



Yvette Brummelhuis
Advocaat bij PlasBos-
sinade, Groningen

Uit commerciële overwegingen

Er zijn allerlei redenen om niet je gelijk te halen, terwijl je dat wel hebt. Het kan zijn omdat je dan “goed geld naar kwaad geld moet gooien”. Het kan ook zijn dat het risico om de zakelijke relatie te verstoren, te groot is. Dan is het toekomstige commerciële belang groter dan het geschil. Meestal geef ik aan dat opdrachtgevers wel tegen een stootje kunnen. Als het geschil zakelijk en goed gemotiveerd wordt aangekaart, en de mogelijkheid wordt geboden om er eerst over te praten voordat er wordt geschoten, zijn de meeste opdrachtgevers niet zo rancuneus. Maar je kunt natuurlijk ook te ver gaan. En dit is een voorbeeld van een overschreden grens. Het gaat hier om een private opdrachtgever, die een aanbesteding houdt waarbij hij alle aanbestedingsregels uitsluit. Dat mag, zo vertelde ik eerder (“vrijheid van contracteren”). Wanneer je met je volle verstand meedoet aan zo'n aanbesteding, moet je tegen een stootje kunnen. Zeker zelf de eerste stoot hebt uitgedeeld.

Deze inschrijver had vóórdat hij inschreef, een klacht ingediend over de opdrachtgever bij de NMa. Dat viel niet zo lekker bij opdrachtgever, zeker niet toen hij ook nog in hoger beroep ging. Dat inschrijver vervolgens met droge ogen beweerde dat hij het volste vertrouwen had in een samenwerking met opdrachtgever (zonder nadere motivering hoe dat gezien moest worden in het licht van zijn hoger beroep bij de NMa), werd dan ook niet geloofd door opdrachtgever, en ook niet door de rechter. Deze inschrijver mocht worden uitgesloten.

**Rechtbank Amsterdam, uitspraak 18-12-2013,
publicatie 7-1-2014**