



Juridische valkuilen bij Europees aanbesteden

Transparantie, gelijke behandeling, mededinging en objectiviteit, deze vier beginselen vormen de basis van het Europees aanbesteden. De richtlijnen die Brussel hiervoor heeft opgesteld, zijn niet altijd even eenvoudig toe te passen. Over waar valkuilen zitten, vertelt Maurice Essers, advocaat bij het gerenommeerde advocatenkantoor Loyens & Loeff.

Dat de richtlijnen niet altijd eenvoudig zijn toe te passen, komt doordat ze uitvoerig zijn en er gedetailleerd gewerkt moet worden. Bovendien verandert de uitleg die aan de regels in de rechtspraak wordt gegeven voortdurend en is deze rechtspraak niet altijd eensluidend. "Het 'instrument' transparant (Europees) aanbesteden heeft ook voordelen," benadrukt Essers. "Zo wordt de inkoop doelmatiger, wat leidt tot besparingen. Bovendien wordt men gedwongen om beter over het inkoopproces na te denken en wordt de inkoop geobjectiveerd. Dus minder ruimte voor subjectief gedrag en ook dat levert op."

Valkuilen

Om transparantie in het inkoopproces te verkrijgen zijn er richtlijnen opgesteld. In deze richtlijnen staat onder andere dat de opdracht in een advertentie aangekondigd moet worden. Maar ook dat er spelregels opgesteld moeten worden over hoe de aanbesteding gaat verlopen. Over dit laatste is al veel rechtspraak geweest. Want hoe specifiek moeten de spelregels zijn? Welke gunningscriteria worden gehanteerd en hoe wordt ieder criterium gewogen? Bovendien speelt hier vaak de vraag: wat moet vooraf bekend worden gemaakt en wat mag nog achteraf?

Een andere regel is dat de opdrachtgever moet motiveren hoe tot beoordeling van de aanbiedingen is gekomen. De voordelen van de winnende offerte moeten voor alle partijen en inzichtelijk kunnen worden gemaakt. "Bij het opstellen van de spelregels en bij de motivatie gaat er veel fout," vertelt Essers. "We zien dat in meer dan de helft van de aanbestedingen het aanbestedingsrecht niet goed toegepast wordt. Met als gevolg dat er geschillen ontstaan."

Ondervangen van de risico's

Over hoe de risico's ondervangen kunnen worden, is Essers heel duidelijk. "Allereerst moet er de wil zijn om dit te doen," stelt Essers. "Dat wil zeggen dat het bestuur van een instelling zich positief uitsprekt over het starten van een transparant aanbestedingsbeleid." Dan moet er een

aanbestedingsbeleid geformuleerd worden. Daar hoort volgens Essers ook in dat de organisatie niet te afhankelijk wordt van externe deskundigen. "Je kunt een aanbesteding niet zomaar over de schutting gooien. Je moet controle op de kwaliteit van de geleverde dienst blijven uitoefenen. Bovendien moeten er goede afspraken worden gemaakt over de aansprakelijkheid voor gemaakte fouten." Een ander aandachtspunt om de risico's te kunnen ondervangen, is dat de organisatie zo ingericht moet zijn, dat de richtlijnen eenvoudig nageleefd kunnen worden. "Dat



Maurice Essers

houdt bijvoorbeeld in dat bij meerdere locaties men weet wat iedere locatie inkoop, zodat bepaald kan worden of ze gezamenlijk boven het bedrag uitkomen waarbij aanbesteed moet gaan worden." Verder moeten er goede aanbestedingsdocumenten en -voorwaarden worden ontwikkeld en moeten de betrokken inkopers zonnodig op cursus. "Zorg dat de deskundigheid in huis is en maak iemand verantwoordelijk. Diegene kan gesprekspartner zijn voor interne en externe partijen, weet waar de risico's zitten en kan erop letten dat er objectief en doelmatig aanbesteed wordt. De training Transparant (Europees) Aanbesteden van IntraKoop draagt daar zeker aan bij," aldus Essers.

Maurice Essers heeft IntraKoop en NVZ ondersteund in de beroepsprocedures van Ziekenhuis Rivierland en Amphia Ziekenhuis. Ook heeft hij voor IntraKoop de inkoopmethode getoetst aan de Europese richtlijnen.