

Geen motivering? Geen gevolgen

Dacht u eindelijk verlost te zijn van die 'duikboten' omdat er niet meer standaard op laagste prijs mag worden gegund, blijken er nog steeds ongemotiveerde laagste-prijs-aanbestedingen op de markt te komen.

Ik zal u deze week vertellen welke aanpak niet werkt, en u in de volgende column een suggestie aan de hand doen die wél wat kan uithalen.

Deze week dus: wat werkt niet? Bij een aanbesteding was laagste prijs het - ongemotiveerde - criterium. In het bestek was daarnaast nog aangegeven dat varianten toegestaan waren. Dit zette de aannemer op het verkeerde been. Varianten bij laagste prijs? Cool! Hij diende een mooie variant in, die vervolgens werd afgeschoten.

De aannemer dacht: "Nu heb ik je!", en toog naar de rechter. De aanbestedende partij had immers niet gemotiveerd waarom er op laagste prijs was gegund en varianten werden in het bestek toegestaan, dus de aannemer vond dat hij dit als een emvi-aanbesteding had mogen interpreteren. Maar, zoals ik u al vaker waarschuwde, aannemers die niet klagen worden overgeslagen.

De aanbesteder vond dat

de aannemer dit maar in de inlichtenronde aan de kaak had moeten stellen.

De rechter gaf geen oordeel over de gevolgen van het ontbreken van de motivering. Hij oordeelde alleen dat er in het bestek weliswaar varianten waren toegestaan, maar omdat er geen specifieke minimumeisen werden gesteld aan de varianten, in combinatie met het laagsteprijs-criterium, de aannemer beter had moeten weten.

Dus ook zonder motivering en met fout door de aanbestedende dienst, trok de aannemer aan het kortste eind. Wat had hij anders kunnen doen? Daarover volgende keer meer.



Yvette Brummelhuis
Advocaat bij PlasBossi-
nade Advocaten,
Groningen

Rechtbank Noord-
Holland; 30 augustus
2013, publicatie 24 septem-
ber 2013.