelen') dan rest alleen nog de mogelijkheid om met andere zelfstandige ondernemingen gezamenlijk op een opdracht in te schrijven en deze vervolgens gezamenlijk uit te voeren. Dit wordt ook wel combinatievorming genoemd.

Combinatievorming vergroot de toegankelijkheid van aanbestedingen voor kleine(re) of specialistische bedrijven, omdat bedrijven de krachten kunnen bundelen. Ze mogen de technische, economische en financiële bekwaamheid bij elkaar optellen.

Aanbestedende diensten moeten combinatievorming altijd toestaan, maar aan die combinatievorming zitten wel wat haken en ogen.

Hoe te herkennen?

Aanbestedende diensten zijn niet altijd blij met combinaties als inschrijvende partij, omdat ze bang zijn voor extra lasten voor het coördineren en afstemmen tussen de leden van de combinatie. Daarom stellen ze nogal eens hogere eisen.



Het licht van de aanbestedende dienst staat op oranje/rood als:

- Er strengere eisen worden gesteld aan een combinatie dan aan individueel inschrijvende bedrijven. Dit mag maar in zeer beperkte mate;
- De geschiktheidseisen van toepassing verklaard worden op ieder afzonderlijk combinatie lid. Dit mag alleen in die gevallen wanneer bijvoorbeeld wordt gevraagd om een bepaald kwaliteitscertificaat, waarbij het van bijzonder belang is dat ieder deelnemend lid van de combinatie over dit certificaat beschikt.

Negatieve gevolgen

Als de aanbestedende dienst strengere eisen stelt aan de combinatie dan aan individueel inschrijvende bedrijven, zorgt hij er bewust of onbewust voor dat de toegankelijkheid in aanbestedingen voor kleine(re) of specialistische schoonmaakbedrijven wordt verkleind. Op deze manier worden deze schoonmaakbedrijven beperkt in het meedoen aan aanbestedingen. Dat is

meestal niet toegestaan, want het belemmert de marktpositie van kleine (re) of specialistische schoonmaakbedrijven.

Hoe moet het wel?

De aanbestedende dienst moet u de mogelijkheid bieden om in combinatie in te inschrijven. Er mogen door de aanbestedende dienst geen beperkingen aan de combinatie worden opgelegd, tenzij – dit geldt bij hoge uitzondering – het nodig is voor de uitvoering van de opdracht.

De aanbestedende dienst kan slechts bij hoge uitzondering geschiktheidseisen stellen die op iedere individueel combinatie lid van toepassing moeten zijn. Ook als de aanbestedende dienst strengere eisen stelt aan een combinatie dan aan een enkele inschrijvende partij, moet hij dat stevig weten te motiveren vanuit de factoren: aard van de opdracht, omvang van de opdracht en specifieke omstandigheden.

De eisen die aan een combinatie worden gesteld moeten aan dezelfde normen worden getoetst als die genoemd werden in Hoofdstuk 1 'Selectiecriteria'. De eisen moeten transparant, objectief en non-discriminatoir zijn en in verhouding staan tot de opdracht.

Voor kleine(re) of specialistische schoonmaakbedrijven liggen er veel kansen om gezamenlijk in te schrijven. Als u een combinatie aangaat, moet u rekening houden met het volgende. Niet alle vormen van combinatievorming zijn toegestaan. Het gaat bij combinatievorming namelijk om het tijdelijk aangaan van een combinatie. Zo kunt u met (een) andere(n) zelfstandige(n) gezamenlijk inschrijven voor één of meer opdrachten. U kunt met dit bedrijf mondeling afspraken maken over de inschrijving en uitvoering van een opdracht, maar u kunt ook een gemeenschappelijke vennootschap onder firma, besloten vennootschap of een andere rechtsvorm oprichten voor de samenwerking. Combinatievorming wordt gekenmerkt door het tijdelijke karakter, immers na de opdracht gaat ieder

weer zijn eigen weg of zij schrijven zich in de toekomst nog eens gezamenlijk in op een opdracht. Bovendien dient u goed te beseffen dat de wanprestatie van een combinatie lid op uw bordje terecht kan komen (hoofdelijke aansprakelijkheid).

Wat kunt u er aan doen?

Als de aanbestedende dienst eisen stelt aan combinaties, die niet redelijk zijn kunt u daar tegen optreden, zoals beschreven in Hoofdstuk 1 'Selectiecriteria'.

Als uw schoonmaakbedrijf niet zelfstandig in kan schrijven op de opdracht is het verstandig om na te gaan wat het u oplevert als u op de opdracht inschrijft samen met (een) ander(e) schoonmaakbedrijf(f)(ven).

Te nemen stappen:

- Ga na wat uw motieven zouden kunnen zijn om een combinatie te vormen en wat dit u uiteindelijk oplevert (deelname opdracht, verdelen van taken, verdelen van risico's);

Combinatievorming vergroot de toegankelijkheid van aanbestedingen voor kleine(re) of specialistische bedrijven, omdat bedrijven de krachten kunnen bundelen.

13



- Ga na of er middelgrote, kleine of specialistische bedrijven zijn met wie u een combinatie kunt vormen;
- Ga na wat de risico's zijn als u met (een) ander(e) schoonmaakbedrijf(f)(ven) inschrijft.

Te nemen maatregelen van juridische aard:

- Ga na wat de verwachtingen zijn van uw schoonmaakbedrijf en (een) ander(e) schoonmaakbedrijf(f)(ven), ten aanzien van het vormen van een combinatie en leg deze verwachtingen en andere afspraken over de invulling van de combinatie vast in een overeenkomst;
- Ga na of het misschien handig is om gezamenlijk een vennootschap onder firma, besloten vennootschap of een andere rechtsvorm te kiezen voor de uitvoering van de opdracht. De keuze hangt af van de omvang van de opdracht en of het een eenmalige samenwerking is. Maak afspraken over interne verhaalsmogelijkheden indien een combinatie lid de opdracht niet naar behoren uitvoert en de aanbestedende dienst bijvoorbeeld een schadevergoeding vraagt.

Let op!

Het voornemen is om in de nieuwe aanbestedingswet te bepalen dat aan een combinatie geen hogere eisen gesteld mogen worden dan aan een enkele inschrijver. Doe uw voordeel met deze kennis. Ook al geldt de wet nog niet, deze regel geeft wel aan hoe er – ook op dit moment – over eisen aan combinaties wordt gedacht. Ook een rechter kan anticiperen op toekomstige wetgeving.

In geval van een combinatie heeft ieder lid een overeenkomst met de aanbestedende dienst. In veel gevallen wordt om hoofdelijke aansprakelijkheid voor de gehele opdracht gevraagd. Dit betekent dat u voor de gedragingen van een ander combinatie lid aangesproken kunt worden. U moet goed afwegen of u dit risico kunt en wilt dragen.

3. Opsplitsen in percelen

Als u de mogelijkheid heeft om in te schrijven op percelen

Omschrijving

Binnen één aanbesteding kunnen meer percelen onderscheiden worden. Vaak zijn dit specialistische diensten of aparte locaties (of zelfs gebouwdelen). De aanbestedende dienst is vrij om elk perceel apart aan te besteden (als losse percelen) of alle percelen tegelijk. Als geen percelen worden onderscheiden, en alle schoonmaakdiensten tegelijk worden aanbesteed, worden de schoonmaakaanbieders feitelijk verplicht om op het geheel in te schrijven. Als er percelen worden onderscheiden, is het geen enkel probleem om slechts op één of enkele van de percelen in te schrijven.

Uit eerder onderzoek van Significant kwam naar voren dat schoonmaakaanbestedingen steeds grootschaliger worden. De reden daarvoor kan liggen in het feit dat aanbestedende diensten in één keer van een schoonmaakaanbesteding af willen zijn en/of met zo min mogelijk verschillende partijen zaken willen doen.

Het gevolg hiervan kan zijn dat de gevraagde schoonmaakdienstverlening alleen nog uitgevoerd kan worden door heel grote schoonmaakbedrijven. Door het gebruik van kleinere percelen kunnen ook kleinere of specialistische aanbieders de kans krijgen om een contract te winnen.

Hoe te herkennen?

Situaties waarin percelen te onderscheiden zijn, maar waarin de opdracht door de aanbestedende dienst als één geheel op de markt gezet worden, zijn gemakkelijk te herkennen:

- Het object van schoonmaak kan op min of meer logische manier in meer delen worden gesplitst (denk aan verschillende locaties van een complex);
- De werkzaamheden kunnen in verschillende activiteiten worden gesplitst (denk aan het splitsen van reguliere schoonmaakwerkzaamheden en specialistische schoonmaakwerkzaamheden zoals glasbewassing, het schoonspuiten van wildplasstraten en graffitireiniging).

Steeds meer kleine en middelgrote gemeenten slaan de handen ineen om samen de aanbesteding van schoonmaakdienstverlening te organiseren.

15



Minder logisch is het splitsen van werk binnen één object (bijvoorbeeld schoonmaak tijdens kantooruren en daarna), omdat dan allerlei onderlinge afstemming tussen de verschillende schoonmaakbedrijven noodzakelijk is.

Negatieve gevolgen

Als één schoonmaakbedrijf álle schoonmaakdienstverlening moet leveren, kan dit ten koste gaan van de kwaliteit. Specialistische leveranciers kunnen immers niet inschrijven.

Daarnaast kan ook formeel worden bewezen dat de optelsom van de kosten van de beste aanbieders per perceel altijd tenminste net zo laag zal zijn als de kosten voor het geheel. Daarmee is aanbesteden in percelen ook vaak goedkoper. Wel moet daarbij rekening gehouden worden met extra kosten die de aanbestedende dienst heeft voor regievoering en leveranciers-/contractmanagement.

Hoe moet het wel?

De aanbestedende dienst moet zich afvragen of de gevraagde schoonmaakdienstverlening in één geheel uitvoerbaar is, of dat het mogelijk meer voor de hand ligt om de opdracht in percelen op te delen.

Als de aanbestedende dienst aarzelt bij deze afweging, kan hij een marktconsultatie uitvoeren. Een marktconsultatie gaat vooraf aan de aanbestedingsprocedure en wordt ingezet in de precontractuele fase. Een marktconsultatie heeft een vrijblijvend karakter; er zijn wederzijds geen verplichtingen.

Wat kunt u er aan doen?

Als de aanbestedende dienst een marktconsultatie uitvoert om te onderzoeken of de gevraagde schoonmaakdienstverlening opgesplitst moet worden in meer percelen, stel u dan actief op! Gebruik de expertise die u hebt en draag bij aan de ontwikkeling van een realistisch bestek zoals ook aangegeven in Hoofdstuk 1

'Selectiecriteria'. Wees niet te benauwd dat anderen uw slimme oplossingen 'jatten', en maak hierover desnoeds duidelijke afspraken met de aanbestedende dienst.

Als de opdracht om goede redenen niet in percelen wordt opgedeeld en u kunt niet zelfstandig aan de eisen voldoen, zoek dan uit of het misschien uitkomst biedt om samen met een ander bedrijf op de opdracht in te schrijven. Voor meer tips hierover, de voor- en nadelen van combinatievorming, zie Hoofdstuk 2 'Combinatievorming'.

Als de opdracht niet in percelen wordt opgedeeld en u zou dat toch graag zien, dan kunt u hoogstens een verzoek (met redenen omkleed) indienen bij de aanbestedende dienst om het toch in percelen op te delen. De aanbestedende dienst is echter niet verplicht op dit verzoek in te gaan. Het staat de aanbestedende dienst namelijk vrij om al dan niet in percelen aan te besteden.

Let op!

Als de aanbestedende dienst aangeeft dat hij niet in percelen wil aanbesteden om niet met te veel verschillende leveranciers te maken te krijgen, is het conditioneel aanbesteden mogelijk nog een optie. Er is sprake van conditioneel aanbesteden als een aanbestedende dienst voorwaarden (condities) stelt aan de aanbesteding, om te voorkomen dat hij met een ongewenst groot aantal aanbieders zaken moet doen of om te zorgen dat maximaal X aanbieders in een bepaald postcodegebied opereren. U kunt denken aan een voorwaarde als *"niet meer dan Y aanbieders totaal contracteren en niet meer dan X aanbieders opereren in een bepaald postcodegebied"*.

Het conditioneel aanbesteden vergt wel enige kennis van de aanbestedende dienst, maar bij conditioneel aanbesteden kunnen de voordelen van meer percelen en toch niet te veel verschillende uiteindelijke leveranciers gecombineerd worden.



4. Verschuiving naar prestatiebestekken

Als het werkprogramma voor meer nadelen dan voordelen zorgt

Omschrijving

In de meeste gevallen wordt er bij schoonmaakdienstverlening gebruik gemaakt van een inspanningsgericht contract. In een werkprogramma specificeert de aanbestedende dienst (of intermediair) eenduidig per ruimte(soort) welke schoonmaakwerkzaamheden uitgevoerd moeten worden evenals de frequentie waarmee dit dient te gebeuren.

In deze inspanningsgerichte contracten worden de afspraken vastgelegd met betrekking tot een gespecificeerde set schoonmaakwerkzaamheden en frequenties, de bijbehorende tarieven en de kwaliteitsmeting. Daarbij kan nog onderscheid worden gemaakt tussen indicatieve werkprogramma's en bindende werkprogramma's. Uit het eerder door Significant uitgevoerde onderzoek blijkt dat in de meeste gevallen

gebruik wordt gemaakt van een bindend werkprogramma. Met als resultaat dat de schoonmaakbedrijven zich beperken tot het calculeren op basis van het gedetailleerde werkprogramma. Het winnende schoonmaakbedrijf wordt bij een inspanningsgericht contract contractueel gehouden aan het bindende werkprogramma. Het is dus zaak dat het werkprogramma zo realistisch en uitvoerbaar mogelijk is.

Hoe te herkennen?

Inspanningsgerichte contracten zijn gemakkelijk te herkennen uit de mate van detaillering van het werkprogramma. In tegenstelling tot de zogenaamde resultaatgerichte contracten worden in inspanningsgerichte contracten de uit te voeren werkzaamheden nauwgezet beschreven. In resultaatgerichte contracten worden voornamelijk de te bereiken eindresultaten beschreven.

Soms worden zowel de te verrichten werkzaamheden als het te bereiken eindresultaat beschreven. Dat zijn



onwenselijke gevallen van vermenging waarbij niet duidelijk is wat er eigenlijk bereikt moet worden: het uitvoeren van de werkzaamheden of het eindresultaat. Het is in een dergelijk geval bijvoorbeeld onduidelijk hoe een offerte beoordeeld moet worden die wel belooft het gewenste eindresultaat te bereiken, maar niet via de in het werkprogramma voorgeschreven werkzaamheden.

Negatieve gevolgen

Een inspanningsgericht contract biedt schoonmaakbedrijven weinig ruimte voor varianten, aanvullende innovatieve oplossingen en suggesties op de opgestelde schoonmaakbestekken. Wellicht dat een schoonmaakbedrijf met een andere inzet van werknemers en middelen óók het gewenste resultaat kan behalen. Beide partijen hebben er weinig aan als het werkprogramma voor meer nadelen dan voordelen zorgt bij de uitvoering van de opdracht.

Als schoonmaakbedrijven zich beperken tot het beantwoorden van de in de offertevraag gestelde vragen,

leidt dit tot weinig onderscheidende offertes en suggereert dit dat het eigenlijk weinig uitmaakt wie de werkzaamheden uitvoert. Schoonmaakbedrijven lijken daardoor in grote mate uitwisselbaar. Hieruit vloeit voort dat de nadruk in schoonmaakaanbestedingen meer komt te liggen op de prijs van de dienstverlening dan op de kwaliteit van de dienstverlening.

Omdat aanbestedende diensten intermediairs in bijna alle gevallen afrekenen op basis van een fixed fee of vast percentage van de contractwaarde, stimuleert dit niet om actief op zoek te gaan naar interessante varianten of innovatieve oplossingen. Het beoordelen hiervan kost immers meer tijd dan het beoordelen van identieke offertes en daar zijn de intermediairs niet bij gebaat. Een aanbestedende dienst houdt dus niet zomaar een marktconsultatie, of biedt ruimte voor het aandragen van interessante varianten of innovatieve oplossingen in het bestek. De schoonmaakbranche moet de aanbestedende dienst hiervan eerst overtuigen.



In bijna alle schoonmaak-aanbestedingen is er sprake van een inspanningsgericht contract.

Hoe moet het wel?

Aanbestedende diensten en intermediairs hebben een voorkeur voor de inspanningsgerichte contractvariant, omdat daarbij de controle op de naleving van de gemaakte afspraken eenvoudiger lijkt dan in geval van een prestatiecontract.

Om ruimte te bieden voor innovatieve oplossingen en suggesties, zullen aanbestedende diensten meetbare prestaties moeten opnemen in de aanbesteding. Dit is niet altijd gemakkelijk, maar wel beslist noodzakelijk om naar prestatiecontracten te kunnen gaan.

Om de vereiste prestatie vast te stellen, dient de aanbestedende dienst actief contractmanagement toe te passen met het zittende schoonmaakbedrijf, zie Hoofdstuk 6 'Contractmanagement'. Uit ervaring weet het zittende schoonmaakbedrijf precies hoe het ervoor staat met een object. Om deze reden verdient het aan-

beveling dat de aanbestedende dienst kennis opdoet bij het zittende schoonmaakbedrijf, opdat de vereiste prestatie vastgesteld kan worden. Vervolgens kan de aanbestedende dienst een marktconsultatie houden om kennis op te doen van verschillende manieren om de prestatie meetbaar te maken. Schoonmaakbedrijven kunnen in deze marktconsultatie aangeven hoe de dienstverlening ook uitgevoerd kan worden en hoe het resultaat gemeten zou kunnen worden.

Er kan op deze manier een verschuiving plaatsvinden naar meer prestatiegerichte contracten waar niet de inspanning centraal staat, maar het resultaat. Door actief contractmanagement toe te passen en tussentijdse prestatie-indicatoren te verbinden aan prikkels, wordt ervoor gezorgd dat de opdrachtgever gedurende de gehele looptijd van het contract toch zekerheid heeft dat de gevraagde kwaliteit geleverd wordt.

De indicatoren en meetmethoden daarbij moeten transparant en goed meetbaar zijn en dienen vooraf duidelijk te zijn beschreven in de aanbestedingsdocumenten.

Wat kunt u er aan doen?

Als er geen ruimte geboden wordt voor een prestatiecontract of een marktconsultatie, dan is actief optreden en vragen over het inspanningsgerichte contract stellen het enige wat u nog kunt doen. Ga na of de eisen die gesteld worden in het werkprogramma wel realistisch zijn. In Hoofdstuk 1 'Selectiecriteria' wordt hier ook aandacht aan gegeven.

Als u twijfels heeft over het werkprogramma, laat dit dan weten aan de intermediair of aanbestedende dienst. Er is geen reden om angst te hebben om uw kansen op deze of andere opdrachten te verkleinen. U mag immers alleen uitgesloten worden van deelname aan de opdracht of de opdracht niet gegund krijgen,

als u niet voldoet aan eisen die vóóraf aan de aanbestedingsprocedure zijn bekendgemaakt. Voor meer informatie hierover zie Hoofdstuk 9 'Beoordelingsmethode niet bekendgemaakt of gewijzigd'.

Als naar uw mening de inspanningsverplichtingen die gesteld worden onrealistisch zijn, schrijf dan niet in op de opdracht! Daar heeft namelijk niemand wat aan. De opdrachtgever niet, aangezien die waarschijnlijk niet krijgt wat hij verwacht. Maar u ook niet, aangezien u niet datgene aan diensten kunt verlenen wat gevraagd is en u daarom tekortschiet. Voor meer informatie hierover, zie Hoofdstuk 7 'Verskil tussen papier en praktijk'.



5. Onduidelijkheden

Als er onduidelijkheden in de aanbestedingsprocedure zijn

Omschrijving

Uit een eerder onderzoek van Significant blijkt dat voor schoonmaakbedrijven onduidelijke aanbestedingsdocumenten (onvolledige informatie over (het gebruik van) de objecten, vage selectie- en gunningscriteria etcetera) een grote bron van ergernis zijn.

Het is de taak van de aanbestedende dienst (of de door de aanbestedende dienst ingeschakelde intermediair) om te zorgen voor heldere en eenduidige stukken. Alleen dan kan er immers sprake zijn van een goede aanbesteding met een goed resultaat. Onduidelijkheid in de aanbestedingsstukken kan echter ook voor rekening komen van de inschrijvende schoonmaakbedrijven. Namelijk in die gevallen, indien door de inschrijvende schoonmaakbedrijven niet om duidelijkheid wordt gevraagd over de onduidelijkheden in het

bestek. Dit vereist een proactieve houding van de inschrijver op een aanbesteding.

Hoe te herkennen?

Onduidelijkheden in de aanbestedingsstukken op schoonmaakgebied zijn voor schoonmaakbedrijven gemakkelijk te herkennen vanuit hun vakkennis. Onduidelijkheden op aanbestedingsgebied zijn vaak wat lastiger te herkennen voor inschrijvende partijen. Maar altijd geldt: "Vragen staat vrij". Als u bang bent dat u iets niet goed begrijpt, kunt u altijd om een toelichting vragen.

Negatieve gevolgen

Als u vragen heeft over het aanbestedingsbestek en niet om toelichting vraagt, is dat om verschillende redenen niet verstandig.

Onduidelijkheid in de aanbestedingsstukken kan voor rekening komen van de inschrijvende schoonmaakbedrijven.

22

Het licht staat op oranje als u helemaal niet vraagt om duidelijkheid:

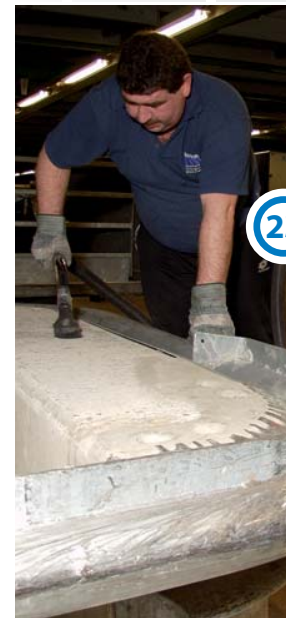
Naar aanleiding van een onopgehelderde onduidelijkheid in de aanbestedingsdocumenten, is het mogelijk dat u uw offerte opstelt op basis van verkeerde aannames, wat weer kan leiden tot het niet gegund krijgen van de opdracht, terwijl u wel aan de gestelde eisen had kunnen voldoen.

Het licht staat op rood als u te laat vraagt om duidelijkheid, terwijl u dat eerder had moeten doen:

Bij een aanbestedingsprocedure geldt juist niet "Kinderen die vragen worden overgeslagen". Als u niet om duidelijkheid vraagt van het bestek vóór de gunning van de opdracht, dan wordt u juist overgeslagen. U hebt dan namelijk uw recht 'verspeeld' om uw bezwaren kenbaar te maken.

De Voorzieningenrechter van de Rechtbank Haarlem oordeelde op 10 november 2006 dat onduidelijkheid in de rekensystematiek en het toepassen van niet uit de aanbestedingsstukken blijkende wegingsfactoren, voor rekening komen voor de inschrijver, omdat de inschrijver daarover in de twee vragenrondes niet om nadere toelichting had gevraagd.

De Voorzieningenrechter van de Rechtbank Arnhem oordeelde bovendien op 26 februari 2007 dat uit het Grossmanarrest voortvloeit dat van een (potentiële) inschrijver een proactieve houding mag worden verwacht en dat hij tegen eventueel onduidelijkheden/onvolkomenheden in het aanbestedingsdocument opkomt in een stadium waarin die onduidelijkheden/onvolkomenheden nog ongedaan kunnen worden gemaakt. Dit betekent vóór gunning van de opdracht. In deze zaak had de inschrijver zijn bezwaren niet kenbaar gemaakt, terwijl hiertoe wel de mogelijkheid was geboden.





Hoe moet het wel?

Wanneer een inschrijver niet helemaal zeker is over de bedoeling van de aanbestedende dienst, dient hij een proactieve houding aan te nemen en gebruik te maken van de in de aanbestedingsprocedure ingebouwde vragenronde(n) om opheldering te vragen. De aanbestedende dienst is in beginsel verplicht om hier antwoord op te geven.

Schoonmaakbedrijven moeten niet schromen om (schriftelijk) vragen te stellen. Als de aanbestedende dienst geen antwoord kan geven op hun vraag, omdat dit indruist tegen bijvoorbeeld de gelijke behandeling van aanbieders, kan hij ze dat laten weten. Zorg dat u in ieder geval gebruikmaakt van uw vragenrecht, zodat in een rechtszaak niet aan u kan worden tegengeworpen dat u zich niet proactief heeft opgesteld.

Wat kunt u er aan doen?

Er is één belangrijke aanwijzing om met onduidelijkheden om te gaan: stel vragen.

Te nemen stappen voor de indiening van de offerte of in ieder geval vóór de gunning van de opdracht:

- Lees het aanbestedingsbestek nauwkeurig door;
- Zijn er onduidelijkheden of hebben bepaalde vragen een toelichting nodig? Stel hier dan vragen over. Zorg ervoor dat de aanbestedende dienst uw vraag begrijpt, zodat uw vraag correct overgenomen en beantwoord wordt in de nota van inlichtingen. Als uw vraag naar uw mening onvoldoende beantwoord is, geef dit dan aan en vraag alsnog om antwoord;
- Zijn eisen onrealistisch of staan ze naar uw mening niet in verhouding tot de aard van de opdracht, de omvang van de opdracht en specifieke omstandigheden? Stel dit dan aan de orde. U kunt overwegen om een offerte in te dienen met daarbij een aanbiedingsbrief 'onder protest', als u vindt dat de eisen die gesteld worden onrealistisch of onduidelijk zijn.

Te nemen stap na de gunning van de opdracht:

- Wint u de aanbesteding niet, en is u niet duidelijk waarom? Vraag dan naar de redenen om er voor een volgende keer van te leren.

6. Contractmanagement

Als er door de opdrachtgever weinig tijd aan contractmanagement wordt besteed

Omschrijving

Het afsluiten van een contract is pas het begin. De aanbestedende dienst wordt opdrachtgever en het gegunde schoonmaakbedrijf moet uitvoering geven aan de opdracht. Na ondertekening van het contract dient het contract en de uitvoering daarvan vervolgens gemanaged te worden. Contractmanagement betreft het beheren en bewaken van contractueel vastgelegde afspraken ten aanzien van de scope van het contract, de prestaties van het schoonmaakbedrijf (onder andere met behulp van de kwaliteitsmeting) én de opdrachtgever en de bijbehorende financiële consequenties. Uit een eerder onderzoek van Significant blijkt dat opdrachtgevers weinig tijd besteden aan contractmanagement.

Door het contractmanagement goed in te vullen worden gemaakte afspraken ook beter nagekomen

en wordt de kwaliteit van de dienstverlening actief bewaakt. Duidelijk is dan wat men van elkaar moet en mag verwachten en hoe er omgegaan wordt met wijzigingen.

Hoe te herkennen?

Er kunnen in verschillende fasen uitglijders worden gemaakt als het gaat om contractmanagement, te onderscheiden in de fase vóór de gunning van de opdracht en ná de gunning van de opdracht (de uitvoering van de opdracht):

Vóór de gunning van de opdracht

Er vinden soms opstartproblemen plaats bij de uitvoering van de opdracht. Als dit zich voordoet zijn er waarschijnlijk geen heldere afspraken gemaakt in de conceptovereenkomst over praktische zaken. Zoals de wijze van factureren, het bijhouden van administratieve zaken of bijvoorbeeld het afsluiten van een gebouw.





Dit kost voor zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer onnodig veel tijd en belemmert de uitvoering van de opdracht.

Het ontbreken van een conceptcontract bij de aanbesteding is een duidelijke aanwijzing dat deze problemen op de loer liggen.

Ná gunning van de opdracht

Er wordt in de uitvoeringsfase te weinig aandacht besteed aan contractmanagement. Er vindt soms geen periodieke afstemming plaats tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Contractmanagement vindt voornamelijk plaats aan de hand van de ingezette uren en/of de gemaakte kosten. Ten aanzien van andere operationele aspecten wordt een incidentgedreven aanpak gehanteerd: pas bij wanprestaties, fouten of klachten wordt er actie ondernomen.

Tenslotte worden ook wijzigingen in de uitvoering van de dienstverlening of de dienstverlening zelf, soms slechts informeel afgestemd. Doordat deze wijzigingen niet worden geregistreerd, wordt de actuele situatie in het schoonmaakbestek niet (meer) weergegeven. Dit maakt het bij heraanbestedingen lastig om gebruik te maken van ervaringen en leereffecten uit het verleden.

Een duidelijke aanwijzing voor het optreden van dergelijke problemen is het feit dat er in het bestek bij de aanbesteding geen aandacht wordt gegeven aan de operationele invulling van het contractmanagement.

Negatieve gevolgen

Als er vooraf geen heldere afspraken worden gemaakt over de uitvoering van het contract en wat partijen van elkaar mogen verwachten, dan komt dit de dienstverlening en de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer in een later stadium niet ten goede.

Als er onvoldoende afstemming plaatsvindt in de uitvoeringsfase, dan wordt er eigenlijk gewacht tot er fouten plaatsvinden, die zowel door de opdrachtgever (te late betaling, geen medewerking verlenen waar dat nodig is) als door uw schoonmaakbedrijf (te hoge kosten, onder de maat verrichtte dienstverlening) kunnen worden gemaakt. Dit kan leiden tot ontevredenheid, onherstelbare gedragingen en zelfs rechtszaken.

Hoe moet het wel?

Bij het specificeren van het aanbestedingsbestek dient de aanbestedende dienst eigenlijk al de vorm van het contractmanagement te bepalen. Hierbij dient rekening te worden gehouden met de aard van de opdracht, de omvang van de opdracht en specifieke omstandigheden. Zo vraagt een groter aantal percelen bijvoorbeeld om een intensievere wijze van contractmanagement. De aanbestedende dienst moet nagaan welk type contract nodig is om het type dienstverlening (bijvoorbeeld gespecialiseerde reiniging) en de

omvang ervan (hoeveel m²) voltooid te krijgen. Onderscheiden moet worden welke rol de aanbestedende dienst hierin heeft en wat van de opdrachtnemer wordt verwacht, zowel qua dienstverlening als qua wijze waarop de administratie wordt verwerkt. Onenigheid over de specificatie van facturen kan bijvoorbeeld gemakkelijk voorkomen worden als de aanbestedende dienst een dummy-factuur bij de aanbesteding toevoegt waarin staat aangegeven hoe een factuur moet zijn opgebouwd. In principe zouden de prijscomponenten die in de aanbesteding (gunningscriteria) zijn genoemd op deze dummy-factuur moeten terugkomen. Het is niet toegestaan in een latere fase opnieuw in onderhandeling te treden over essentiële onderdelen van de overeenkomst, zoals de prijs.

Vervolgens dient een evaluatieplan opgesteld te worden waarin vast komt te staan hoe de kwaliteit van de dienstverlening wordt getoetst, door wie en hoe vaak. Daarnaast verdient het aanbeveling om in

Partijen moeten zich goed realiseren dat er met aanbesteden geen geld wordt verdiend, met contractbeheer wél.



dit evaluatieplan op te nemen hoe vaak er afstemming plaatsvindt tussen opdrachtgever en opdrachtnemer en tussen wie de afstemming plaatsvindt. Het is overigens in strijd met het transparantiebeginsel, als in het aanbestedingbestek alleen aan wordt gegeven dát de kwaliteit gemeten wordt en niet op welke wijze dit gebeurt.

In de tussentijdse afstemmingen verdient het aanbeveling om te bespreken:

- Waar meer en waar minder werk aan wordt besteed en wat de reden hiervoor is. Vervolgens dient bepaald te worden hoe dit opgelost wordt (financiële korting);
- Wat tegenvalt en wat meevalt en hoe dit op korte termijn en lange termijn opgelost dient te worden.

Op basis hiervan worden verwachtingen bijgesteld ten aanzien van de dienstverlening. Het is belangrijk dat er na iedere afstemming een vastlegging in de contract-

administratie plaatsvindt waarin de wijzigingen worden opgenomen.

Wat kunt u er aan doen?

Het is van belang dat u zich vanaf het eerste contact met de aanbestedende dienst actief opstelt (contractmanagement vooraf), door op basis van uw ervaring mee te denken over de uitvoering van het contract. Laat weten wat u verwacht van de aanbestedende dienst en met wie en hoe vaak u wilt u dat er periodieke afstemming plaatsvindt.

Bij veel van de besproken onderdelen heeft u er gewoon recht op om te weten hoe het wordt ingevuld om een gedegen aanbieding te kunnen doen. Onvolledige informatie is een duidelijke reden om de aanbesteding ongeldig te verklaren.

Zie er op toe dat de aanbestedende dienst zowel in een vroeg stadium als in een laat stadium als opdracht-

gever tijd maakt voor contractmanagement en attendeer hem erop als hij dat niet doet. Het is namelijk belangrijk dat u weet of de wijze waarop u uitvoering geeft aan de opdracht, ook de wijze is die de opdrachtgever van u verwacht. Zorg dat u niet voor onaangename verrassingen komt te staan, zoals ontevredenheid bij de opdrachtgever, maar ook het verwijt tekort te zijn geschoten in de dienstverlening wat eventueel ontbinding tot gevolg kan hebben.

Vergeet daarbij niet dat u ook mag verwachten dat de opdrachtgever de toegezegde afspraken (bijvoorbeeld kwaliteitsmetingen) moet nakomen! Aan datgene wat u met de opdrachtgever contractueel heeft afgesproken, kunt u hem gewoon – desnoods juridisch – houden. Ten slotte is ook het interne contractmanagement van uw schoonmaakbedrijf van belang. Bepaal wie in welk stadium contact heeft met de opdrachtgever. Zorg dat niet alleen de 'commerciële afdeling' van uw bedrijf contact heeft met de opdrachtgever, maar ook de

werknemers die weten welke opstartproblemen of uitvoeringsproblemen zich (kunnen) voordoen.



7. Verschil tussen 'papier' en 'praktijk'

Als de beschreven situatie niet overeenkomt met de werkelijkheid

Omschrijving

Als er discrepantie bestaat tussen de geschatte uren die nodig zijn voor het schoonmaken van een gebouw en de uren die daadwerkelijk gemaakt moeten worden om dit schoon te maken, is er een probleem. Vooral zittende schoonmaakbedrijven in een heraanbesteding worden hier nogal eens mee geconfronteerd. Uit ervaring weten zij hoe het er precies voor staat met een object, terwijl de beschrijving op papier hiervan (gunstig of ongunstig) kan afwijken. Dat komt voor als de opsteller van het bestek niet de juiste informatie tot zijn beschikking heeft om de omvang van de opdracht te schatten. Zo stemmen opdrachtgevers wijzigingen in het bestek soms slechts informeel af met het schoonmaakbedrijf, maar registreren dit niet in het schoonmaakbestek. Dit kan leiden tot een onrealistisch bestek, doordat

datgene wat op papier gevraagd wordt, niet overeenkomt met wat in de praktijk uitgevoerd moet worden.

De omgekeerde situatie komt overigens ook voor. Namelijk in die situatie dat aanbieders aangeven in hun offerte aan bepaalde eisen te kunnen voldoen, terwijl zij dit eigenlijk in de praktijk niet waar kunnen maken.

Hoe te herkennen?

De situaties, waarin het bestek van de aanbestedende dienst niet overeenkomt met de praktijk of wanneer de offerte van de inschrijver niet realistisch is, wordt vaak pas in een laat stadium herkend en dan nog niet bij alle partijen. Zo kan alleen het zittende schoonmaakbedrijf een onrealistisch bestek herkennen. En zo kan alleen de aanbestedende dienst (en dan nog vaak te laat) herkennen dat een aanbieder in de praktijk niet kan waarmaken wat hij heeft beloofd op papier.

In de ideale situatie is een schoonmaakbestek een carbon afdruk van de werkelijkheid.

30

Negatieve gevolgen

Als datgene wat op papier gevraagd wordt, niet overeenkomt met wat in de praktijk uitgevoerd moet worden, heeft dat negatieve gevolgen. Er moeten dan in een later stadium wijzigingen worden aangebracht wat onnodig veel tijd kost en daarnaast komt het de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer niet ten goede. Ook kan het zijn dat de uitvoering van de schoonmaakdienstverlening geheel of gedeeltelijk onmogelijk wordt of dat er onherstelbare fouten worden gemaakt, waardoor de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer zal kunnen worden beëindigd met alle juridische gevolgen van dien.

Ook kan het gevolg zijn dat een partij de aanbesteding wint, omdat hij juist wel of juist niet op de hoogte is van het verschil tussen papier en praktijk.

Hoe moet het wel?

De aanbestedende dienst dient ervoor te zorgen dat er een actueel bestek is opgesteld waarin feitelijk juiste

gegevens en alle wijzigingen (uitbreiding van dienstverlening, toegenomen m² et cetera.) worden opgenomen. Het zittende schoonmaakbedrijf kan hierin een zinvolle rol vervullen. Deze weet immers precies de aard van de dienstverlening, de omvang van de dienstverlening en specifieke omstandigheden, zodat zij het bestek zo goed mogelijk kan laten aansluiten bij de praktijk. Zo kan ook bij de aanbestedingsstukken een verklaring van de zittende leverancier worden opgenomen, waarin deze verklaart dat het bestek de feitelijke situatie goed beschrijft en dat hem geen andere relevante zaken bekend zijn.

Om dit goed te laten verlopen, moet er sprake zijn van actief contractmanagement tussen de zittende partij en de opdrachtgever. Voor meer informatie over contractmanagement zie Hoofdstuk 6 'Contractmanagement'.

Voorkomen moet echter worden dat het zittende schoonmaakbedrijf het bestek 'op haar zelf toeschrijft'. In de aanbestedingsregels zijn hiervoor voldoende waarborgen opgenomen.





Verder verdient het aanbeveling dat de aanbestedende dienst flexibele clausules opneemt ten aanzien van meerwerk. Op deze manier kunnen eventuele afwijkingen in het bestek of werkprogramma worden opgelost. De aanbestedende dienst dient goed na te denken over de invulling van deze clausules.

Wat kunt u er aan doen?

Als u redenen heeft om aan te nemen dat het bestek niet overeenkomt met de praktijk, laat dit dan weten aan de aanbestedende dienst. In de Hoofdstukken 1 en 5 worden hierover tips gegeven.

Verder dient u niet in te schrijven op de opdracht als u niet aan de eisen kunt voldoen. U kunt op papier nog zo goed uit de bus komen, indien u weet welke antwoorden een specifieke aanbestedende dienst of intermediair wil horen en welke beslist niet, maar uiteindelijk levert dit de aanbestedende dienst en u zelf niets op. U kunt zelfs juridisch worden vervolgd voor valsheid in

geschrifte indien u zich bewust met dergelijke praktijken in laat. En ook al zou u op deze wijze de aanbesteding hebben gewonnen: ook achteraf kan de aanbesteding ongeldig worden verklaard en kunt u zelfs aangeklaagd worden voor de geleden schade.

8. Door elkaar halen van selectie en gunning

Als de selectie gericht is op uw offerte en niet op uw schoonmaakbedrijf

Omschrijving

De selectie is een onderdeel van een aanbestedingsprocedure. Het doel van de selectie is om schoonmaakbedrijven te selecteren die in principe geschikt zijn om de opdracht uit te voeren. Dit betekent dat de selectie alleen iets zegt over het geïnteresseerde schoonmaakbedrijf, maar nog geen uitspraak doet over de beoordeling van uw (eventuele) offerte. Dat laatste is pas aan de orde bij de beoordeling van de gunningscriteria. De gunningscriteria zijn alleen gericht op de beoordeling van de offerte, de aanbieding of het product. Vermenging van selectie- en gunningscriteria is bij Europese aanbestedingen niet toegestaan. Toch zijn er tal van voorbeelden waarin sprake is van vermenging.

Hoe te herkennen?

In het volgende schema ziet u welke eisen in welke fase gesteld mogen worden. Als daar niet aan voldaan wordt, dan is er sprake van vermenging.



33



34

Fase 1 Selectie: kwalitatieve beoordeling van inschrijvers

Wat	Definitie	Voorbeeld
Uitsluitingsgronden	Gronden de aanbieder betreffende, die diens uitsluiting van deelneming in het algemeen kunnen rechtvaardigen.	Bedrijf mag niet in staat van faillissement zijn.
Nadere selectie van aanbieders: geschiktheidseisen en knock-out criteria	Eisen van kwalitatieve aard over: <ul style="list-style-type: none"> - Technische en organisatorische bekwaamheid; - Financiële draagkracht en economische draagkracht. Deze eisen kunnen een uitsluitend of selectief karakter hebben.	<ul style="list-style-type: none"> - Drie referenties aanleveren van drie gelijksoortige projecten; - Minimale omzet hebben van € 40.000,- over de jaren 2004, 2005 en 2006.

Fase 2 Gunning: beoordeling van de beste aanbieding

Criteria met uitsluitend karakter (Programma van Eisen)	Betreffen de eisen waaraan de aanbieder minimaal moet voldoen. Dit kunnen algemene, commerciële, logistieke, juridische en technische eisen zijn.	De aanbieder van de inschrijver is in Nederlandse taal gesteld, tarieven zijn in Euro en exclusief BTW.
Criteria met een selectief karakter	Er wordt beoordeeld op alleen de laagste prijs of op de economische meest voordelige aanbieder.	Verdeling van eisen is: prijs 60%, plan van aanpak 10% en kwaliteit 30%.

Negatieve gevolgen

Als er vermenging van selectiecriteria en gunningscriteria plaatsvindt, kunt u vroegtijdig onrecht van deelname aan de aanbesteding worden uitgesloten.

Er treden voor een inschrijver negatieve gevolgen op als een gunningscriterium wordt gehanteerd als een selectiecriteria met een uitsluitend karakter (knock-out). Of als een selectiecriteria wordt gehanteerd als een gunningscriterium met een uitsluitend karakter (deze staan meestal in het Programma van Eisen).

Een voorbeeld: Uw plan van aanpak voor de uitvoering van de opdracht wordt (in plaats van als gunningscriterium) als een geschiktheidseis beoordeeld. Omdat u niet alle vragen naar tevredenheid beantwoordt, wordt u door het knock-out criterium uitgesloten van deelname van de opdracht. Terwijl als uw plan van aanpak als gunningscriterium was beoordeeld, u misschien nog een aantal punten had gekregen en nog wel mee had kunnen dingen naar de opdracht.

Ook al is de vermenging zonder grote nadelige gevolgen, dit betekent echter niet dat er geen consequenties aan vermenging zitten. Vermenging, nadelig voor de inschrijver of niet, leidt in principe tot ongeldigheid van de gevoerde gunningprocedure. De gedachte hierachter is dat selectiecriteria limitatief of uitputtend zijn omschreven en gunningscriteria niet. De aanbestedende dienst mag de gunningscriteria in principe zelf bedenken, mits deze toepassing hebben op de aanbieding en transparant, objectief en non-discriminatoire zijn.

Hoe moet het wel?

De aanbestedende dienst moet de selectiecriteria en gunningscriteria in de daarvoor bedoelde fases stellen en beoordelen. Dit moet zij doen door na te gaan welke eisen zij wil stellen aan de kwaliteit van de inschrijver en aan de aanbieding.

Wat kunt u er aan doen?

Om vermenging te herkennen en er iets tegen te doen, dient u de volgende stappen te nemen:

Vermenging van selectie- en gunningscriteria is bij Europese aanbestedingen niet toegestaan.

35



Te nemen stappen van niet juridische aard:

- Ga bij elk criterium na waarop deze betrekking heeft (worden er eisen/vragen gesteld over de kwaliteit van uw bedrijf of over uw aanbidding);
- Vraag aan de aanbestedende dienst waarom een bepaalde eis als selectiecriterium of gunningscriterium wordt gesteld. Geef argumenten waarom de eisen naar uw mening in de verkeerde fase worden gesteld.

Te nemen maatregelen van juridische aard:

- Bent u het niet eens met de motivering van de aanbestedende dienst? U kunt dan een kort geding aanspannen tegen het voornemen van de aanbestedende dienst om aan te besteden. Meld dat aan de aanbestedende dienst en gun de aanbestedende dienst kort de tijd om terug te kunnen komen op zijn beslissing en mogelijk over te gaan tot heraanbesteding;

- Wacht niet te lang met het aanspannen van een kort geding. Het kan namelijk zo zijn dat als u te laat een kort geding aanspant, uw kansen zijn verkeken!

9. Beoordelingsmethode niet bekend of gewijzigd

Als de wijze van beoordelen onduidelijk is door het niet kenbaar maken of wijzigen van de wijze van beoordelen

Omschrijving

In het kader van transparantie schrijven de Europese aanbestedingsrichtlijnen voor dat *de aanbestedende dienst vooraf expliciet de wijze van beoordelen op selectie- en gunningscriteria* kenbaar maakt in de aanbestedingsdocumenten. Expliciet genoemd staat dat de weging op de criteria bekend moet worden gemaakt, maar ook de wijze waarop per criterium de score wordt bepaald moet transparant zijn. Ook bij opdrachten waarop de Europese richtlijnen niet van toepassing zijn, is dit – vanuit algemene transparantie-principes – gewenst.

De gedachte hierachter is dat het gelijkheidsbeginsel met zich meebrengt dat alle potentiële inschrijvers de kans moeten krijgen om in te schatten of zij aan de eisen kunnen voldoen. Daarnaast brengt het transpa-

rantiebeginsel met zich mee dat aan alle potentiële inschrijvers duidelijkheid moet worden verschaft over de wijze waarop wordt beoordeeld, zodat zij een deugdelijke en concurrerende aanbieding kunnen doen. Uit een eerder onderzoek van Significant blijkt dat aanbestedende diensten vooraf zelden de wijze van beoordelen kenbaar maken. De weging van de criteria wordt soms wel bekendgemaakt, de scores bijna nooit.

Hoe te herkennen?

Het licht van de aanbestedende dienst staat op oranje/rood indien:

- Er geen informatie is gegeven over de beoordelingsprocedure;
- De weging wel, maar de scoremethodiek niet is bekendgemaakt;
- De beoordelingsmethode gedurende de aanbestedingsprocedure wordt gewijzigd;
- U achteraf geen inzicht krijgt waarom de opdracht niet aan u is gegund.



Schoonmaakbedrijven twijfelen soms aan de integriteit van intermediairs. Zij denken dat geen eerlijke of objectieve beoordeling zal plaatsvinden.

Negatieve gevolgen

Indien de aanbestedende dienst geen inzicht verschaft in de beoordelingssystematiek is manipulatie bij het bepalen van de uiteindelijk winnende offerte mogelijk. Uiteraard is zoiets niet toegestaan.

Maar ook zonder manipulatie door de aanbestedende dienst is het niet bekendmaken van de beoordelingsmethodiek een uitermate onverstandige actie van de aanbestedende dienst. Inschrijvende schoonmaakbedrijven kunnen namelijk vele keuzes maken in de offerte die ze indienen. Zo kunnen ze iets meer kwaliteit leveren voor een iets hogere prijs of iets minder kwaliteit voor een iets lagere prijs. De aanbestedende dienst schiet in zijn eigen voet als hij niet bekendmaakt hoeveel extra geld hij over heeft voor iets meer kwaliteit. Als hij dat bekendmaakt, kan de leverancier de meest op de aanbestedende dienst toegesneden offerte indienen. Als de aanbestedende dienst deze waardering echter niet bekendmaakt, krijgt hij niet de beste offerte die het schoonmaakbedrijf zou kunnen indienen. Het is dus

alleen maar in het voordeel van de aanbestedende dienst om de gehele beoordelingsmethodiek bekend te maken.

Als geen gedetailleerd inzicht wordt gegeven in uw behaalde score en waarom u de opdracht niet gegund krijgt, dan krijgt u onvoldoende feedback op uw offerte. Het negatieve gevolg hiervan is dat u niet kunt leren van uw fouten voor een volgende aanbesteding. Daarnaast kunt u ook leren van een gewonnen offerte: waarop hebt u beter gescoord dan de anderen?

Hoe moet het wel?

Het Besluit aanbestedingsregels voor overheidsopdrachten vermeldt dat de aanbestedende dienst in de aanbestedingsdocumenten steeds het relatieve gewicht moet vermelden dat zij toekent aan die (sub)gunningscriteria. Slechts wanneer om aantoonbare redenen geen weging mogelijk is, mag de aanbestedende dienst volstaan met een vermelding van de (sub)gunningscriteria in dalende volgorde van belangrijkheid.

De aanbestedende dienst moet daarom voordat hij de opdracht publiceert al nagaan wat en hoe hij gaat beoordelen, zodat de gunningscriteria en subgunningscriteria vastgesteld en bekendgemaakt kunnen worden. Het is van belang dat de aanbestedende dienst goed over de wijze van beoordelen nadenkt, omdat gunningscriteria in beginsel niet gewijzigd mogen worden.

Daarnaast hebt u als verliezende schoonmaakbedrijf het recht om, na gunning, inzicht te krijgen in de door u behaalde score ten opzichte van de winnaar. De afwijzingsbrief van een openbare procedure dient te bestaan uit:

- 1 Het noemen van de naam van de begunstigde;
- 2 Het noemen van het aantal ontvangen offertes;
- 3 Het geven van een korte motivering over wat de reden van afwijzing is, zoals
 - a Ten aanzien van welk criterium u onvoldoende scoorde;
 - b Ten opzichte van welk criterium uw offerte minder goed scoorde dan die van de begunstigde;

- c In hoeverre uw prijs hoger lag dan van de begunstigde. De punten (a) en (b) zijn niet van toepassing indien alleen gegund wordt op basis van de laagste prijs;
- 4 Het noemen van het voornemen om aan de begunstigde te gunnen en u in staat te stellen binnen een termijn van 15 dagen (na verzending) een civiel kort geding aan te spannen tegen de gunningbeslissing.

Wat kunt u er aan doen?

De gewichten dienen vooraf te zijn aangegeven en u dient in staat te zijn goed te begrijpen wat er staat aangegeven. Verder dient u in staat te zijn om te bepalen welke puntenscore uw aanbieding (in grote lijnen) oplevert.

Indien u van mening bent dat het bestek op dit punt gebreken vertoont, dan kunt u tijdens de vragenfase hier een vraag over stellen of protest aantekenen. Dit geldt ook wanneer de wijze van beoordelen wordt gewijzigd.





Als u uit de afwijzingsbrief niet kunt opmaken waarom de opdracht niet aan u is gegund, vraag dan om meer uitleg aan de aanbestedende dienst. Indien hij alsnog niet aan zijn motiveringsverplichting voldoet, dan kunt u overwegen om een civiel kort geding aan te spannen.

Let op!

Belangrijk is dat de motivering van de aanbestedende dienst in de afwijzingsbrief moet slaan op datgene wat in het bestek staat. U moet niet alleen in staat zijn de motivering te begrijpen, ook moet duidelijk zijn dat de motivering overeenkomt met de criteria die in het bestek zijn gesteld. Er mogen dus niet plotsklaps nieuwe sub-subcriteria opduiken of iets dergelijks.

10. Een relatieve beoordeling

Als er in het kader van de gunning van de opdracht een relatieve beoordeling wordt toegepast

Omschrijving

Van een relatieve beoordeling is sprake als de score die een aanbieder behaalt op een gunningscriterium afhankelijk is van de score van een andere aanbieder. Het gevolg van het hanteren van een relatieve beoordeling kan zijn dat er een andere winnaar uit de bus komt als een bepaalde partij (die niet wint) wel of niet meedoet. Dat kan natuurlijk niet de bedoeling zijn.

Hoe te herkennen?

Relatieve beoordeling is alleen maar van belang bij gunningen op basis van het gunningscriterium Economisch Meest Voordelige Inschrijving. Bij gunningen op laagste prijs is dit geen issue.

In zijn algemeenheid zijn alle beoordelingssystemen relatief, waarbij de punten die een inschrijver behaalt

op een criterium afhankelijk zijn van de aanbieder van een andere inschrijver. De meest gebruikelijke vorm waarin dit voorkomt, is als de beste aanbieder het maximum te behalen aantal punten krijgt (voor dat criterium) en de andere aanbieders een daarvan afgeleid aantal punten.

Bijvoorbeeld: de score voor prijs wordt berekend door de prijs van de laagste aanbieder te delen door uw prijs en vervolgens de uitkomst te vermenigvuldigen met het maximaal te behalen aantal punten. Uw score is direct afhankelijk van de verhouding van uw prijs tot de prijs van de laagste inschrijver. Zie ook het voorbeeld in het navolgende kader.

Voorbeeld van negatief effect van relatief beoordelen
Aanbieder A biedt de laagste prijs van € 15,- per uur. In het bestek was vastgelegd dat de aanbieder met de laagste prijs 10 punten scoort; het maximum aantal punten. De duurste aanbieder zou 0 punten scoren.

Ten onrechte worden bepaalde aspecten van de beoordeling, zoals de scoringsmethode ten opzichte van normcalculatie, vaak niet vrijgegeven.



Aanbieder C biedt € 20,- per uur en is daarmee het duurst. Daarom scoort hij 0 punten. Aanbieder B biedt € 17,50 per uur. Omdat er relatief beoordeeld wordt, heeft B recht op 5 punten. Het verschil in prijs tussen B en C is € 2,50 per uur en B krijgt daarom 5 punten minder dan A en dus 5 punten meer dan C. Een prijsverschil van € 0,50 per uur is 1 punt waard in de beoordeling. Als aanbieder C niet had meegedaan aan de aanbesteding zou aanbieder B 0 punten scoren. Dan was € 2,50 maar liefst 10 punten waard geweest. Die 10 punten zijn namelijk het verschil tussen aanbieder A en B. Een prijsverschil van € 0,50 is dan opeens 2 punten waard (10 punten voor een verschil van € 2,50). Dus als aanbieder C niet meedoet, weegt het onderdeel prijs zwaarder dan wanneer C wel meedoet.

Negatieve gevolgen

De relatieve beoordeling kent grote nadelen. De belangrijkste is dat niet van te voren vaststaat hoeveel punten een bepaalde prijs behaalt (of ieder ander gunningscriterium dat relatief wordt beoordeeld)

en zelfs niet hoeveel een bepaald prijsverschil oplevert. Het effect daarvan is dat zelfs de aanbestedende dienst niet van te voren weet hoeveel punten een prijsverschil haar waard is. Daarmee kan de afweging tussen bijvoorbeeld prijs en kwaliteit onbedoeld en ongewenst variëren.

Bij een relatieve beoordeling komt niet de voorkeur van de aanbestedende dienst in de score naar voren maar de toevalfactor, afhankelijk van de andere inschrijvers.

Door het hanteren van deze methodiek is in veel gevallen de uitslag van een aanbestedingsprocedure niet te voorspellen of onbetrouwbaar.

Hoe moet het wel?

Aanbestedende diensten zijn vrij in het samenstellen van de gunningscriteria voor de opdrachten die zij in de markt willen zetten. Wel dienen zij vooraf de gewichten en sub-criteria aan te geven en wel op een zodanige wijze, dat alle schoonmaakbedrijven die willen inschrij-

ven in staat zijn deze criteria op dezelfde wijze te interpreteren. Uitkomsten mogen niet onbetrouwbaar of fraudegevoelig zijn.

Dit houdt ook in dat de waardering van uw aanbieding niet mag afhangen van de waardering van de ander. De kans is groot dat deze manier van beoordelen niet de toets van het beginsel van transparantie kan doorstaan.

De hoofdregel is dat alle deelnemers in een aanbesteding een volledig inzicht moeten hebben in het stelsel van gunningscriteria. Dit mag niet zijn gestoeld op een relatieve beoordeling en bovendien mag de aanbestedende dienst geen andere normen achterhouden bij een notaris, zelfs niet als bijvoorbeeld scoreschalen zijn gedeponneerd.

Wat kunt u er aan doen?

U dient alert te zijn op de manier waarop de aanbestedende dienst in het bestek heeft aangegeven te gaan

gunnen. De gewichten dienen vooraf te zijn aangegeven en u dient in staat te zijn goed te begrijpen wat er staat aangegeven. Verder dient u in staat te zijn te bepalen welke puntenscore uw aanbieding (in grote lijnen) oplevert.

Als in enige van deze criteria een relatieve beoordeling wordt toegepast, moet u onverwijld vragen stellen tijdens de vragenfase en/of protest aantekenen. Relatieve beoordelingen kunnen nimmer de toets der kritiek doorstaan.

Let op!

Door het slim invullen van een prijensheet en het goed inspelen op het stelsel van gunningscriteria kunt u een aanbesteding winnen, in ieder geval uw scores maximaliseren. Dat is geen omissie van de aanbestedende dienst, maar juist een heel verstandige zet: op die manier krijgt ook de aanbestedende dienst de beste offerte!



11. Er is niet aanbesteed

Als er niet is aanbesteed terwijl dit wel had moeten

Omschrijving

Het kan voorkomen dat een aanbestedende dienst de opdracht bewust of onbewust niet (Europees) heeft aanbesteed. Dit kan ertoe leiden dat een schoonmaakbedrijf niet kan meedingen naar de opdracht. Het is van belang de situaties te herkennen waarin ten onrechte niet wordt aanbesteed, zodat u tijdig actie kunt ondernemen.

Hoe te herkennen?

Het herkennen van situaties waarbij niet wordt aanbesteed is inhoudelijk nogal voor de hand liggend. Lastiger is de vraag of de opdracht al dan niet terecht niet wordt aanbesteed.

Voor schoonmaakopdrachten van private ondernemingen zijn er geen formele regels, waarop een schoonmaakbedrijf zich kan beroepen op het moment dat er

niet aanbesteed wordt. Voor deze bedrijven kan er hoogstens een beroep worden gedaan op het eigen inkoopbeleid.

Voor schoonmaakopdrachten van publieke organisaties gelden formele wettelijke verplichtingen op basis van het Besluit aanbestedingsregels overheidsopdrachten. Die komen in het kort neer op:

- Een verplichting tot het volgen van een formele Europese aanbestedingsprocedure voor opdrachten van de Rijksoverheid boven een drempel van € 133.000,-;
- Een verplichting tot het volgen van een formele Europese aanbestedingsprocedure voor opdrachten van andere overheidsdiensten boven een drempel van € 206.000,-;
- Een verplichting tot het geven van een 'passende mate van openbaarheid' aan alle opdrachten onder de drempels, opdat alle mogelijk geïnteresseerde schoonmaakbedrijven naar de opdracht kunnen meedingen.



Het uitnodigen van een beperkt aantal bedrijven om een offerte in te dienen (meervoudig onderhandse aanbesteding) is dus veelal niet toegestaan.

Negatieve gevolgen

Door het niet Europees aanbesteden van een wel aanbestedingsplichtige opdracht, wordt in feite de marktwerking of de concurrentie tekort gedaan. Dit is jammer voor de aanbestedende dienst, want deze bereikt niet de gehele kring van gegadigden, maar vooral ook voor de schoonmaakbedrijven zelf, omdat hen een kans wordt ontnomen tot het winnen van een opdracht.

Overigens moet de accountant van een publieke aanbestedende dienst bij de controle van de jaarrekening letten op dergelijke omissies. Dit kan er in het uiterste geval toe leiden dat de jaarrekening niet wordt goedgekeurd.

Hoe moet het wel?

Aanbestedende diensten dienen schoonmaakcontracten, die zich boven de drempelwaarde bevinden, Europees aan te besteden (in 2008 en 2009 € 133.000,- (centrale overheid) en € 206.000,- (decentrale overheid)). Deze waarde geldt voor de gehele opdracht inclusief optionele verlengingen, maar exclusief BTW.

Het is niet toegestaan samenhangende schoonmaakopdrachten op te knippen in delen om zodoende onder de drempelwaarde te blijven.

Ook aan opdrachten onder de drempelwaarden moet een 'passende mate van openbaarheid' worden gegeven. Publicaties in vakbladen, op websites en bijvoorbeeld www.aanbestedingskalender.nl zijn daartoe geëigende instrumenten.



Voor een rechter is het toewijzen van een vordering tot gederfde winst een hele stap, maar het verplichten van de aanbestedende dienst tot het (opnieuw) opstarten van de aanbesteding is een snel te verwachten uitspraak.

Wat kunt u er aan doen?

Een Europese aanbesteding begint met een publicatie naar Tender Electronic Daily (ted.europa.eu). Deze database is openbaar en ook toegankelijk voor schoonmaakbedrijven. Een check van deze database kan eenvoudig dienen als controlemiddel voor de vraag of een opdracht Europees is aanbesteed. U kunt overigens ook op www.aanbestedingskalender.nl kijken voor aankondigingen van Europese en nationale aanbestedingen.

Een schoonmaakbedrijf kan allereerst op informele wijze aan de opdrachtverlener vragen waarom een opdracht nog niet (Europees) is aanbesteed. Misschien kan hiervoor een verklaring gegeven worden. Misschien vindt de aanbestedende dienst dat hij een goede reden heeft om niet aan te besteden. Het is daarbij belangrijk om te beseffen dat een beroep op een uitzonderingsgrond, zoals spoed of vertrouwelijkheid, niet gemakkelijk wordt geaccepteerd door de rechter.

U kunt overwegen om een gang naar de rechter te wagen als een opdracht niet door een aanbestedende dienst is aanbesteed en de opdracht voor uw schoonmaakbedrijf wel commercieel interessant zou zijn geweest. Voor een rechter is het toewijzen van een vordering tot gederfde winst een hele stap, maar het verplichten van de aanbestedende dienst tot het (opnieuw) opstarten van de aanbesteding is een snel te verwachten uitspraak.



47



Rompertsebaan 50, 's-Hertogenbosch, Postbus 3265, 5203 DG, 's-Hertogenbosch
Tel.: (073) 648 38 50, Fax: (073) 648 38 55, info@osb.nl, www.osb.nl

