

Toelichting en aanbevelingen KOMPAS light **Design Build**

[KOMPAS light Design Build](#) is de digitale handleiding voor het aanbesteden van Design Build-opdrachten. Deze handleiding is in 2016 ontwikkeld door het Steunpunt Architectuuropdrachten & Ontwerpwedstrijden van Architectuur Lokaal. De handleiding wordt onderschreven door de Rijksbouwmeester en brancheorganisaties.

KOMPAS light Design Build is ontwikkeld om aanbestedingen volgens een Europese procedure aan te besteden, maar kan ook gebruikt worden voor nationale procedures. In de praktijk is het verschil tussen een Europese en nationale procedure procedureel niet groot. De handleiding ondersteunt uitsluitend een (Europese of nationale) niet-openbare aanbesteding. Bij een niet-openbare aanbesteding wordt het aantal partijen dat een inschrijving doet eerst teruggebracht tot een beperkt aantal door een voorselectie. KOMPAS light Design Build is een eenvoudige handleiding, die u stapsgewijs door de procedure van een aanbesteding voor DB-opdrachten voert. In dit KOMPAS wordt u aan de hand van de belangrijkste onderwerpen van een aanbestedingsprocedure door de hoofdlijnen van de aanbestedingsregeling geleid met behulp van veel voorbeelden en uitleg. Hier treft u toelichtingen en aanbevelingen aan, die u helpen met een goede voorbereiding van een aanbestedingsprocedure waarmee u een DB opdracht in de markt wilt zetten.

Leeswijzer

Dit [KOMPAS light Design Build](#) valt uiteen in twee delen. In deel I krijgt u een algemene toelichting op een aantal specifieke onderwerpen van enerzijds het geïntegreerde contractmodel en anderzijds het aanbestedingsrecht. In deel II wordt nader ingegaan op de aanbestedingsprocedure zelf. U moet dit zien als een naslagwerk zij het van beperkte omvang. Het doel is u vertrouwd te maken met deze specifieke onderwerpen, zodat u met de echte specialisten het gesprek aan kan gaan.

Aanbeveling

Neem deze pdf erbij wanneer u een aanbesteding voorbereidt van een DB-opdracht.

Meer informatie

- Zie ook de [best practices van het Steunpunt Architectuuropdrachten & Ontwerpwedstrijden](#), [Manifest Beter Aanbesteden](#) (2012), [Zo kan het ook! Best practices architectenselecties](#) (2011), [Europa en de architecten](#) (2009) en [Leidraad Aanbesteden Bouwopdrachten](#) (2009, Regieraad voor de Bouw).
- Twijfelt u over de meest geschikte procedure voor uw opdracht? Raadpleeg dan de [KOMPASwijzer](#).
- Heeft u vragen? Kijk op <http://www.ontwerpwedstrijden.nl>

Inhoud

DEEL I	7
1 INLEIDING	7
1.1 Inleiding op de <i>Design and Build</i> overeenkomst	7
1.1.1 Terminologie	7
1.1.2 Gebruik van de UAV-GC 2005	7
1.1.3 De UAV-GC 2005	8
1.2 Inleiding op de aanbestedingsprocedure	12
1.2.1 Aanbestedingsplicht	12
1.2.2 Procedures	15
1.2.3 Communicatie	17
1.2.4 Rechtsbescherming	23
1.2.5 De belangrijkste bronnen van het aanbestedingsrecht in de dagelijkse praktijk	24
1.2.6 Veel voorkomende begrippen	25
DEEL II	27
1 DE VOORBEREIDING VAN DE AANBESTEDINGSPROCEDURE	27
1.1 Keuzen	27
1.2 Planning aanbesteding	27
1.3 Informatieverstrekking en communicatie	28
1.4 Rectificatie van aanbestedingstukken en heraanbesteding	28
1.5 Algemene voorwaarden	29
1.6 Mededinging	30
1.7 Combinaties	30
1.8 Onderaannemers	30
1.9 Concernverhoudingen	31
1.10 Integriteit	32
1.11 Vergoeding	32
1.12 Aanbestedingsleidraad; selectieleidraad; gunningsleidraad	33
1.13 Het voorwoord van de leidraad	33
1.14 Trechtermethode	34
2 AANBESTEDENDE DIENST	35
2.1 Gegevens aanbestedende dienst	35
2.2 Gegevens contactpersoon van de aanbestedende dienst	35
2.3 Indiening stukken	36

3	VOORWERP VAN DE OPDRACHT	38
3.1	Het project in vogelvlucht	38
3.1.1	Kern van het project	38
3.1.2	Projectgegevens	39
3.1.2.1	Aard van het project	39
3.1.2.2	Beoogde functie(s) en gebruiker(s)	39
3.1.2.3	Locatie en context	39
3.1.2.4	Omvang van het project	39
3.1.2.5	Omvang van de ontwerpwerkzaamheden die u zelf wilt (laten) uitvoeren	39
3.1.2.6	De op te dragen taken aan de DB-opdrachtnemer	42
3.2	Projectambities	43
3.2.1	Financieel kader	45
3.2.2	Projectplanning	46
3.3	Verwachtingen ten aanzien van de opdrachtnemer	47
3.3.1	Ontwerpproces	47
3.3.2	Het uitvoeringsproces	50
3.3.3	Profiel opdrachtnemer	51
3.4	Beschrijving van de opdracht	53
3.4.1	Gevraagde werkzaamheden	53
3.4.2	Omvang van de opdracht	53
3.4.3	Clusteren en opknippen	54
3.5	Voorwaarden met betrekking tot de opdracht	55
3.5.1	Inkoopvoorwaarden	55
3.5.2	Proportionaliteit	55
3.5.3	Intellectuele eigendomsrechten	56
3.5.4	Aanpassingen	57
3.6	Programma van eisen/vraagspecificatie	58
3.6.1	Status programma van eisen/vraagspecificatie	58
3.6.2	Waarborgen	60
3.6.3	Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden	62
3.7	Combinaties	64
3.8	Voorwaarden voor deelneming	65
3.8.1	Inleiding: een overzicht van de relevante begrippen	65
3.8.2	Uitsluitingsgronden	65
3.8.3	Afzien van uitsluiting	66

3.8.4	Bewijsmiddelen	67
3.9	Inschrijving beroeps- en/of handelsregister	67
3.10	Geschiktheidseisen en past performance	68
3.10.1	Wijzigen of schrappen van geschiktheidseisen/selectieprocedure	68
3.10.2	Past performance in de Aanbestedingswet 2016	69
3.10.3	Financiële en economische draagkracht	70
3.11	Technische geschiktheidseisen	75
3.11.1	Opgave van competenties en referentieprojecten	76
3.11.2	'Houdbaarheidstermijn' referenties	78
3.11.3	Opgave van personeel	79
3.11.4	Beschrijving kwaliteitssysteem	80
3.11.5	Overige bewijsmiddelen conform Aanbestedingswet 2016	80
3.11.6	Beschrijving mogelijkheden ten aanzien van onderzoek en ontwerp	81
3.12	Voorwaarden voor aanmelding en inschrijving	82
3.12.1	Aanmeldingsvoorwaarden	82
3.12.2	Inschrijvingsvoorwaarden	84
3.12.3	Inschrijving	84
3.12.4	Plan van aanpak	84
3.12.5	Ontwerp	85
3.12.6	Financiële aanbidding	86
3.12.7	Plan of partner	86
3.12.8	Inschrijvingsvoorwaarden	87
3.12.9	Functioneel programma van eisen (pve)/vraagspecificatie	87
3.12.10	Varianten	87
3.12.11	Gestanddoeningstermijn	88
3.12.12	Prijs	88
3.12.13	Ontwerp- en uitvoeringsteam	89
3.12.14	Specifieke inschrijvingsvoorwaarden	89
3.12.15	Presentatie	89
3.12.16	Presentatievoorwaarden	90
4	BEOORDELINGSPROCEDURE	92
4.1	De selectie	92
4.1.1	Inleiding	92
4.1.2	Wettelijke kaders	92
4.1.3	Beoordeling met selectiecriteria	92

4.1.4	Verschil tussen geschiktheidseisen en selectiecriteria	93
4.1.5	Verschil selectiecriteria en gunningscriteria	94
4.1.6	Toegestane selectiecriteria	94
4.1.7	Werking selectiecriteria	95
4.1.8	Wijzigen of schrappen van selectiecriteria	95
4.1.9	Te weinig geschikte gegadigden	95
4.2	Beoordelingsmethodiek	96
4.2.1	Transparantie	96
4.2.2	Kwantitatieve of kwalitatieve beoordeling	96
4.2.3	Absolute of relatieve beoordeling	97
4.2.4	Scoremogelijkheden	98
4.3	Selectiecommissie	100
4.3.1	Aandachtspunten	101
4.4	Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing	102
4.5	Selectiebeslissing	102
4.6	De praktijk	103
4.6.1	Referentieprojecten	103
4.6.2	Bepaalde beoogde projectmedewerkers en referentiewerken	104
4.6.3	Affiniteit met de ontwerp- en uitvoeringsopgave	104
4.6.4	Personeel	105
4.6.5	Andere selectiecriteria	105
5	GUNNINGSFASE	108
5.1	Gunningscriterium	108
5.1.1	Beste prijs-kwaliteitverhouding	108
5.1.2	Laagste kosten	109
5.1.3	Laagste prijs	110
5.1.4	Aandachtspunten voor de beste prijs-kwaliteitverhouding (PKV)	110
5.1.5	Voorbeelden	111
5.2	Werking gunningscriterium	114
5.3	Wijzigen of schrappen van (sub)gunningscriteria	115
5.4	Beoordelingsmethodiek	115
5.5	Vertalen van wensen	116
5.6	Concurrentie op prijs of niet?	116
5.7	Beoordeling prijs	116
5.9	Prijsduiken	117
5.10	Beoordelen kwalitatieve criteria	118

5.10.1	Kwantitatief of kwalitatief beoordelen	118
5.10.2	Hoe beoordeelt u inschrijvingen kwalitatief?	120
5.10.3	Absolute en relatieve beoordeling	120
5.10.4	Combinatie relatieve en kwantitatieve beoordeling	121
5.10.5	Vaste en relatieve scores	121
5.10.6	Toekennen van relatieve gewichten aan criteria	122
5.10.7	Hoogste eindscore is emvi	122
5.10.8	Laagste (fictieve) bieding is emvi	123
5.10.9	Formule bepaalt emvi	123
5.10.10	Emvi bepaald door opsomming criteria in afnemend belang	123
5.10.11	Gunningscommissie	124
5.11	Gunning	126
5.11.1	Gunningsplicht?	126
5.11.2	Rol van 'de politiek' bij gunning	128
5.11.3	Onderhandelingen	128
5.11.4	Communicatie gunningsbeslissing	129
5.11.5	Inhoud gunningsbeslissing	129

DEEL I

1 INLEIDING

1.1 Inleiding op de *Design and Build* overeenkomst

1.1.1 Terminologie

Toelichting

Wat is een *Design Build* (DB) opdracht? Een *Design and Build* opdracht is een opdracht waarbij aan de opdrachtnemer door de opdrachtgever wordt opgedragen om een ontwerp te maken en om dat ontwerp te realiseren. Omdat ontwerp en uitvoering in de relatie tot de opdrachtgever in één hand zijn, spreekt men in Nederland van een geïntegreerde overeenkomst. In de juridische literatuur komt u om die reden nog maar zelden de term DB tegen. In dit KOMPAS worden beide termen gebruikt.

Omdat een DB opdracht kan worden opgedragen aan iedere deelnemer aan het bouwproces – denk aan architecten, raadgevend ingenieurs, aannemers, projectontwikkelaars etc. – wordt in de algemene voorwaarden van toepassing op dit model (de [UAV-GC 2005](#)) gesproken van opdrachtnemer. Dat is ook de term die in dit KOMPAS gehanteerd wordt. Aanbestedingsrechtelijk is deze term niet helemaal correct, want zolang er geen overeenkomst is gesloten, is er ook geen opdrachtnemer. Maar de term is ingeburgerd en neutraal en daarom is het gerechtvaardigd, met inachtneming van deze kanttekening, de term te gebruiken.

1.1.2 Gebruik van de UAV-GC 2005

Toelichting

Voor het model van de geïntegreerde overeenkomst is een set van algemene voorwaarden voor handen: de [Uniforme Administratieve Voorwaarden voor Geïntegreerde Contracten 2005](#). Wanneer een aanbestedende dienst een opdracht in de vorm van een DB opdracht in de markt wil zetten, is het gebruik van deze algemene voorwaarden, aldus bepaalt de [Gids Proportionaliteit](#) in Voorschrift 3.9 C: “In gevallen waarin voor een bepaalde soort overeenkomst contractmodellen of algemene voorwaarden bestaan die paritair zijn opgesteld, past de aanbestedende dienst deze integraal toe.”.

In de Toelichting op dit Voorschrift wordt als voorbeeld van dergelijke voorwaarden de UAV-GC 2005 genoemd. De gedachte is, dat algemene voorwaarden, die paritair tot stand zijn gekomen een evenwichtig pakket van voorwaarden bevatten. In project specifieke situaties kan het noodzakelijk zijn om van die modellen of voorwaarden af te wijken, maar die afwijkingen dienen dan wel te kunnen worden gemotiveerd. Dat daar niet lichtvaardig over moet worden gedacht, leert een uitspraak, van [14 oktober 2016, nr. 307 van de Commissie van Aanbestedingsexperts](#), waarin een aanbestedende dienst een DB opdracht in de markt zette, waarbij de aanbestedende dienst eigen DB voorwaarden toepasselijk had verklaard op de tot stand te komen overeenkomst. Volgens de Commissie noopte de projectspecifieke situatie niet daartoe. De Commissie oordeelde voorts, dat het eventueel wel toegestaan geweest zou zijn om van onderdelen van de UAV-GC 2005 af te wijken, dus die hoefde niet per se integraal toegepast te worden, maar dat afwijken moet dan wel zijn voorzien van een dragende motivering.

Het is echter van belang op te merken, dat de status van de [Gids Proportionaliteit](#) niet onomstreden is. Hij bevat nuttige suggesties en is een goed hulpmiddel om te komen tot een redelijke uitvraag. Maar: of hij dwingendrechtelijk van aard is, zoals soms wordt gesteld, is juridisch geen uitgemaakte zaak. Zolang de hoogste rechter zich over die kwestie niet heeft uitgesproken, zal die discussie blijven bestaan. Ook voor de uitspraken van de Commissie van Aanbestedingsexperts geldt een dergelijke waarschuwing: het zijn

slechts adviezen. Adviezen waar partijen bij een aanbesteding vaak wat aan hebben, maar het is de rechter die het laatste woord heeft.

Zie over de Commissie van Aanbestedingsexperts en de overheidsrechter het onderdeel rechtsbescherming in par. 1.3.4 gewijd aan het aanbestedingsrecht. De zojuist weergegeven uitspraak is opgenomen, omdat het een heel expliciete uitspraak is van hoe er over de [Gids Proportionaliteit](#) gedacht wordt en meer in het bijzonder over de toepassing van de UAV-GC 2005, maar hou de niet bindende status in de gaten.

1.1.3 De UAV-GC 2005

Toelichting

Woord vooraf

Dit is slechts een korte toelichting op de [UAV-GC 2005](#), bedoeld om een paar belangrijke punten die ook in de aanbesteding van belang zijn aan te stippen.

Onderdelen van de UAV-GC 2005

De UAV-GC 2005 bestaan uit een Model Basis Overeenkomst (MBO) en algemene voorwaarden. In de MBO worden projectspecifieke onderwerpen geregeld: de namen van partijen, de omschrijving van de opdracht, de omvang van de ontwerpwerkzaamheden die aan de opdrachtnemer wordt opgedragen (daarover zo meer), de kwaliteitsborging, de aansprakelijkheid voor en na oplevering, betalingswijze etc.

Keuze in op te dragen ontwerpwerkzaamheden

De opdrachtgever hoeft aan de opdrachtnemer niet per se alle te verrichten ontwerpwerkzaamheden op te dragen. Een opdrachtgever kan er immers belang bij hebben om zelf een deel van de ontwerpwerkzaamheden te doen, omdat hij bijvoorbeeld hecht aan het uiterlijk van een gebouw of omdat hij een bepaald onderdeel beter zelf kan doen dan een beoogde opdrachtnemer.

Dit is een belangrijk aandachtspunt voorafgaande aan de aanbesteding. In de MBO is daar ook een expliciete bepaling over opgenomen, die vanwege het belang ervan in extenso wordt weergegeven:

Art. 5 Ontwerpwerkzaamheden¹

1. De Vraagspecificatie bestaat uit:

- het programma van eisen.
- het programma van eisen en het voorlopig ontwerp.
- het programma van eisen, het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp.

2. In het kader van deze Overeenkomst dient de Opdrachtnemer de volgende Ontwerpwerkzaamheden te verrichten:

- het uitwerken van het programma van eisen tot een voorlopig ontwerp, een definitief ontwerp en een uitvoeringsontwerp.
- het uitwerken van het programma van eisen en het voorlopig ontwerp tot een definitief ontwerp en een uitvoeringsontwerp.
- het uitwerken van het programma van eisen, het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp tot een uitvoeringsontwerp.

¹ Partijen worden geacht in beide leden één van de gegeven opties aan te kruisen om zodoende hun keuze kenbaar te maken. De optie waarvoor in het eerste lid wordt gekozen hangt onverbrekkelijk samen met de optie waarvoor in het tweede lid wordt gekozen. Indien in lid 1 voor optie 1 wordt gekozen, moet in lid 2 eveneens voor optie 1 worden gekozen, enzovoorts.

Let op: wat een voorlopig ontwerp (VO) en een definitief ontwerp (DO) is, is niet gedefinieerd in de [UAV-GC 2005](#). Maak zelf steeds duidelijk wat u daar onder verstaat en verzekert u ervan dat de inschrijvers en gegadigden zich daarvan bewust zijn.

Let voorts op of het wel nodig is de ontwerpwerkzaamheden tussen de opdrachtgever en de opdrachtnemer op te knippen en als daartoe besloten wordt, let dan goed op hoe dat gebeurt. Denkbaar is de ontwerpwerkzaamheden zo op te knippen dat delen van die werkzaamheden, die bij elkaar horen ook bij elkaar blijven.

Een voorbeeld: het gebeurt nog wel eens dat de architectonische werkzaamheden tot en met het VO zijdens de opdrachtgever worden verricht, maar dat de verdere uitwerking daarvan aan de opdrachtnemer wordt opgedragen. Dan kan er spanning ontstaan tussen deze beide ontwerpen: is het DO wel een goede uitwerking van de bedoelingen van het VO? De voorbeelden kunnen ook de constructieve, installatietechnische etc. ontwerpdelen betreffen. Een complicerende factor daarbij kan nog zijn, dat de oorspronkelijke architect wiens ontwerp door een andere architect verder wordt gebracht, mogelijk in die laatste fase een controlerende rol heeft in het kader van de kwaliteitsborging. Aan deze dynamiek dient in het proces door opdrachtgever en opdrachtnemer aandacht besteed worden.

Een mogelijk antwoord op die vraag is dat de architect die oorspronkelijk in dienst van de opdrachtgever was, wordt voorgeschreven aan de opdrachtnemer, zie daartoe par. 6 [UAV-GC 2005](#). Maar aanbestedingsrechtelijk zitten daar wel haken en ogen aan. Een oplossing daarvan zou kunnen zijn, dat in de uitvraag specifiek aandacht wordt gevraagd voor de architectonische relatie van het VO en de daarop voortbouwende ontwerpen.

Het opknippen van de ontwerptaken hoeft voorts niet per se langs de lijnen van het VO-DO etc. te lopen. Denkbaar is op dit punt ook nog, dat de opdrachtgever een specifiek deel van de ontwerpwerkzaamheden zelf verzorgt: als de indeling van een gebouw erg belangrijk is en hij kent de gebruikers van het gebouw beter dan de opdrachtnemer kan hij er bijvoorbeeld voor kiezen om de plattegrond zelf te maken. Een ander voorbeeld is dat de opdrachtgever slechts een vlekkenplan meegeeft als vertrekpunt van de ontwerptaak en de materialisatie aan de opdrachtnemer laat. Tal van varianten zijn denkbaar en komen ook voor. Dit is maatwerk, waarbij uw belangrijkste taak is te waarborgen dat duidelijk is wat u zelf verricht en waar de taken van de opdrachtnemer beginnen. En zorg dat u op objectieveerbare wijze kunt beoordelen en ook beoordeelt, waar de opdrachtnemer t.z.t. meekomt.

Hybride opdracht

Het is niet zo dat onder een DB overeenkomst de opdrachtgever voor het hele project, dat onderwerp is van de opdracht, moet kiezen voor één variant, voor slechts één van de bolletjes van art. 5. Denkbaar is dat de opdrachtgever de gevel zelf wil (laten) ontwerpen, maar de rest van het bouwwerk door de opdrachtnemer. Dan bestaat de vraagspecificatie van de gevel uit het programma van eisen, het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp en wordt aan de opdrachtnemer opgedragen wat achter het derde bolletje betreffende de op te dragen ontwerpwerkzaamheden is opgenomen. En voor de overige ontwerpwerkzaamheden wordt bijvoorbeeld gekozen voor het eerste bolletje onder 1 met het daarmee corresponderende eerste bolletje van onder 2. Het is aan te bevelen dat in geval de ontwerpwerkzaamheden deels door de opdrachtgever en deels door de opdrachtnemer worden verricht, de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid voor de samenhang van die, deels door de opdrachtgever en deels door de opdrachtnemer gemaakte, ontwerpdelen aan de opdrachtnemer worden opgedragen. Dat past bij dit contractmodel.

Een opdracht waarbij de opdrachtgever op deze manier een deel van de ontwerpwerkzaamheden zelf uitvoert en de rest opdraagt tezamen met de uitvoering van alle werkzaamheden aan de opdrachtnemer noemt men wel een hybride contract.

Fase van ontwerpwerkzaamheden en starten aanbestedingsprocedure

De vraag wordt wel eens gesteld of er een optimaal moment is in de ontwerpwerkzaamheden om de aanbestedingsprocedure te laten beginnen. Anders gezegd in termen van de [UAV-GC 2005](#): wat is de ideale fase om ontwerpwerkzaamheden verder te laten verrichten door de opdrachtnemer? Kijkend naar art. 5 MBO: welk van de varianten verdient de voorkeur?

Die vraag is niet in zijn algemeenheid te beantwoorden. Het antwoord hangt helemaal af van de ambities en de wens die de opdrachtgever heeft aangaande het ontwerp, hoeveel tijd hij zelf beschikbaar heeft en hoeveel verantwoordelijk hij wil nemen. Hoe meer hij hecht aan optimale invloed op het ontwerp, hoe meer hij zelf aan dat ontwerp zal willen en moeten doen. Hoe eerder in een ontwerpfase hij de ontwerpfasen de ontwerpwerkzaamheden worden opgedragen aan de opdrachtnemer hoe minder invloed hij er op kan uitoefenen. Dat is nu eenmaal de kern van het DB model. Wie daar moeite mee heeft, moet nadenken of dit wel het juiste model is (zie [KOMPASwijzer](#)).

Naarmate eerder de ontwerpwerkzaamheden worden opgedragen, heeft de opdrachtgever daar minder invloed op, hoewel de [UAV-GC 2005](#) inzake die invloed wel verschillende mogelijkheden hebben. Wil de opdrachtgever niet geconfronteerd worden met een ontwerp dat hij niet verwachtte of met ontwerpdelen die hij niet verwachtte, dan vereist dat een nauwgezet nadenken over de eisen die hij aan het ontwerp, aan de competenties van de personen die aan het ontwerp werken en aan het proces van kwaliteitsborging van de ontwerpwerkzaamheden stelt.

Aanbevelingen

- Ga bewust om met de verdeling van de ontwerpwerkzaamheden die u als aanbestedende dienst in eigen hand wil houden en die u wilt opdragen aan de toekomstige opdrachtnemer.
- De UAV-GC 2005 zijn flexibel; met behulp van de Model Basisovereenkomst kunt u uw wensen door middel van maatwerk contractueel vorm geven.

Inhoud ontwerpwerkzaamheden: procesorganisatie

Bij een DB overeenkomst is het aan de opdrachtnemer om zowel de ontwerp- als de uitvoeringswerkzaamheden te verrichten. Die twee taken dienen echter niet alleen uitgevoerd te worden, maar dienen ook georganiseerd te worden. Het procesmanagement dient anders gezegd ook ontworpen te worden. Afhankelijk van de ambities van een project en het feitelijke onderwerp van een project zal overwogen moeten worden of dit een onderwerp is dat bijzondere aandacht verlangt van de opdrachtnemer en onderwerp van de overeenkomst moet worden. Mogelijk wilt u als opdrachtgever daar zodanige zekerheid over verkrijgen, dat u wilt zien hoe de procesorganisatie eruit ziet en wat de opdrachtnemer in huis heeft qua management- en organisatiecompetenties. In termen van de UAV-GC 2005: u kunt daar een acceptatie punt van maken. Dat wil zeggen: het procesontwerp moet voorgelegd worden aan de opdrachtgever, en pas wanneer die volgens de regeling van de acceptatie (zie par. 22 en 23 van de [UAV-GC 2005](#)) dit ontwerpdocument heeft geaccepteerd, mag de opdrachtnemer verder. Dit is een onderwerp, waarover voorafgaande aan de aanbestedingsprocedure bij het formuleren van de uitvraag over nagedacht moet zijn.

Inhoud ontwerpwerkzaamheden: relatie ontwerp en onderhoud/Total Cost of Ownership

Een DB contract is geen DBM contract. De ontwerpende opdrachtnemer verzorgt dus niet per definitie het onderhoud. Hij heeft dan ook niet automatisch een prikkel om bij zijn ontwerpwerkzaamheden aan onderhoudseisen te denken.

Dat wil niet zeggen, dat de opdrachtnemer geen rekening kan houden met eisen die onderhoud aan een goed ontwerp stellen. Maar: u moet dat wel specificeren. Wilt u dat de DB opdrachtnemer zich er rekenschap van geeft bij de ontwerpwerkzaamheden dat het te realiseren gebouw gemakkelijk onderhouden moet kunnen worden: specificeer dat in de uitvraag/vraagspecificatie en daarop volgend in

de overeenkomst. Hetzelfde geldt voor eisen inzake duurzaamheid, veiligheid in uitvoeringwerkzaamheden en in later gebruik, energiezuinigheid in het gebruik etc. In wezen wil u dat de opdrachtnemer in zijn ontwerp rekening houdt met de Total Costs of Ownership en dus verder kijkt dan alleen de uitvoeringskosten van een ontwerp.

Bij dit aspect hoort ook dat u nadenkt over wat een andere partij, die het onderhoud te zijner tijd na realisatie in uw opdracht gaat verzorgen, denkt te kunnen verwachten. Wat deze onderhoudspartij denkt te kunnen verwachten, heeft weer alles te maken met de aanbesteding van de onderhoudsopdracht en de inhoud van de vraagspecificatie die daarbij hoort, maar dat kan ook zijn schaduw achteruit werpen. Draag dus de ontwerpende en uitvoerende opdrachtnemer op rekening te houden met de partij die het onderhoud later opgedragen krijgt. Dus verlang bij het ontwerp dat installaties eenvoudig bereikbaar zijn en verlang dat raampartijen te reinigen zijn zonder dat daarvoor dure installaties ingezet moeten worden (simpel voorbeeld: een raam dat naar binnen open kan is gemakkelijker te reinigen dan ramen die niet te openen zijn).

Het is op basis van de [UAV-GC 2005](#) vrij gemakkelijk het onderhoud mee te contracteren. In dit KOMPAS is er echter voor gekozen om het onderhoud buiten de opdracht te houden opdat de hoofdlijnen van de aanbesteding zo eenvoudig mogelijk toegelicht kunnen worden.

UAV-GC 2005 en Engineering and Build opdracht, Design Build Maintain opdracht

In de praktijk zijn er nog al wat varianten in omloop op de [UAV-GC 2005](#). Denk aan de variant *Engineer and Build* (EB) of de *Design, Build and Maintain* (DBM) vorm. De EB variant heeft geen juridisch onderscheidend vermogen ten opzichte van de DB vorm. En hetzelfde geldt voor de DBM. Waar het steeds weer om gaat, is dat de opdrachtgever een deel dan wel het geheel van de taken die in de relatie tot de aannemer/opdrachtnemer bij de opdrachtgever zijn belegd, nu belegt bij de aannemer/opdrachtnemer. Juridisch maakt het niet uit of dat nu uitgebreide taken zijn of taken van een geringere omvang. Economisch maakt dat natuurlijk verschil, maar juridisch niet. De opdrachtnemer is verantwoordelijk en aansprakelijk voor de taken die hij op zich nam. En de rol van de opdrachtgever is er een van weinig of nog minder invloed en betrokkenheid.

Wat betreft de DBM variant moet nog opgemerkt worden, dat de UAV-GC 2005 expliciet voorzien in meerjarig onderhoud.

Welke variant moet u kiezen?

Dat hangt af van uw feitelijke behoefte en de ontwerp- en uitvoeringscapaciteit waarover u beschikt, en met het oog op onderhoudsopdrachten, de capaciteit waarover u over een aantal jaren nog beschikt. In welke mate wilt u 'ontzorgd' worden en wat is dat u waard?

Kwaliteitsborging en andere rol opdrachtgever

Een kenmerkend onderdeel van de UAV-GC 2005 overeenkomst is de wijze waarop de opdrachtgever zich verzekert van het verkrijgen van de kwaliteit die is afgesproken. Dat doet hij onder de UAV-GC 2005 door middel van kwaliteitsborging en niet door middel van directievoering in combinatie met het voeren van toezicht.

Kwaliteitsborging is onder de UAV-GC 2005 een taak van de opdrachtnemer, zie par. 19 lid 1 [UAV-GC 2005](#). De opdrachtgever kan verlangen, en doet daar ook verstandig aan, dat de opdrachtnemer een kwaliteitsplan maakt en dat aan hem ter acceptatie voorlegt. Dat wil zeggen dat de opdrachtgever aan de hand van eisen die hij van tevoren heeft geformuleerd, het plan van de opdrachtnemer kan controleren/beoordelen en vervolgens kan accepteren of kan weigeren te accepteren.

Kwaliteitsborging vindt voor een groot deel plaats door middel van het controleren van de wijze waarop de opdrachtnemer zijn kwaliteitsborging georganiseerd heeft, maar daarbij is ook plaats voor zogenaamde stop- en bijwoonpunten. Bij die punten kan de opdrachtgever naar fysieke resultaten van werkzaamheden gaan kijken.

Vanuit het perspectief van het verlenen van een opdracht moet de opdrachtgever zich beraden over dit onderwerp: net zoals bij het formuleren van de ontwerpwerkzaamheden die aan de opdrachtnemer worden opgedragen, moeten het niveau en de feitelijke inhoud van de kwaliteitsborgingswerkzaamheden geformuleerd worden. De opdrachtgever zal vervolgens gedurende de uitvoering van de overeenkomst aan de hand van geobjectiveerde criteria beoordelen of de opdrachtnemer aan dat deel van de overeenkomst beantwoordt. Ook daarover moet de opdrachtgever van tevoren nadenken wat hij wil en hoe hij denkt de prestaties op dit gebied te beoordelen.

Waar de opdrachtgever dus ook over na moet denken, is hoe belangrijk kwaliteitsborging vanuit een aanbestedingsrechtelijk perspectief is: wordt het alleen een eis in de overeenkomst of wordt er ook specifiek aandacht voor gereserveerd in het kader van de gunningscriteria? Indien dat laatste het geval is: moet nagedacht worden over hoe het gunningscriterium te formuleren en de inschrijving op dit punt vervolgens te beoordelen. Het is niet ongebruikelijk dat kwaliteitsplannen door inschrijvers al ten tijde van de aanbestedingsprocedure worden gemaakt. Voor wat betreft de inschrijver met wie de overeenkomst wordt aangegaan, worden zij onderdeel van de aanbieding in de zin van de [UAV-GC 2005](#) en onderdeel van de overeenkomst.

Bij het formuleren van een en ander dient de aanbestedende dienst zich er rekenschap van te geven, dat onder dit contract model de rol van de opdrachtgever wezenlijk anders is dan de rol van de opdrachtgever onder het traditionele model beheerst door de [UAV 2012](#) (1989) in combinatie met de [DNR 2011](#). De DB opdrachtgever moet de opdrachtnemer in vergaande mate vrij laten in het uitvoeren van de werkzaamheden (zowel betreffende het ontwerp als de uitvoering) en derhalve terughoudend te zijn met het controleren/toezicht uitoefenen op de opdrachtnemer.

1.2 Inleiding op de aanbestedingsprocedure

1.2.1 Aanbestedingsplicht

Toelichting

U bent aanbestedingsplichtig als u om te beginnen een aanbestedende dienst bent. Wanneer bent u een aanbestedende dienst? Dat bent u als u een van de volgende organisaties bent: de staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een publiekrechtelijke instelling dan wel een samenwerkingsverband van deze overheden of publiekrechtelijke instellingen.

Een publiekrechtelijke instelling is een instelling volgens de [Aanbestedingswet 2016, art. 1.1](#):

- “1. die specifiek ten doel heeft te voorzien in behoeften van algemeen belang, anders dan van industriële of commerciële aard en
2. die rechtspersoonlijkheid bezit en
3. waarvan:
 - a. de activiteiten in hoofdzaak door de staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een andere publiekrechtelijke instelling worden gefinancierd, of
 - b. het beheer is onderworpen aan toezicht door de staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een andere publiekrechtelijke instelling of
 - c. de leden van het bestuur, het leidinggevend of toezichthoudend orgaan voor meer dan de helft door de staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een andere publiekrechtelijke instelling zijn aangewezen.”

De criteria 1, 2 en 3 zijn cumulatief: alle drie de criteria moeten van toepassing zijn. De bij criterium 3 gestelde subvoorwaarden (a, b en c) zijn niet cumulatief. Het voldoen aan minimaal één van deze subvoorwaarden volstaat.

Samengevat zijn naast de staat, de provincies, de gemeenten en de waterschappen ook die organisaties aanbestedende diensten, 1) die als taak hebben specifiek te voorzien in behoeften van algemeen belang

en 2) die rechtspersoonlijkheid bezitten (bijvoorbeeld een B.V. zijn) en 3) waarvan gezegd kan worden dat de staat etc. de activiteiten van deze organisatie grotendeels financiert, of dat de staat etc. toezicht op die organisatie uitoefent, of waarvan het bestuur voor meer dan de helft door de staat etc. is aangewezen.

Samenwerkingen van overheden of publiekrechtelijke instellingen

Als overheden of publiekrechtelijke instellingen samenwerken, geldt de aanbestedingsplicht voor het samenwerkingsverband als geheel of zijn de samenwerkende partijen individueel aanbestedingsplichtig. In dit KOMPAS gaat het steeds om de aanbestedende diensten en niet om die andere categorie die de Aanbestedingswet ook kent, de speciale-sectorbedrijven in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 1.1](#). Volstaan wordt met het uitleggen van wat een speciale-sectorbedrijf is.

Onder speciale-sectorbedrijf in de zin van de Aanbestedingswet 2016 vallen a. aanbestedende diensten, b. overheidsbedrijven en c. bedrijven of instellingen, waaraan door een aanbestedende dienst een bijzonder of uitsluitend recht is verleend, voor zover die dienst, dat bedrijf of die instelling een activiteit uitoefent die samenhangt met het beschikbaar stellen en exploiteren van (vaste) netten ten behoeve van nutsvoorzieningen zoals genoemd in [Aanbestedingswet 2016 art. 3.1 tot en met 3.6](#), tenzij de desbetreffende activiteit op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 3.21](#) is uitgezonderd.

Dat u een aanbestedende dienst bent, wil nog niet zeggen, dat *iedere* opdracht ook aanbesteed moet worden.

Overheidsopdracht voor werken

In de tweede plaats is het namelijk van belang, dat het om een overheidsopdracht voor werken gaat. Let erop dat dit KOMPAS gaat over opdrachten die zien op ontwerp en uitvoering. Een combinatie dus van een dienst en een werk.

Daarvoor is van belang om te weten wat een overheidsopdracht voor werken is; zie daarvoor weer [art. 1.1 Aanbestedingswet 2016](#):

“overheidsopdracht voor werken: een schriftelijke overeenkomst onder bezwarende titel die is gesloten tussen een of meer aannemers en een of meer aanbestedende diensten en die betrekking heeft op: a. de uitvoering of het ontwerp en de uitvoering van werken die betrekking hebben op een van de in bijlage II van richtlijn 2014/24/EU bedoelde activiteiten, (...)”

Samengevat: het moet gaan om 1) een schriftelijke overeenkomst, 2) anders dan om niet (er moet dus een tegenprestatie van de aanbestedende dienst zijn voor de prestatie die geleverd gaat worden), 3) die gesloten wordt door u en één of meer aannemers (of opdrachtnemers) en 4) die betrekking heeft op ontwerp en uitvoering (lees: een DB opdracht).

Vervolgens rijst de vraag naar de omvang van de opdracht. Voor een opdracht van € 2000 hoeft geen aanbestedingsprocedure te worden opgetuigd. Maar wanneer dan wel?

Europese drempels

Hier komt het onderscheid aanbesteden onder de Europese drempels en boven de Europese drempels om de hoek kijken.

De Europese drempelbedragen, die tweejaarlijks worden vastgesteld, bepalen of de Europese procedures gevolgd moeten worden of niet. Voor werken, waaronder DB-opdrachten dus vallen, bedraagt de drempel voor 2016 en 2017: € 5.225.000.

Op opdrachten onder deze drempels, zijn de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht (gelijkheids-, transparantie-, proportionaliteit- en non-discriminatiebeginsel) in meer of mindere mate van toepassing. De [Aanbestedingswet 2016](#) geeft ook regels voor opdrachten onder de drempel (met uitzondering van enkelvoudige onderhandse procedures).

Met eigen inkooprichtlijnen geeft u nader invulling aan de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht en bovengenoemde uitgangspunten uit de Aanbestedingswet.

De eigen inkooprichtlijnen bepalen bij welke bedragen:

- het opvragen van één offerte volstaat (enkelvoudig onderhandse aanbesteding);
- meerdere offertes moeten worden opgevraagd of;
- de opdracht toch vooraf bekend moet worden gemaakt.

Op deze opdrachten zijn de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht (gelijkheids-, transparantie-, proportionaliteit- en non-discriminatiebeginsel) in meer of mindere mate van toepassing.

Aan uw eigen inkooprichtlijnen bent u gebonden. Zij bepalen wanneer en hoe u moet aanbesteden. Als de aanbestedende dienst in het eigen aanbestedingsbeleid heeft vastgesteld, dat overheidsopdrachten, in afwijking van het wettelijk kader, vanaf bijvoorbeeld € 100.000 openbaar aangekondigd moeten worden, bent u verplicht uw aanbesteding nationaal aan te kondigen.

Neem hierbij ook [Gids Proportionaliteit](#) 3.4A in acht: De aanbestedende dienst beziet per opdracht welke aanbestedingsprocedure geschikt en proportioneel is, daarbij slaat hij in ieder geval acht op de volgende aspecten:

- omvang van de opdracht;
- transactiekosten voor de aanbestedende dienst en de inschrijvers;
- aantal potentiële inschrijvers;
- gewenst eindresultaat;
- complexiteit van de opdracht;
- type van de opdracht en het karakter van de markt.

Onderstaande afbeelding geeft aan op welke wijze voorschrift 3.4A in beginsel wordt uitgevoerd:



Nog een laatste opmerking: het gebruik van het [Aanbestedingsreglement Werken 2016](#) (ARW 2016) is verplicht gesteld voor het aanbesteden van werken onder de Europese drempelwaarden.

Nu naar de Europese aanbestedingen.

U heeft een Europese aanbestedingsplicht als:

- de organisatie een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf is in de zin van [Aanbestedingswet 2016 artikel 1.1](#) en
- de geraamde waarde van de opdracht de relevante Europese drempelwaarden overschrijdt.

Let op, voor de waarde van de opdracht moet rekening gehouden worden met:

- de waarde van een eventuele vervolgoopdracht

- de som van het prijzengeld en eventuele ontwerpvergoedingen ([art. 2.22 Aanbestedingswet 2016](#))
- en omdat het om een ontwerp en uitvoeringsopdracht gaat, de raming van de waarde van de uitvoering van het werk en de raming van de voor de uitvoering noodzakelijke leveringen en diensten die door de aanbestedende dienst ter beschikking worden gesteld ([art. 2.16 Aanbestedingswet 2016](#)). Zie voor de complete regeling de artikelen [2.13 tot en met 2.22 Aanbestedingswet 2016](#).

Als er geen aanbestedingsplicht op u rust of de waarde van de opdracht lager is dan het drempelbedrag kan het toch zijn dat u Europees dient aan te besteden. Dit is het geval wanneer u voor uw project een EU-subsidie ontvangt waarbij in de subsidievoorwaarden is vermeld dat de opdracht Europees aanbesteed dient te worden. Het is voorts mogelijk dat sprake is van grensoverschrijdend belang. In dat geval hoeft u niet de volledige Europese procedures te volgen, maar bent u wel verplicht een ‘passende mate van openbaarheid te betrachten’. Daarmee worden buitenlandse belangstellenden op uw uitvraag gewezen.

De [Aanbestedingswet 2016](#) bevat één wettelijk kader voor het aanbesteden van overheidsopdrachten. De wet bevat normen voor Europese en nationale aanbestedingen en voor meervoudig onderhandse procedures.

Bij een Europese aanbesteding wordt de hele Europese markt benaderd voor de opdracht door een Europese voor aankondiging op [TenderNed](#). TenderNed is een onderdeel van [PIANOO, Expertisecentrum Aanbesteden van de Rijksoverheid](#). TenderNed geeft de aankondiging door aan TED ([Tenders Electronic Daily](#), het aankondigingsplatform van alle Europese aanbestedingsopdrachten binnen de Europese Unie). De wettelijke regels die dan van toepassing zijn voor aanbestedende diensten vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 hoofdstuk 2](#), en voor speciale sectorbedrijven in [hoofdstuk 3](#). De algemene bepalingen van hoofdstuk 1 zijn altijd van toepassing ([art. 1.4 tot en met 1.10](#)).

Geen aanbestedingsplicht

Als de definities hierboven niet op u van toepassing zijn bent u in beginsel vrij om binnen de grenzen van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), een opdracht wel of niet door middel van een aanbestedingsprocedure in de markt te zetten.

Kiest u er inderdaad voor de opdracht door middel van een aanbestedingsprocedure in de markt te zetten, dan kunt u de aanbestedingsprocedure in beginsel naar eigen inzicht inrichten. In dit KOMPAS wordt er vanuit gegaan dat u wel een aanbestedingsplichtig bent. Aan vrijwillige aanbestedingen wordt verder geen aandacht besteed.

1.2.2 Procedures

Toelichting

Nationaal aanbesteden

Bij een nationale aanbesteding wordt de hele nationale markt door een nationale aankondiging op TenderNed benaderd voor de opdracht. De wettelijke regels die dan van toepassing zijn vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 art. 1.4 tot en met 1.6](#) en [art. 1.11 tot en met 1.13](#). De nationale procedure is niet uitgeschreven in de Aanbestedingswet 2016. In de praktijk is het verschil tussen een Europese en nationale procedure procedureel niet groot. Wel moet hier de kanttekening gemaakt worden dat de kosten van een nationale procedure gezien de omvang van de opdracht disproportioneel kunnen zijn. Voor de aanbesteding van werken is het [Aanbestedingsreglement Werken](#) (ARW2016) verplicht. Dit reglement is ook geschikt gemaakt voor aanbesteding van bouwgerelateerde diensten die onderdeel uitmaken van DB-opdrachten. U kunt dit reglement vrijwillig gebruiken, maar in sommige gevallen bent u daartoe verplicht, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 1.22](#) en [Aanbestedingsbesluit art. 11](#).

In geval er niet Europees aanbesteed hoeft te worden heeft de aanbestedende dienst de keus uit de volgende aanbestedingsprocedures alsmede uit de later op te sommen Europese procedures (die laatste staan ook ter beschikking bij een nationale procedure):

- Enkelvoudige onderhandse procedure
- Meervoudige onderhandse procedure
- Nationale openbare procedure
- Nationale niet-openbare procedure

De Aanbestedingswet 2016 kent ook de meervoudige onderhandse procedure. Dit is een procedure waarbij u een beperkt aantal ondernemingen vraagt een offerte uit te brengen voor uw opdracht. De wettelijke regels die dan van toepassing zijn vindt u in de [Aanbestedingswet 2016 art. 1.4 tot en met 1.6](#) en [art. 1.14 tot en met 1.16](#). De meervoudig onderhandse procedure is niet uitgeschreven in de Aanbestedingswet 2016. Desgewenst kunt u het [Aanbestedingsreglement Werken](#) (ARW2016), dat geschikt is gemaakt voor aanbesteding van bouw gerelateerde diensten die onderdeel uitmaken van DB-opdrachten, vrijwillig gebruiken.

Meervoudig onderhandse procedures zijn momenteel in opkomst en worden veelal aangeduid als lokale en regionale aanbestedingen.

De Europese procedures

Dient er Europees aanbesteed te worden, dan staan de volgende procedures ter beschikking, die overigens ook gebruikt kunnen worden bij nationale procedures:

- Openbare procedure
- Niet-openbare procedure
- Sociale en andere specifieke diensten
- Mededingingsprocedure met onderhandeling
- Onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging
- Versnelde procedure
- Concurrentiegericht dialogoog
- Prijsvraag
- Concessieovereenkomst
- Elektronische veiling
- Innovatiepartnerschap
- Dynamisch aankoopstelsel

Voor uitleg over deze procedures kan men terecht op de website van [PIANOo](#). En voorts biedt de [KOMPASwijzer](#) richting om een procedure te kiezen.

Een opmerking over deze keuze: het type opdrachten dat zich leent voor een DB contract is vaak goed aan te besteden middels de niet-openbare procedure, maar daarnaast komt ook snel de concurrentiegericht dialogoog in beeld. Deze procedure is onder de [Aanbestedingswet 2016](#) vaker te gebruiken dan in het verleden en kan een reëel alternatief vormen voor de niet-openbare procedure. Het voordeel namelijk van die procedure is dat er meer overlegmomenten met individuele partijen mogelijk zijn.

De openbare en de niet-openbare aanbestedingsprocedure

Bij een *openbare* aanbesteding kan eenieder een inschrijving uitbrengen, daarbij verstrekt de inschrijver ook gelijk informatie omtrent de uitsluitingscriteria en minimumeisen. Bij een *niet-openbare* aanbesteding kan eenieder zich melden met indiening van de informatie omtrent de uitsluitingscriteria en geschiktheidscriteria. Vervolgens wordt uit die totale groep een van te voren bepaald en kenbaar gemaakt aantal opdrachtnemers gevraagd een inschrijving te doen. Er wordt dus een selectie aangebracht.

Er zijn voor DB-opdrachten zeer veel potentiële aanbieders (opdrachtnemers in spe). Het inschrijven op een aanbestedingsprocedure die als onderwerp heeft: ontwerp en uitvoering van dat ontwerp is een ingewikkelde opdracht. Opdrachtnemers zijn veel tijd en geld kwijt aan het maken van een geschikte inschrijving, ook wanneer er 'slechts' een visie op de opgave gevraagd wordt. Een openbare procedure vergt aanzienlijke maatschappelijke kosten. Slechts één opdrachtnemer kan de opdracht krijgen. Anderzijds: de aanbesteder is veel tijd kwijt met het beoordelen van al die inschrijvingen. Daarom geniet de niet-openbare procedure de voorkeur. Deze procedure biedt ook betere aanknopingspunten voor (individueel) direct contact tussen aanbestedende dienst en de aanbiedende partijen, het aantal deelnemers dat uitgenodigd wordt om een presentatie te geven is immers beperkt. De niet-openbare procedure heeft het voordeel dat slechts een beperkt aantal inschrijvers over gaat tot het doen van een inschrijving. Inschrijvingen zijn immers kostbaar zowel aan de aanbiedende kant als aan de kant van de aanbestedende dienst.

Het is om die reden dat [De Gids Proportionaliteit 2016](#) in Voorschrift 3.4A stelt, dat een aanbestedende dienst een procedure moet kiezen die geschikt en proportioneel is gezien de omvang van de opdracht, de transactiekosten voor de aanbestedende dienst en inschrijvers, het aantal potentiële inschrijvers, het gewenste eindresultaat, de complexiteit van de opdracht en het type opdracht en het karakter van de markt.

In dit KOMPAS is - vanwege de overzichtelijkheid van deze toelichting en de omvang ervan - de keuze gemaakt om uit te gaan van de niet-openbare procedure.

Aanbevelingen

- Controleer of de [Aanbestedingswet 2016](#) op u van toepassing is.
- Maak een realistische raming van de waarde van uw opdracht en ga na of het bedrag onder of boven de relevante Europese drempelbedragen ligt.
- Kies bij voorkeur een procedure met zo laag mogelijke kosten, zowel voor uw organisatie (procedurekosten) als voor opdrachtnemers (deelnamekosten). Zorg dat de te verwachten kosten in verhouding staan tot de geraamde omvang van de opdracht.
- Controleer of het [ARW2016](#) verplicht toegepast moet worden. Ook indien het ARW2016 niet verplicht toegepast hoeft te worden is het aan te bevelen om dit reglement vrijwillig toe te passen met het oog op uniformering van de aanbestedingspraktijk.
- Overweeg altijd de proportionaliteit van de procedure. Zorg dat u uw keuze voor een bepaalde procedure kunt motiveren.
- Raadpleeg de [Gids Proportionaliteit 2016](#) en lees de toelichting en aanbevelingen wanneer u KOMPAS light Design Build gebruikt voor het opstellen van een leidraad voor uw aanbesteding.

1.2.3 Communicatie

Toelichting

Communicatie is in het aanbestedingsrecht een gevoelig onderwerp. Centraal in het aanbestedingsrecht staat immers de gelijke behandeling en wanneer er één op één gecommuniceerd wordt, bestaat de kans dat partijen worden voorgetrokken. Het communicatieproces wordt door de wetgever dan ook met argusogen bekeken. Hoe daarmee om te gaan? Wat is geoorloofd?

Communicatie voorafgaand aan de aanbesteding: de marktconsultatie

Het is mogelijk dat met het oog op een aanbesteding contact gezocht wordt door de aanbestedende dienst dan wel een belangstellende, waarbij de laatste betrokken wordt bij het voorbereiden van de procedure. Los van de vraag of hier wellicht niet een aanbestedingsplichtige adviesopdracht in het spel is, dient men op het volgende bedacht te zijn.

Als deze belangstellende ook daadwerkelijk op de betreffende aanbesteding wil inschrijven, wordt het risico gelopen, dat in het één op één contact deze potentiële inschrijver of gegadigde over meer informatie is komen te beschikken dan andere inschrijvers of gegadigden.

Dat *kan* betekenen dat het gelijkheidsbeginsel is geschonden en dat kan vergaande gevolgen hebben voor de geldigheid van de in gang gezette aanbestedingsprocedure. Dit kan voorkomen worden door er voor te zorgen, dat aangetoond kan worden dat deze inschrijver/gegadigde niet over meer informatie beschikt dan de andere inschrijvers/gegadigden. Een nauwgezette inventarisatie van alles wat gedeeld is met deze persoon is daarbij een belangrijk middel.

De toets die steeds van belang is bij dit soort contact, is of een partij met wie gesproken wordt vervolgens een informatievoorsprong gekregen kan hebben.

Een andere mogelijkheid om voorafgaande aan een aanbestedingsprocedure in contact te komen met potentieel in een overheidsopdracht geïnteresseerde partijen is het zogenaamde 'eigen initiatief' (*unsolicited proposals*). De praktijk van het eigen initiatief is erg weerbarstig. De Aanbestedingswet kent dit verschijnsel niet; wel is daarin opgenomen de mogelijkheid van het 'innovatiepartnerschap'. Dit is een andere procedure dan de niet-openbare procedure en blijft in dit KOMPAS verder buiten beschouwing. Voorafgaand aan de aanbesteding kan de aanbestedende dienst er zelf behoefte aan hebben de markt voor een bepaalde opdracht te verkennen. In de Aanbestedingswet is die behoefte onderkend en in [art. 2.25](#) is daar een voorziening voor getroffen. De regeling van de marktconsultatie is heel kort en luidt als volgt: "De aanbestedende dienst past voor het plaatsen van een overheidsopdracht één van de procedures in deze afdeling, al dan niet na marktconsultatie toe."

In de Toelichting op de Aanbestedingswet 2016 wordt daarover opgemerkt dat door een marktconsultatie te houden, een aanbestedende dienst of speciale-sectorbedrijf zijn behoefte scherper krijgen, de haalbaarheid van zijn vraag toetsen, de structuur van de markt verkennen en onderzoeken welke ideeën er in de markt zijn ten einde de opdracht op de meest passende wijze in de markt te zetten.

Een voordeel van deze procedure is, dat door te achterhalen wat mogelijk en gangbaar is in de betreffende markt er ook meer ruimte geboden kan worden aan (onvoorziene) innovatieve oplossingen. Daarnaast kunnen er reële eisen worden gesteld waardoor de concurrentie niet onnodig wordt beperkt en ondernemers voldoende toegang hebben tot overheidsopdrachten.

Aan wat voor onderwerpen aan de orde te stellen in een marktconsultatie kan gedacht worden? In de [Handreiking Marktconsultatie](#) (ondertitel: Praten met de markt voorafgaand aan een aanbesteding) van PIANOo worden de volgende voorbeelden gegeven:

"welke selectie- of gunningscriteria zou ik moeten toepassen, en welke gewichten moet ik verbinden aan de gunningscriteria in een Beste PKV-aanbesteding? Maar het kan juist ook - veel breder - gaan over het inzicht krijgen in of zicht krijgen op mogelijke oplossingen voor een probleem. Ook kan de markt om ideeën gevraagd worden. Of u vraagt de markt: 'Welke vragen zou ik moeten stellen, opdat u voor het geschetste probleem de meest ideale oplossing kunt benoemen?' Kortom, u daagt de markt uit om met eigen oplossingen te komen."

Het kan dus gaan om enerzijds de inrichting van de aanbestedingsprocedure en anderzijds om de concrete behoefte van de aanbestedende dienst.

Een marktconsultatie kan eenzijdig of tweezijdig zijn. Bij een eenzijdige consultatie wordt er - zonder inhoudelijk in te gaan op de toekomstige aan te besteden behoefte - informatie bij marktpartijen ingewonnen over *product roadmap*, etc. Bij een tweezijdige marktconsultatie worden gevormde ideeën getoetst bij de marktpartijen. Die geven daar een reactie op.

Voorts onderscheidt men de open en de gesloten marktconsultatie: bij de open variant kan iedereen deelnemen en bij de gesloten gaat het om geselecteerde partijen. De consultatie kan mondeling of schriftelijk plaatsvinden.

Voor duidelijke tips voor de communicatie en de afhandeling van de marktconsultatie wordt verwezen naar de [publicatie van PIANOo](#), waaraan ook het voorgaande is ontleend.

Aanbeveling

- Gebruik de marktconsultatie waarvoor hij bedoeld is: het gezamenlijk met de markt nadenken over de beste manier om een uitvraag te formuleren. Het is geen methode, waarmee op een goedkope manier een oplossing voor de vraag van de aanbestedende dienst verkregen kan worden.

Direct contact in de selectiefase

Incidenteel bestaat er behoefte aan direct contact tussen de aanbestedende dienst en geïnteresseerde opdrachtnemers aan het begin van de aanbestedingsprocedure, dat wil zeggen nog voordat de aanmeldingen ingediend moeten worden. Bij een niet-openbare aanbesteding is dit ongebruikelijk; meestal wordt pas aan het begin van de gunningsfase contact gezocht met het geringere aantal geselecteerde gegadigden. Bij een openbare aanbesteding (zonder voorselectie) – een dergelijke aanbesteding kan niet voorbereid worden met KOMPAS light Design Build – of een niet-openbare aanbesteding waarbij alle geschikte gegadigden uitgenodigd worden voor de gunningsfase, kan een startbijeenkomst aan het begin van de aanbestedingsprocedure uitkomst bieden. Opdrachtnemers willen de opdrachtgever leren kennen voordat zij hun aanmelding indienen. Aanbestedende diensten willen hun project en projectambities toelichten, zodat zij geschikte aanmeldingen kunnen verwachten. In tegenstelling tot wat aanbestedende diensten vaak denken, is direct contact vóór de ontvangst van aanmeldingen wel degelijk toegestaan bij een niet-openbare aanbestedingsprocedure. Direct contact kan onduidelijkheden oplossen en tot een beter begrip leiden van de bedoeling over en weer dan een uitsluitend schriftelijke uitwisseling van vragen en antwoorden, en wellicht zelfs problemen voorkomen. Wel geldt op grond van het gelijkheidsbeginsel dat de aanbestedende dienst alle potentiële gegadigden gelijk moet behandelen en daarom van dezelfde informatie moet voorzien. Dit betekent dat directe contactmomenten plenair georganiseerd worden. Van directe contactmomenten dient altijd een schriftelijk verslag opgesteld te worden dat aan alle potentiële gegadigden beschikbaar gesteld wordt. Deze informatie moet ook beschikbaar gesteld worden aan potentiële gegadigden die niet aanwezig kunnen zijn.

Let er verder op dat bij [Europese aanbestedingen vanaf 1 juli 2017 communicatie in beginsel elektronisch dient plaats te vinden](#); bij mondelinge communicatie moet er voldoende documentatie zijn van hetgeen besproken is bijvoorbeeld door middel van een verslag. Dit geldt voor de gehele aanbestedingsprocedure! In dit verband is ook relevant wat in [art. 2.56 Aanbestedingswet](#) is bepaald: de verplichting dat de aanbestedende dienst het verloop van een aanbestedingsprocedure documenteert, opdat de aanbestedende dienst de genomen beslissingen in alle stadia van die procedure kan motiveren. De communicatie in een aanbestedingsprocedure zal altijd het karakter hebben van het *uitwisselen van informatie*: de aanbestedende dienst stelt een vraag en daar komt een antwoord op van de inschrijver of andersom. Wat niet kan, is dat op grond van deze communicatie de aanbestedende dienst uitsluitingsgronden, kwalitatieve geschiktheidseisen, nadere selectiecriteria of gunningseisen gaat aanpassen of de eisen van de opdracht en/of de voorwaarden van de opdracht wezenlijk gaat wijzigen. Wat ook niet mag, is het aanpassen van eenmaal gedane inschrijvingen.

Direct contact in de gunningsfase

Bij het merendeel van de aanbestedingen van DB-opdrachten vindt enige vorm van direct contact plaats aan het begin van de gunningsfase: een plenaire discussiebijeenkomst van de inschrijvers en de gunningcommissie of een gezamenlijk bezoek van de projectlocatie. Vrijwel iedere aanbestedende dienst biedt gelegenheid om, wanneer dit mogelijk is, de projectlocatie te bezichtigen, zelfs wanneer er verder geen directe interactie plaatsvindt.

Er zijn nog steeds aanbesteders die denken dat direct contact niet toegestaan is, maar deze groep wordt steeds kleiner. Direct contact in een aanbesteding kan bijdragen aan het creëren van wederzijds begrip. Aangenomen mag worden dat een opdrachtnemer die in de gelegenheid gesteld is om zijn toekomstige opdrachtgever en gebruikers beter te leren kennen, in staat zal zijn een betere inschrijving te doen, althans, dat diens inschrijving beter zal aansluiten op de wensen van opdrachtgever en gebruikers. Verhelderend is hier de Toelichting in het [ARW 2016](#) op artikel 2.21:

“Een gerechtvaardigd economisch belang kan zich onder meer voordoen bij het aanbesteden van geïntegreerde contracten, zoals *Design and Construct*, en in het geval de gegadigde van plan is om een variant in te dienen. In zulke gevallen zullen vragen om verduidelijking vaak gerelateerd zijn aan de oplossing of het ontwerp dat de gegadigde voor ogen staat en diens vragen kunnen zijn oplossing of ontwerp voortijdig onthullen. Het bekend worden van zijn vraag tijdens de aanbesteding bij zijn concurrenten zou daardoor kunnen leiden tot schade voor de gegadigde en vervalsing van de mededinging. De mogelijkheid om vertrouwelijk nadere inlichtingen te vragen bevordert innovatie, omdat de gegadigde nadere inlichtingen kan vragen over zijn oplossing zonder het risico te lopen dat zijn concurrenten daar ten onrechte van profiteren.”

Bij de inrichting van het directe contact moet altijd het gelijkheidsbeginsel in acht genomen worden: alle geselecteerde gegadigden moeten over dezelfde informatie (kunnen) beschikken. Dit wordt meestal vertaald in de vorm van plenair direct contact: alle geselecteerde gegadigden worden uitgenodigd voor dezelfde bijeenkomst met de aanbestedende dienst. Het idee is dat zo geen ongelijkheid kan optreden en het gevaar van leuren of verboden *cherry picking* wordt tegengegaan, omdat alle geselecteerde gegadigden tegelijkertijd dezelfde informatie ontvangen.

Beperkt individueel contact is dus mogelijk:

- op voorwaarde dat het gaat om verduidelijking of aanvulling van een offerte,
- verduidelijking van de eisen van de aanbestedende diensten
- en op voorwaarde dat dit niet leidt tot discriminatie of voortrekkerij van anderen.
- voorts geldt de voorwaarde dat onderhandelingen niet geoorloofd zijn.

Een ondernemer kan de aanbestedende dienst verzoeken om bepaalde informatie niet in de nota van inlichtingen op te nemen *indien* openbaarmaking van deze informatie schade zou toebrengen aan de gerechtvaardigde economische belangen van de onderneming, ([Aanbestedingswet 2016 art 2.53 lid 3](#)). In de [Parlementaire Geschiedenis op de Aanbestedingswet](#) wordt uitgelegd wat met ‘gerechtvaardigde economische belangen’ wordt bedoeld. Het mag niet gaan om onderhandelingen met gegadigden of inschrijvers over fundamentele punten van de opdrachten, waardoor de mededinging kan worden vervalst en mag het ook niet gaan om onderhandelingen over de prijzen. De aanbestedende dienst mag alleen inlichtingen verstrekken die dienen ter verduidelijking van de eisen die de aanbestedende dienst in de aankondiging of het bestek heeft gesteld. De opdracht mag erdoor niet van aard veranderen.

In de toelichting bij het [Aanbestedingsreglement Werken 2016](#) wordt over dit onderwerp opgemerkt:

“Een gerechtvaardigd economisch belang kan zich onder meer voordoen bij het aanbesteden van geïntegreerde contracten, zoals *Design and Construct*, en in het geval de gegadigde van plan is om een variant in te dienen. In zulke gevallen zullen vragen om verduidelijking vaak gerelateerd zijn aan de oplossing of het ontwerp dat de gegadigde voor ogen staat en diens vragen kunnen zijn oplossing of ontwerp voortijdig onthullen. Het bekend worden van zijn vraag tijdens de aanbesteding bij zijn concurrenten zou daardoor kunnen leiden tot schade voor de gegadigde en vervalsing van de mededinging. De mogelijkheid om vertrouwelijk nadere inlichtingen te vragen bevordert innovatie, omdat de gegadigde nadere inlichtingen kan vragen over zijn oplossing zonder het risico te lopen dat zijn concurrenten daar ten onrechte van profiteren.”

Let er wel op dat als informatie op deze wijze niet gedeeld is met de andere gegadigden of inschrijvers van dit feit melding wordt gemaakt in het proces-verbaal van gunning ([art. 2.132](#) onder f).

Omgekeerd kan de aanbestedende dienst ook een onderneming vragen om zijn inschrijving of verzoek om deelneming nader toe te lichten of aan te vullen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.55](#)). Dit artikel kan gebruikt worden als basis om individueel een oplossing toe te lichten. Daarbij gelden dezelfde parameters als hierboven aangegeven bij de inlichtingen die een ondernemer niet gedeeld wil hebben met de andere inschrijvers/gedagidgen.

Tot slot is van belang, dat in [art. 2.57 lid 1 Aanbestedingswet](#) is bepaald, dat een aanbestedende dienst informatie die hem door een ondernemer als vertrouwelijk is verstrekt niet openbaar maakt.

Kortom: individueel contact dan wel één op één communicatie is mogelijk binnen de aanbestedingsregels, maar dit is aan regels onderworpen en om te voorkomen dat het gelijkheidsbeginsel wordt geschonden dient er voorzichtig mee omgegaan te worden.

Zorg ervoor dat alle inschrijvers dezelfde kansen hebben en voorkom dat de ene inschrijver een onaanvaardbare kennisvoorsprong krijgt ten opzichte van andere inschrijvers. Direct contact kan een inschrijver gebruiken om de opdrachtgever en/of gebruikers beter te leren kennen of om ontwerpvoorstellen voor te leggen; het mag in geen geval gebruikt worden om een kennisvoorsprong te verkrijgen wat betreft de aanbestedingsvoorschriften (toelichting beoordelingsmethodiek, voorwaarden etc.) of om in een positie te komen die leidt tot favoritisme van een bepaalde partij. Bij het hebben van direct contact neemt de aanbestedende dienst met name het bepaalde in [Aanbestedingswet art. 2.51 - 2.57a](#) in acht, alsmede de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht.

Met betrekking tot de laatste worden hier de relevante wettelijke bepalingen opgenomen:

- **Artikel 1.8**

Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf behandelt ondernemers op gelijke en niet-discriminerende wijze.

- **Artikel 1.9**

1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf handelt transparant.
2. Bij de toepassing van het eerste lid draagt de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf in ieder geval zorg voor een passende mate van openbaarheid van de aankondiging van het voornemen tot het plaatsen van een overheidsopdracht, een speciale-sectoropdracht of een concessieopdracht of het uitschrijven van een prijsvraag.
3. Het tweede lid is niet van toepassing:
 - a. ingeval van toepasselijkheid van artikel 1.7, onderdeel a: indien het bepaalde bij of krachtens deel 2, deel 2a of deel 3 van deze wet niet verplicht tot het bekendmaken van een aankondiging van het voornemen tot het plaatsen van een opdracht;
 - b. ingeval van toepasselijkheid van artikel 1.7, onderdeel b: indien met overeenkomstige toepassing van het bepaalde bij of krachtens deel 2, deel 2a of deel 3 van deze wet geen verplichting geldt tot het bekendmaken van een aankondiging van het voornemen tot het plaatsen van een opdracht.

- **Artikel 1.10**

1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf stelt bij de voorbereiding van en het tot stand brengen van een overheidsopdracht, een speciale-sectoropdracht of een concessieopdracht of het uitschrijven van een prijsvraag uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria aan de inschrijvers en de inschrijvingen die in een redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht.
2. Bij de toepassing van het eerste lid slaat de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf, voor zover van toepassing, in ieder geval acht op:
 - a. het al of niet samenvoegen van opdrachten;
 - b. de uitsluitingsgronden;
 - c. de inhoud van de geschiktheidseisen;
 - d. het aantal te stellen geschiktheidseisen;

- e. de te stellen termijnen;
 - f. de gunningscriteria;
 - g. een vergoeding voor hoge kosten van een inschrijving;
 - h. de voorwaarden van de overeenkomst.
3. Bij algemene maatregel van bestuur wordt een richtsnoer aangewezen waarin voorschriften zijn vervat met betrekking tot de wijze waarop door bij die algemene maatregel van bestuur aan te wijzen aanbestedende diensten of speciale sectorbedrijven uitvoering wordt gegeven aan het eerste lid.
 4. De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf past de in het derde lid bedoelde voorschriften toe of motiveert een afwijking van een of meer van die voorschriften in de aanbestedingsstukken.
 5. De voordracht voor een krachtens het derde lid vast te stellen algemene maatregel van bestuur wordt niet eerder gedaan dan vier weken nadat het ontwerp aan beide kamers der Staten-Generaal is overgelegd. De voordracht wordt gedaan door Onze Minister van Economische Zaken in overeenstemming met Onze Minister of Ministers wie het mede aangaat.
- **Artikel 1.10a**
 1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf ontwerpt geen overheidsopdracht, speciale-sectoropdracht of concessieopdracht met het oogmerk om zich te onttrekken aan de toepassing van deel 2, deel 2a of deel 3 van deze wet of om de mededinging op kunstmatige wijze te beperken.
 2. De mededinging is kunstmatig beperkt indien de overheidsopdracht, speciale-sectoropdracht of concessieopdracht is ontworpen met het doel bepaalde ondernemers ten onrechte te bevoordelen of te benadelen.
 - **Artikel 1.10b**
 1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf neemt passende maatregelen om fraude, bevoordeling, corruptie en belangenconflicten tijdens een aanbestedingsprocedure doeltreffend te voorkomen, te onderkennen en op te lossen, teneinde vervalsing van de mededinging te vermijden, de transparantie van de procedure te waarborgen en gelijke behandeling van alle ondernemers te verzekeren.
 2. Onder belangenconflicten als bedoeld in het eerste lid wordt in ieder geval de situatie verstaan waarin personeelsleden van de aanbestedende dienst, het speciale-sectorbedrijf of de namens de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf optredende publiekrechtelijke of privaatrechtelijke instantie die een aanvullende aankoopactiviteit op de markt aanbiedt, die betrokken zijn bij de uitvoering van de aanbestedingsprocedure of invloed kunnen hebben op het resultaat van deze procedure, direct of indirect, financiële, economische of andere persoonlijke belangen hebben die geacht kunnen worden hun onpartijdigheid of onafhankelijkheid bij deze procedure in het gedrang te brengen.

Afdeling 1.2.3. Uitgangspunten bij nationale aanbestedingen

- **Artikel 1.11**

De bepalingen in deze afdeling gelden voor aanbestedende diensten en speciale-sectorbedrijven waarop artikel 1.7 niet van toepassing is en die, voordat zij een schriftelijke overeenkomst onder bezwarende titel sluiten tot het verrichten van werken, leveringen of diensten, met betrekking tot die overeenkomst uit eigen beweging een aankondiging hebben bekend gemaakt.
- **Artikel 1.12**
 1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf behandelt ondernemers op gelijke en niet-discriminerende wijze.
 2. De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf handelt transparant.

- **Artikel 1.13**

1. Een aanbestedende dienst of een speciale-sectorbedrijf stelt bij de voorbereiding en het tot stand brengen van een overeenkomst uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria aan de inschrijvers en de inschrijvingen die in een redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht.
2. Bij de toepassing van het eerste lid slaat de aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf, voor zover van toepassing, in ieder geval acht op:
 - a. het al of niet samenvoegen van opdrachten;
 - b. de uitsluitingsgronden;
 - c. de inhoud van de geschiktheidseisen;
 - d. het aantal te stellen geschiktheidseisen;
 - e. de te stellen termijnen;
 - f. de gunningscriteria;
 - g. een vergoeding voor hoge kosten van een inschrijving;
 - h. de voorwaarden van de overeenkomst.

Aanbevelingen

- Bouw een gelegenheid voor direct contact tussen aanbieder en aanbestedende dienst in de aanbestedingsprocedure.
- Zorg voor goede verslaglegging/documentatie van alle vormen van communicatie.
- Stel de inschrijvers in staat de beoogde projectlocatie te bezichtigen.
- Voorkom dat direct contact ertoe leidt dat het gelijkheidsbeginsel geschonden wordt.

1.2.4 Rechtsbescherming

Toelichting

Gaat het onverhoopt mis met een aanbestedingsprocedure dan komt rechtsbescherming in beeld. De niet winnende inschrijver of afgewezen gegadigde of een derde heeft het recht bezwaren tegen wat er is gebeurd in de procedure (of wellicht juist niet is gebeurd) voor te leggen aan de overheidsrechter. De rechter komt uiteindelijk met een vonnis. Het is ook mogelijk een geschil voor te leggen aan de [Commissie van Aanbestedingsexperts](#). Deze Commissie komt niet met een vonnis, maar met een [advies](#). Dat advies kan opgevolgd worden of niet. Het staat partijen na dat advies vrij alsnog naar de rechter te stappen. Er zijn nog andere vormen van rechtsbescherming, maar die voeren te ver voor deze korte inleiding. Een belangrijk punt voor de praktijk is de zogenaamde Alcateltermijn. Op grond van de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#) dient een aanbestedende dienst de afgewezen deelnemers gedurende een periode van 20 kalenderdagen de tijd te geven bezwaar te maken tegen de voorlopige uitslag van de aanbestedingsprocedure. In die periode is het de aanbestedende dienst niet toegestaan om alvast de winnaar te contracteren.

Pas wanneer deze termijn van 20 dagen is verstreken zonder dat bezwaar is gemaakt óf wanneer er wel bezwaar is gemaakt, maar uit het vonnis van de kortgedingrechter volgt dat de vorderingen van de klager zijn afgewezen, mag de aanbestedende dienst overgaan tot sluiting van het contract. Op grond van [Aanbestedingswet art. 2.103](#) kunnen afgewezen inschrijvers om een toelichting verzoeken inzien de gunningbeslissing naar hun oordeel onvoldoende gemotiveerd is. De aanbestedende dienst heeft dan 15 dagen om een nadere toelichting te verstrekken. Het is zaak om een dergelijke toelichting spoedig te verstrekken, omdat de betreffende afgewezen inschrijver anders genoodzaakt is om gelijk een kort geding aan te spannen tegen het gunningsvoornemen (onvoldoende motivering is voldoende rechtsgrond om bezwaar te maken tegen een gunningsvoornemen).

In de praktijk besteden aanbestedende diensten ten aanzien van rechtszekerheid meestal alleen aandacht aan een kort geding. De uitspraak bij een kort geding is een voorlopige uitspraak. Het is mogelijk om van

een kort geding in beroep te komen en ook kan men doorprocederen tot aan de Hoge Raad. Naast een kort geding of in plaats daarvan is een bodemprocedure mogelijk. Bij een bodemprocedure doet de rechter een definitieve uitspraak, waarbij hij niet gebonden is aan het kort geding vonnis. Van een uitspraak in een bodemprocedure kan men ook weer in beroep komen en ook kan doorgeprocedeerd worden tot aan de Hoge Raad.

Een ander belangrijk punt is wat onder de noemer van het zogenaamde Grossmann verweer gaat (ontleend aan de uitspraak van [HvJ EG 12 februari 2004, C-230/02](#)).

Hiermee wordt bedoeld, dat van inschrijvers een proactieve houding wordt verwacht. Dat houdt in dat als zij fouten of tekortkomingen in aanbestedingsstukken zien, zij deze gelijk aankaarten bij de aanbestedende dienst en niet pas daarmee komen (in een gerechtelijke procedure) wanneer blijkt dat zij zijn afgewezen. Het verdient daarom aanbeveling om in de aanbestedingsstukken een voorwaarde op te nemen waarin die proactieve houding wordt opgelegd. Zie een voorbeeld van een dergelijk beding:

“Dit document is met zorg samengesteld. Mochten ontvangers van de inkoopdocumenten desondanks onduidelijkheden, tegenstrijdigheden of onvolkomenheden tegenkomen, dan dienen zij deze zo spoedig mogelijk, doch uiterlijk 22 juni 2012, kenbaar te maken via het betreffende e-mailadres te vinden in paragraaf 1b. Daarbij dient een opgave van de correctievoorstellen en eventuele onderbouwing van de tegenstrijdigheid of onvolkomenheid vermeld te worden. Eventuele bezwaren tegen (delen van) dit document (bijvoorbeeld met betrekking tot criteria, termijnen, werkwijze) dienen op dezelfde wijze eveneens uiterlijk op 22 juni 2012 kenbaar te zijn gemaakt.

Van deelnemers aan deze inkoopprocedure wordt op dit punt een proactieve houding verwacht. Dit betekent dat een ontvanger van de inkoopdocumenten geen rechtsgeldig beroep kan doen op onvolkomenheden, onduidelijkheden of tegenstrijdigheden die door hem niet binnen de hiervoor genoemde termijn aan de orde zijn gesteld terwijl dit redelijkerwijs wel mogelijk was geweest. Ten aanzien van deze onvolkomenheden, onduidelijkheden of tegenstrijdigheden heeft een ontvanger van de inkoopdocumenten in die situatie zijn rechten verwerkt om na 22 juni 2012 een rechtsgeldig beroep te doen op enige onduidelijkheid, tegenstrijdigheid of onvolkomenheid in de inkoopdocument, indien hij niet zelf aan deze ‘vragenstel-verplichting’ heeft voldaan uiterlijk 22 juni 2012. Een ontvanger van de inkoopdocumenten kan derhalve geen beroep doen op vragen die anderen in dit verband zouden hebben gesteld.”.

Het is voorts van belang om te weten, dat er rechtspraak is, die inhoudt dat een inschrijver niet mag ‘meeliften’ met de vragen of bezwaren die door een andere inschrijver zijn gesteld of gemaakt (zie [Rb. Den Haag, 25 februari 2014, ECLI:NL:RBDHA:2014:2966](#)).

Aanbevelingen

- Gebruik altijd uw gezond verstand: conflicten kunnen soms met een normaal gesprek worden opgelost.
- Neem een Grossmann clause op in de aanbestedingsstukken.

1.2.5 De belangrijkste bronnen van het aanbestedingsrecht in de dagelijkse praktijk

Toelichting

De belangrijkste bronnen van het aanbestedingsrecht in de praktijk zijn:

- de [Aanbestedingswet 2016](#) met daarbij horend het [Aanbestedingsbesluit 2016](#)
- het [Aanbestedingsreglement Werken 2016](#) (verplicht voor aanbestedende diensten bij werken opdrachten, zoals DB-opdrachten, onder de Europese drempel)
- de rechtspraak van de overheidsrechter en het Hof van Justitie van de Europese Unie
- adviezen van de [Commissie van Aanbestedingsexperts](#) (dit zijn adviezen en zijn geen bindende uitspraken, zoals rechterlijke uitspraken)

Op grond van de Aanbestedingswet 2016 en het Aanbestedingsbesluit (houdende een nadere uitwerking van bepaalde onderwerpen van de Aanbestedingswet) is een aanbestedende dienst verplicht om het ARW 2016 toe te passen voor overheidsopdrachten voor werken onder de Europese drempelwaarden volgens het 'pas toe of leg uit'-principe. Dat wil zeggen, dat wil een aanbestedende dienst geen gebruik maken van het ARW 2016 dat gemotiveerd moet worden. Het ARW 2016 kent een gedetailleerde uitwerking van zowel de nationale als de Europese procedures en is dan ook zeer goed bruikbaar voor opdrachten vallend onder de definitie werken (zoals DB-opdrachten) boven de Europese drempels. Het verdient aanbeveling zoveel mogelijk uit te gaan bij het opzetten van een aanbestedingsprocedure van het ARW 2016. Het ARW 2016 is niet alleen gedetailleerd maar ook goed bekend in de markt.

1.2.6 Veel voorkomende begrippen

- **Aanbesteder:** degene die voornemens is een opdracht te verlenen' ([ARW 2016](#), art. 1.1.1, sub a.).
- **Aanbestedende dienst:** de staat, een provincie, een gemeente, een waterschap of een publiekrechtelijke instelling dan wel een samenwerkingsverband van deze overheden of publiekrechtelijke instellingen ([art. 1.1 Aanbestedingswet 2016](#));
- **Algemene beginselen van het aanbestedingsrecht:** dit zijn de beginselen die het aanbestedingsrecht beheersen; het gaat om het non discriminatiebeginsel (de negatieve verplichting zich te onthouden van het maken van onderscheid op basis van nationaliteit); het gelijkheidsbeginsel (de positieve verplichting om te zorgen dat gelijke gevallen gelijk behandeld worden); het transparantiebeginsel (het moeten betrachten van een passende mate van openbaarheid, opdat zichtbaar is dat het de eerste genoemde beginselen worden nageleefd); het proportionaliteitsbeginsel (eisen die worden gesteld, dienen in een redelijke verhouding tot de opdracht te staan); soms wordt hierbij ook het doelmatigheidsbeginsel genoemd (ook wel 'value for money'; het doelmatig besteden van belastinggeld; of dit een beginsel van het aanbestedingsrecht is juridisch onderwerp van discussie).
- **Bijzondere voorwaarden:** bijzondere voorwaarden verbonden aan de uitvoering van een opdracht; zij moeten verband houden met het voorwerp van de opdracht en in de aankondiging of de aanbestedingsstukken vermeld zijn; zij kunnen verband houden met economische, innovatie gerelateerde, arbeid gerelateerde, sociale of milieuoverwegingen ([artikel 2.80 Aanbestedingswet](#)).
- **Aanmeldingsvoorwaarden:** administratieve voorwaarden waaraan de aanmelding moet voldoen opdat de aanmelding in behandeling genomen kan worden en men niet al in dat stadium niet toegelaten worden. Het gaat o.a. om de volgende voorwaarden: het in acht nemen van de inzendingsstermijn, het naar het juiste adres zenden van de aanmelding, het door de juiste persoon hebben ondertekend van het aanmeldingsformulier e.d. De term aanmeldingsvoorwaarden is een verzamelnaam van praktische aspecten, welke naam niet in de Aanbestedingswet voorkomt.
- **Inschrijvingsvoorwaarden:** administratieve voorschriften, waaraan inschrijvingen moeten voldoen, op straffe van ongeldigverklaring; denk aan: tijdige indiening van stukken, ondertekening door de juiste persoon e.d. De term inschrijvingsvoorwaarden is een verzamelnaam van praktische aspecten, welke naam niet in de Aanbestedingswet voorkomt.
- **Geschiktheidscriteria:** deze geven het niveau aan van de bekwaamheden die door de aanbestedende dienst worden geëist voor toelating tot de aanbestedingsprocedure; zij hebben betrekking op de financiële en economische draagkracht, technische bekwaamheid, beroepsbekwaamheid en beroepsbevoegdheid.
- **Uitsluitingsgronden:** deze zien op de persoonlijke omstandigheden van de deelnemers, die voor de aanbestedende dienst reden kunnen zijn om hen van deelneming uit te sluiten; er zijn facultatieve uitsluitingsgronden die toegepast kunnen worden en er zijn verplichte uitsluitingsgronden die toegepast moeten worden ([artikel 2.86, 2.86a en 2.87 Aanbestedingswet](#)).

- **Minimumeisen:** een andere benaming voor geschiktheidseisen
- **Nadere selectiecriteria:** deze worden gebruikt om het aantal deelnemers, dat overgebleven is na de selectie van de inschrijvers die in aanmerking kunnen komen om in te schrijven, te verminderen tot het aantal dat bij de niet-openbare procedure daadwerkelijk wordt uitgenodigd om in te schrijven (bij deze fase gaat het er om, om van X naar bijvoorbeeld 5 te komen).
- **Gunningscriteria:** aan de hand van het gekozen gunningscriterium wordt bepaald welke aanbieder voor gunning in aanmerking komt. In [artikel 2.114 Aanbestedingswet](#) wordt het gunningscriterium van de economisch meest voordelig inschrijving omschreven. Onder omstandigheden is het geoorloofd om als gunningscriterium een van de onderdelen van de omschrijving te gebruiken, daarom spreekt van gunningscriteria. De emvi wordt vastgesteld op basis van de a. beste prijs kwaliteitverhouding, b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in [artikel 2.115a](#), of c. laagste prijs. Het gunningscriterium moet in de aankondiging van de opdracht bekend gemaakt worden, zie [art. 2.115 Aanbestedingswet 2016](#).
- **Subgunningscriteria:** dit zijn de concrete onderwerpen die mede bepalend zijn voor de beste prijs-kwaliteitverhouding:
 - a. kwaliteit, waaronder technische verdienste;
 - b. esthetische en functionele kenmerken;
 - c. toegankelijkheid;
 - d. geschiktheid van het ontwerp voor alle gebruikers;
 - e. sociale, milieu- en innovatieve kenmerken;
 - f. de handel en de voorwaarden waaronder deze plaatsvindt;
 - g. de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht, zie [artikel 2.115](#) lid 2 Aanbestedingswet.
 - h. klantenservice en technische bijstand;
 - i. leveringsvoorwaarden, zoals leveringsdatum, leveringswijze, leveringsperiode of termijn voor voltooiing.
- **Gegadigde:** een ondernemer die heeft verzocht om een uitnodiging om deel te nemen aan een niet-openbare procedure.
- **Geselecteerde gegadigde:** een ondernemer die wordt uitgenodigd tot de inschrijvingsfase van de niet-openbare procedure, zie [artikel 2.27](#) lid e Aanbestedingswet 2016.
- **Inschrijver:** een ondernemer die een inschrijving heeft ingediend.

DEEL II

1 DE VOORBEREIDING VAN DE AANBESTEDINGSPROCEDURE

1.1 Keuzen

Toelichting

De voorbereiding van de aanbestedingsprocedure begint met het bepalen door de aanbestedende dienst, wat nodig is, welk contractmodel daarbij het beste past en welke aanbestedingsvorm bij het contractmodel past.

1.2 Planning aanbesteding

Toelichting

In deze paragraaf maakt u de planning van de aanbestedingsprocedure inzichtelijk. Ook wanneer u alleen een leidraad voor de selectiefase opstelt, is het verstandig om een (voorlopige) planning van de gunningsfase op te nemen, zodat de gegadigden daar rekening mee kunnen houden.

Voor de planning zijn met name [Aanbestedingswet 2016 artikelen 2.54, 2.70 tot en met 2.74, 2.103 en 2.127](#) en [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.6 van belang. De Aanbestedingswet 2016 geeft minimale termijnen die bij het inrichten van de aanbestedingsprocedure in acht genomen moeten worden. Zo moet de termijn voor ontvangst van de verzoeken tot deelname in beginsel minimaal 30 dagen zijn en de termijn voor ontvangst van de inschrijvingen in beginsel 45 dagen (Aanbestedingswet 2016 art. 2.71). Een andere belangrijke termijn is de zogenaamde Alcatel-termijn van 20 kalenderdagen waarbinnen afgewezen inschrijvers bezwaar kunnen aantekenen tegen het gunningsvoornemen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#)). Deze termijnen mogen langer zijn. De [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrijft 3.6 gebiedt aanbesteders langere termijnen te overwegen in verband met het proportionaliteitsbeginsel, bijvoorbeeld om rekening te houden met feestdagen.

Aan het begin van de aanbestedingsprocedure zorgt u ervoor dat er een planningsoverzicht is. Daarin vermeldt u de belangrijkste mijlpalen van de aanbestedingsprocedure.

Te denken valt aan:

- openbare aankondiging,
- (eventuele) open dag,
- uiterste datum stellen van vragen voor de nota van inlichtingen selectiefase,
- publicatie nota van inlichtingen selectiefase,
- eventueel publicatie tweede nota van inlichtingen selectiefase,
- uiterste aanmeldingsdatum,
- zitting selectiecommissie,
- advies selectiecommissie,
- selectiebesluit aanbestedende dienst,
- correspondentie selectiebesluit (uitnodigingen en afwijzingen), startbijeenkomst gunningsfase,
- uiterste datum stellen van vragen voor de nota van inlichtingen gunningsfase,
- publicatie nota van inlichtingen gunningsfase,
- eventueel publicatie tweede nota van inlichtingen gunningsfase,
- uiterste inschrijvingsdatum,
- (visie)presentaties,
- zitting beoordelingscommissie,
- advies beoordelingscommissie,

- voorlopige gunningsbeslissing aanbestedende dienst,
- correspondentie voorlopig gunningsbeslissing,
- gunningsdatum.

Aanbevelingen

- Geef duidelijk aan welke data fataal zijn (uiterste datum indienen aanmelding/inschrijving, uiterste datum stellen van vragen). Gebruik daartoe de toelichting op de planning.
- Neem bezwaartermijnen (Alcatel-termijnen) op in de planning.
- Neem een globale planning van de gunningsfase op in de selectieleidraad, zodat gegadigden daar rekening mee kunnen houden.

1.3 Informatieverstrekking en communicatie

Toelichting

U dient alle geïnteresseerde ondernemingen (in de selectiefase) en geselecteerde gegadigden (in de gunningsfase) in staat te stellen schriftelijke vragen en opmerkingen in te dienen, die verband houden met de gunningsprocedure, de DB-opdracht, en in bijzonder het bepaalde hieromtrent in de aanbestedingsleidraad, ook wanneer voorzien is in een startbijkomst.

Wanneer u één volledige leidraad publiceert (voor zowel de selectie- als de gunningsfase) worden potentiële gegadigden in de gelegenheid gesteld vragen over de volledige procedure te stellen. Toch verdient het de voorkeur aan het begin van de gunningsfase nog een keer gelegenheid te bieden tot het stellen van vragen. De gegadigden zijn dan immers al weer meer op de hoogte van het project. Als dat voortschrijdend inzicht tot vragen leidt over de gunningsfase kunt u uw voordeel daarmee doen.

Wanneer u voor elke fase een aparte leidraad publiceert, moet er bij aanvang van elk van deze beide fasen gelegenheid tot het stellen van schriftelijke vragen en opmerkingen geboden worden.

Contact tussen de aanbestedende dienst en deelnemers met betrekking tot de procedure, op een andere dan de in de leidraad voorgeschreven wijze, is niet toegestaan.

Deelnemers mogen uitsluitend contact opnemen met de daartoe aangewezen contactpersoon op de voorgeschreven wijze (schriftelijk of per e-mail). U kunt de vragen beantwoorden in een 'nota van inlichtingen', die ruim voor de uiterste datum voor het inleveren van de aanmelding of inschrijving (minimaal 10 dagen) beschikbaar gesteld wordt ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.54](#)). Na publicatie gaat het bepaalde in de nota van inlichtingen boven het bepaalde in de leidraad.

1.4 Rectificatie van aanbestedingstukken en heraanbesteding

Toelichting

Het komt voor dat terecht vragen gesteld worden of geklaagd wordt over eisen of criteria, of over onregelmatigheden in de procedure.

Er is enige ruimte voor rectificatie en/of aanvullingen van gepubliceerde stukken, mits het gelijkheidsbeginsel niet in geding komt. Het kan daarbij gaan om herstel van een kennelijke fout of om wijzigingen in het programma van eisen. Wordt hierdoor echter de doelgroep gewijzigd van de procedure, dan is een wijziging niet geoorloofd. Hetzelfde geldt voor het bevoordelen van een bepaalde opdrachtnemer.

De (beperkte) mogelijkheid om over te gaan tot een rectificatie of aanvulling kan een remedie zijn tegen het 'voor de zekerheid' maar staken van een procedure.

Een wijziging van een gunningscriterium na de publicatie daarvan in de aankondiging is verboden.

Bij rectificatie moeten passende termijnen in acht genomen worden. Rectificaties dienen tijdig te geschieden, zodat geïnteresseerde partijen (selectiefase) en geselecteerde gegadigden (gunningsfase) in

staat zijn hun aanmelding of inschrijving aan te passen. Verlenging van de uiterste indieningsdatum kan daarom onderdeel van de rectificatie zijn ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.73](#)). Het is nooit toegestaan de eisen en criteria te rectificeren *na* ontvangst van de aanmeldingen of inschrijvingen.

Aanbevelingen

- Beschrijf in de leidraad duidelijk hoe vragen gesteld moeten worden.
- Vermeld een uiterste datum voor het stellen van vragen die in een te publiceren nota van inlichtingen beantwoord worden in de planning.
- Vermeld, als u een nota van inlichtingen gebruikt, de voorgenomen publicatiedatum hiervan in de planning.
- Noem bij de beantwoording van vragen nooit de namen van de vragenstellers.
- U bent niet verplicht alle ontvangen vragen te beantwoorden in de nota van inlichtingen. Wanneer u dit wel doet kunt u voorkomen dat u in een later stadium (bijvoorbeeld bij een juridische procedure) moet aantonen dat u om gegronde redenen een vraag niet beantwoord hebt.
- Wanneer u meldingen ontvangt van onregelmatigheden of aanzienlijke onduidelijkheden, verdient het de voorkeur om zo spoedig mogelijk te rectificeren middels een nota van inlichtingen. Wacht niet de geplande publicatiedatum van de nota van inlichtingen af, maar grijp direct in.
- Bij een complexe aanbestedingsprocedure kan het verstandig zijn een facultatieve tweede nota van inlichtingen in de procedure in te voegen, waarin u vragen over de eerste nota van inlichtingen kunt beantwoorden. Uiteraard hoeft deze tweede nota uitsluitend gepubliceerd te worden indien u vragen na/over de eerste nota ontvangt.
- Overweeg zorgvuldig de mogelijkheden van rectificatie voordat u besluit tot heraanbesteding.
- Bij aanzienlijke wijzigingen in de procedure n.a.v. vragen kan onder omstandigheden vereist zijn dat u de aanmeldings- of inschrijvingstermijn verlengt ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.73](#)).
- Van inschrijvers en gegadigden wordt een proactieve houding verwacht ook als dat niet expliciet is opgenomen in de aanbestedingsstukken op straffe van verlies van de mogelijkheid daar later nog een beroep op te kunnen doen.
- Neem in de aanbestedingsstukken de verplichtingen om aan de bel te trekken wanneer een inschrijver of gegadigde onduidelijkheden, onvolkomenheden, procedurefouten en/of tegenstrijdigheden in de aanbestedingsstukken waarneemt. En neem daarbij op wat rechtens is indien dat niet (tijdig) gebeurt.

1.5 Algemene voorwaarden

Toelichting

U kunt de aanbestedingsprocedure aan algemene voorwaarden onderwerpen (let op: te onderscheiden van de algemene voorwaarden die van toepassing worden verklaard op de overeenkomst na gunning). U bent hiertoe niet verplicht, maar het is wel verstandig om dit te doen. Deze voorwaarden zijn zuiver juridisch van aard.

Aanbeveling

- Wees terughoudend in het stellen van extra voorwaarden.

1.6 Mededinging

Toelichting

Slechts één keer aanmelden

Het is verstandig om te stellen dat gegadigden zich slechts eenmaal mogen aanmelden, hetzij zelfstandig, hetzij in combinatie. Daarnaast mag een gegadigde niet optreden als onderaannemer van een andere gegadigde.

De reden dat het onwenselijk is dat een ondernemer meer dan één inschrijving mag indienen, is dat andere inschrijvers dan geen gelijke kans hebben. Bovendien ontstaat een reëel risico dat inschrijvingen gemanipuleerd worden om een bepaalde inschrijver te bevoordelen.

Voorkennis

U kunt een opdrachtnemer van deelname uitsluiten als deze bepaalde voorbereidende werkzaamheden voor uw project of aanbesteding verricht heeft en daardoor een kennisvoorsprong heeft. Let er op dat de voorkennis dusdanig moet zijn, dat er duidelijk sprake is – *of had kunnen zijn* - van oneerlijke concurrentie en deze voorkennis niet opgeheven kan worden.

Onderzoek daarom de mogelijkheden van het opheffen van de voorsprong van kennis. Bijvoorbeeld de kennisvoorsprong van de opdrachtnemer die een haalbaarheidsonderzoek gedaan heeft voor een project kan grotendeels opgeheven worden door het haalbaarheidsrapport beschikbaar te stellen aan de overige inschrijvers (zie Fabricom-arrest, HvJ EU 3 maart 2005, [C-21/03](#) en [C-34/03](#)).

Let er op, dat de rechtspraak met betrekking tot voorkennis nog niet geheel eenduidig is.

1.7 Combinaties

Toelichting

Op grond van de Europese aanbestedingsregelgeving is het gegadigden altijd toegestaan om samen met één of meer andere gegadigden een samenwerkingsverband te vormen. Zeker bij DB-opdrachten komt dat veel voor, omdat veel opdrachtnemers niet alle benodigde disciplines in huis hebben.

Verzwaarde eisen voor combinaties zijn niet toegestaan ([Gids Proportionaliteit 2016](#), voorschrift 3.5H).

Verzwaarde eisen moet niet verward worden met nadere eisen.

Onder omstandigheden is het mogelijk om samenwerkingsverbanden uit te sluiten wanneer de mededinging in het geding komt (zie [Mededingingswet art. 6](#)). Gedacht kan worden aan de situatie waarin ondernemingen die zelfstandig aan de voorwaarden voor deelneming kunnen voldoen een samenwerkingsverband vormen om zodoende de mededinging te verkleinen en de kans op opdracht te vergroten. Van automatische uitsluiting kan echter geen sprake zijn. U moet de betreffende gegadigden in staat stellen aan te tonen dat er geen sprake is van concurrentievervalsing voordat u eventueel tot uitsluiting over kan gaan.

1.8 Onderaannemers

Toelichting

Het is gegadigden toegestaan een beroep te doen op de financiële draagkracht ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.92](#)) en/of beroepsmatige en technische kwaliteit van derden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.94](#)).

Strikt genomen is in geval van een opdrachtnemer/onderaannemer(s) constructie, sprake van een enkelvoudige gegadigde (alleen de hoofdopdrachtnemer wordt juridisch als gegadigde gezien). Dit wordt in de praktijk niet altijd erkend. Uitsluiting van onderaanneming is niet toegestaan.

Wel is het mogelijk nadere voorwaarden te stellen voor onderaanneming, mits deze voorwaarden niet in strijd zijn met het gemeenschapsrecht. Aangezien een onderaannemer een derde is in de zin van de

Aanbestedingswet 2016 ([art. 2.97](#) lid 1), kunt u geen nadere eisen aan onderaannemers stellen. Zo kunt u hen niet verbieden om voor meerdere gegadigden als onderaannemer op te treden. U kunt een gegadigde wel verbieden als onderaannemer op te treden voor een andere gegadigde. Zie ook [Aanbestedingswet 2016 art. 2.94](#) lid 2.

Als de eisen met betrekking tot de technische en beroepsbekwaamheid onderwijs- en beroepskwalificaties betreffen als bedoeld in bijlage XII, deel II, onder f, van [richtlijn 2014/24/EU](#), of betrekking hebben op relevante beroepservaring mag een ondernemer zich slechts beroepen op de bekwaamheid van een andere natuurlijke persoon of rechtspersoon als laatstgenoemde de werken of diensten waarvoor die bekwaamheid is vereist, zal verrichten.

In [Aanbestedingswet 2016 art. 2.94](#) lid 4 is opgenomen dat de aanbestedende dienst toetst of op de in lid 1 bedoelde andere natuurlijke personen of rechtspersonen een door de aanbestedende dienst gestelde uitsluitingsgrond van toepassing is en of deze personen voldoen aan de door de aanbestedende dienst gestelde geschiktheidseisen met betrekking tot de technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid.

Wijzigen samenstelling combinaties/onderaannemers

Na aanmelding is het niet toegestaan om, zonder uitdrukkelijke toestemming van de aanbestedende dienst, de samenstelling van de combinatie te wijzigen, van onderaannemer te wijzigen of geheel van onderaanneming af te zien.

Terzijde: komt het tot een overeenkomst met een combinatie of met een opdrachtnemer die met bepaalde onderaannemers werkt, dan is een wijziging van de betrokkenen wel mogelijk binnen de grenzen van [art. 2.163a](#) betreffende de wijziging van de overeenkomst.

1.9 Concernverhoudingen

In de aanbestedingspraktijk is de gewoonte gegroeid om gegadigden tussen wie een 'afhankelijkheidsrelatie' bestaat (meerdere ondernemingen van hetzelfde concern) bij voorbaat uit te sluiten voor aanmelding. Het Europese Hof staat dit niet zonder meer toe; de betrokken inschrijvers moet gelegenheid worden geboden bewijs te leveren tegen het vermoeden dat de transparantie en mededinging niet worden geschonden ([Assitur-arrest, HvJ EU, 19 mei 2009, zaak C-538/07](#)).

Wanneer u vermoedt dat gegadigden op onrechtmatige wijze invloed op elkaars gedrag uitoefenen (concurrentievervalsing) dient u de betreffende partijen dan ook de mogelijkheid te bieden, aan te tonen dat deze verhouding hun gedrag in het kader van de aanbestedingsprocedure niet heeft beïnvloed. Indien zij hier niet in slagen, kunt u besluiten de desbetreffende partijen uit te sluiten van deelname.

Aanbevelingen

- Behandel een meervoudige gegadigde in principe gelijk ten opzichte van een enkelvoudige gegadigde. Zo kunt u creatieve en innovatieve samenwerkingsverbanden stimuleren (denk aan een samenwerkingsverband van een al langer bestaande onderneming met een jonge organisatie).
- Als een gegadigde geen hoofdelijke aansprakelijkheid kan aanvaarden voor de gehele opdracht kan hij als onderaannemer optreden. Dit geldt bijvoorbeeld voor landschapsarchitecten die op grond van hun beroepsverzekering geen aansprakelijkheid voor het werk van een aannemer kunnen aanvaarden. Houd hier rekening mee wanneer u nadere voorwaarden opstelt voor onderaannemerschap.
- U kunt verlangen dat gegadigden beschrijven welk onderdeel van de opdracht zij in onderaannemerschap willen geven ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) lid 1 sub k).
- Stel gegadigden altijd in staat het tegendeel te bewijzen alvorens u overgaat tot uitsluiting van de betreffende gegadigden wegens concurrentievervalsing.

1.10 Integriteit

Toelichting

Ondanks het intrekken van de [Beleidsregels integriteit en uitsluiting van aanbestedingen in de BIBOB-sectoren](#) blijft de [Wet BIBOB](#) op bepaalde sectoren (waaronder de bouwsector) nog steeds van toepassing. Deze wet geeft bestuursorganen een extra instrument om de integriteit van wederpartijen te controleren, waaronder bij aanbestedingen. Als aanbestedende diensten twijfelen aan de integriteit van een gegadigde, kunnen zij een onderzoek naar de betreffende gegadigde laten verrichten door [Bureau BIBOB](#).

Eigenlijk is de gedragsverklaring aanbesteden, die ingediend moet worden om de uniforme eigen verklaring te verifiëren - het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument](#) - voldoende om de integriteit van de aan uw aanbesteding deelnemende opdrachtnemers te controleren.

Aanbevelingen

- Neem genoeg met een gedragsverklaring aanbesteden in het kader van de uitsluitingsgronden om de integriteit van de deelnemers aan uw aanbesteding te verifiëren.
- Wees zeer terughoudend met het inschakelen van Bureau BIBOB, doe dit alleen wanneer er concrete omstandigheden zijn die het rechtvaardigen om de integriteit van één of meer deelnemers in twijfel te trekken.
- Hanteer de uniforme eigen verklaring. Dit is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het interactieve [Uniform Europees Aanbestedingsdocument](#) (UEA) het Nederlandse model Eigen verklaring.

1.11 Vergoeding

Toelichting

Het is in beginsel niet verplicht om de gemaakte onkosten van deelnemers aan een aanbestedingsprocedure te vergoeden. Anders ligt dat wanneer er sprake is van forse inschrijfkosten. Op grond van [Aanbestedingswet art. 1.10](#) en [1.13](#) moet u dan een redelijke vergoeding bieden. Wat betreft DB-opdrachten zal daar met name sprake van zijn wanneer er in de gunningsfase ontwerpwerkzaamheden verlangd worden, maar ook rekenkosten kunnen fors oplopen bij complexe projecten.

[Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschift 3.8 stelt dat de aanbestedende dienst een vergoeding aan moet bieden wanneer een gedeelte van de te plaatsen opdracht moet worden uitgevoerd om de inschrijving te kunnen indienen. Vanwege dit voorschrift zijn niet vergoede ontwerpwerkzaamheden in de gunningsfase in principe niet langer toegestaan.

Opdrachtgevers moeten zich moeten realiseren dat een vergoeding van gemaakte kosten vaak een klein percentage is van de totale investering, terwijl dit wellicht wel grote voordelen met zich mee zou kunnen brengen. Inschrijvers zullen geneigd zijn zich meer inspanningen te betrachten om een zo goed mogelijke inschrijving te doen. Ondernemingen die met niet te verhalen kosten blijven zitten zullen deze kosten toch ergens verhalen. Het structureel niet vergoeden van kosten betekent in de praktijk dat de gevraagde prijzen stijgen. Uiteindelijk draaien de aanbestedende diensten zo toch op voor niet vergoede kosten.

Aanbeveling

- Professionele aanbestedende diensten, zoals het Rijksvastgoedbedrijf, stellen een ontwerpvergoeding beschikbaar wanneer ontwerpwerkzaamheden verlangd worden in de gunningsfase. Stel een ontwerpvergoeding beschikbaar wanneer u om een ontwerp vraagt in de gunningsfase. Deze

vergoeding wordt alleen verstrekt aan de inschrijvers waarvan de inschrijving aan de minimumeisen voldoet. Als u geen budget heeft voor een vergoeding, zou u in principe geen ontwerp moeten vragen.

1.12 Aanbestedingsleidraad; selectieleidraad; gunningsleidraad

Toelichting

U staat daarmee voor de vraag of u één leidraad wilt maken voor de gehele procedure of dat u een leidraad wilt maken voor de selectiefase en een andere voor de gunningsfase.

Met KOMPAS light Design Build kunt u één aanbestedingsleidraad opstellen voor de gehele aanbestedingsprocedure of deze leidraad opsplitsen in een selectie- en een gunningsleidraad. Beide opties zijn toegestaan. Eén aanbestedingsleidraad voor de gehele procedure verhoogt de transparantie van de procedure, maar is niet voor alle DB opdrachtnemers-selecties even geschikt. Bij een eenvoudige gunningsprocedure is één aanbestedingsleidraad voor de gehele procedure een optie. Bij ingewikkelde gunningsprocedures waarbij de geselecteerde gegadigden nadere informatie ontvangen (bijvoorbeeld wanneer om een ontwerp gevraagd wordt) is het splitsen van de leidraad een betere optie. Daarmee wordt de aangeboden informatie duidelijker van elkaar gescheiden en overzichtelijker.

Status van de leidraad

De in de gepubliceerde leidraad uitgeschreven aanbestedingsprocedure - zowel de onderdelen die gebaseerd zijn op de [Aanbestedingswet 2016](#) als de onderdelen die gebaseerd zijn op eigen aanbestedingsbeleid van de aanbestedende dienst - is bindend voor alle partijen: de aanbestedende dienst, de deelnemers en andere betrokkenen (zoals de leden van de selectiecommissie in de selectiefase, en de leden van de beoordelingscommissie in de gunningsfase).

Wanneer u de leidraad splitst, verdient het wel aanbeveling in de selectieleidraad inzicht te geven in de opzet van de gunningsfase. Dit is niet verplicht, maar stelt potentiële gegadigden beter in staat een weloverwogen keuze te maken om zich al dan niet aan te melden voor de opdracht; het voorkomt ook dat geselecteerde gegadigden na selectie alsnog afzien van inschrijving. De praktijk leert dat aanbestedende diensten vaak parallel aan de selectiefase nog werken aan het programma van eisen voor de gunningsfase, waardoor één aanbestedingsleidraad geen optie is.

Aanbevelingen

- Werk bij eenvoudige gunningsprocedures met één aanbestedingsleidraad.
- Splits bij ingewikkelde gunningsprocedures de leidraad uit in een selectieleidraad en een gunningsleidraad.
- Wanneer de leidraad gesplitst wordt, verdient het de voorkeur om in de selectieleidraad een globaal overzicht van de gunningsfase op te nemen. Vermeld in ieder geval het gunningscriterium.
- Bepaal of u een plan of een partner, of combinatie van beiden, wilt kiezen in uw aanbesteding.

1.13 Het voorwoord van de leidraad

Toelichting

Het voorwoord van de aanbestedings-, selectie- of gunningsleidraad biedt een goede gelegenheid om mogelijk geschikte ondernemers uit te nodigen voor deelname aan de aanbesteding. In het voorwoord kunt u uit het formele keurslijf van de aanbestedingsprocedure stappen en een persoonlijke boodschap verwoorden. Veel aanbestedende diensten maken hier graag gebruik van om de achtergrond van de opdracht en hun beweegredenen toe te lichten.

1.14 Trechtermethode

De opdrachtnemersselectie bij een aanbesteding voor DB-opdrachten volgens KOMPAS light verloopt via de zgn. 'trechter'-methodiek:



2 AANBESTEDENDE DIENST

2.1 Gegevens aanbestedende dienst

Toelichting

De aanbestedende dienst is de organisatie die de (juridische) eindverantwoordelijkheid draagt voor de aanbestedingsprocedure. In de meeste gevallen zal de aanbestedende dienst ook de opdrachtgever van de DB-opdracht zijn, maar dat hoeft niet. Een aanbestedende dienst kan ook namens een ander (de beoogde opdrachtgever) aanbesteden. Er kan ook sprake zijn van meer dan een opdrachtgever. In dit geval kunt u meer aanbestedende diensten benoemen of slechts één opdrachtgever verantwoordelijk maken voor de aanbesteding.

De aanbestedende dienst moet niet verward worden met een eventuele (externe) adviseur die de aanbestedingsprocedure begeleidt, tenzij deze adviseur juridisch eindverantwoordelijke is voor de aanbesteding.

Aanbevelingen

- Houd het aantal aanbestedende diensten zo beperkt mogelijk.
- Wees duidelijk over de juridische eindverantwoordelijkheid voor de aanbesteding.

2.2 Gegevens contactpersoon van de aanbestedende dienst

Toelichting

U moet geïnteresseerde opdrachtnemers de gelegenheid bieden om vragen te stellen over de aangekondigde opdracht en de aanbestedingsprocedure die u hiertoe gestart heeft ([Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 4.1; [Aanbestedingswet 2016 art. 2.53](#) in geval van een Europese aanbesteding).

Hiernaast kunnen afgewezen gegadigden vragen om een toelichting van de selectiebeslissing ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#)). De gunningsbeslissing moet ook gemotiveerd worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.130](#)), dat impliceert dat afgewezen inschrijvers binnen de Alcatel-termijn van 20 dagen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.127](#)) kunnen verzoeken om een nadere toelichting als de motivering onvoldoende is (afwezigheid of onvolledigheid van de motivering is reeds een bezwaargrond op zichzelf).

Met het oog op deze mogelijke vragen is het verstandig een contactpersoon te benoemen voor de aanbestedingsprocedure; en ook niet meer dan één. Dan is het voor alle deelnemers duidelijk waar zij terecht kunnen met vragen en wordt voorkomen dat er situaties ontstaan waarin het transparantie- en het gelijkheidsbeginsel in het geding komen.

U wilt immers het overzicht niet verliezen, noch dat verschillende medewerkers verschillende antwoorden geven. Welk antwoord is dan juist, en hoe moet u omgaan met mogelijke juridische consequenties van ongelijke informatievoorziening? Wat als een opdrachtnemer contact heeft met een lid van de selectie- of gunningscommissie over de opdracht? Is dan mogelijk sprake van voorkennis van de opdrachtnemer of vooringenomenheid van een beoordelaar? Voorkom deze problemen, die bij een gerechtelijke procedure lastig te bewijzen zullen zijn, waardoor een onzekere toestand ontstaat, door een contactpersoon aan te wijzen.

Omdat de contactpersoon contact heeft met (potentiële) gegadigden en inschrijvers kan deze beter geen zitting nemen in de selectie- en gunningscommissie, om elke schijn van vooringenomenheid te vermijden.

Aanbeveling

- Benoem één contactpersoon voor de aanbesteding die niet belast is met de beoordeling van aanmeldingen en inschrijvingen en vermeld hoe men deze contactpersoon kan bereiken (per email).

2.3 Indiening stukken

Toelichting

U moet aangeven waar opdrachtnemers hun aanmelding en inschrijving moeten indienen.

Bij een aanbesteding die digitaal verloopt, geeft u een website op waar zij de gevraagde stukken kunnen uploaden. Let er voorts op dat bij Europese aanbestedingen vanaf 1 juli 2017 communicatie in beginsel elektronisch dient plaats te vinden.

Ook wanneer u gebruik maakt van een extern bedrijf, bent u als aanbesteder verantwoordelijk voor het functioneren van de website. U kunt deelnemers niet zonder meer uitsluiten van de procedure wanneer zij hun stukken niet tijdig geupload hebben omdat de website niet goed functioneert. Aanmelding per e-mail scheelt administratieve rompslomp en is laagdrempelig. De bestandsomvang van het aanmeldingsformulier met bijbehorende stukken is een bijzonder aandachtspunt. Grote bestanden kunnen niet direct per e-mail verzonden worden.

Uit het leven gegrepen: Storing TenderNed (week 47, 2016 ontleend aan TenderNed)

De Provincie Noord-Holland (hierna: de Provincie) heeft op 24 juni 2016 de nationale niet-openbare aanbesteding van de opdracht gepubliceerd op www.TenderNed.nl. Vervolgens zijn vijf gegadigden geselecteerd. Op grond van de inschrijvingsleidraad was het tijdstip van inschrijving (uiterlijk) 6 september 2016 om 12.00 uur. Op 6 september 2016 was echter sprake van een storing op TenderNed, van 8:15 uur tot 17:05 uur. Voor wiens risico komt deze storing? ([Voorzieningenrechter Rechtbank Noord-Holland 17 november 2016, ECLI:NL:RBNHO:2016:9334](https://www.eclii.nl/ECLI:NL:RBNHO:2016:9334)).

Feiten en omstandigheden

De Provincie Noord-Holland (hierna: de Provincie) heeft op 24 juni 2016 de nationale niet-openbare aanbesteding van de opdracht gepubliceerd op www.TenderNed.nl. Vervolgens zijn vijf gegadigden geselecteerd, waaronder Mourik, Ballast Nedam en KWS. Op grond van de inschrijvingsleidraad was het tijdstip van inschrijving (uiterlijk) 6 september 2016 om 12.00 uur.

Op 6 september 2016 was echter sprake van een storing op TenderNed, van 8:15 uur tot 17:05 uur. KWS heeft per e-mail op 6 september 2016 om 11:51 uur haar inschrijving via e-mail (WeTransfer) niet versleuteld bij de Provincie ingediend (en Ballast Nedam om 11:59 uur). Om 12:32 uur is de kluis geopend. Die bevatte alleen de inschrijving van Mourik.

Om 17:11 uur heeft de Provincie per e-mail onder meer het volgende aan Mourik bericht: 'Vandaag 6 september 2016 heb ik de volgende drie inschrijvingen ontvangen voor de aanbesteding Ring Alkmaar. De inschrijvingen zijn, in verband met storingen van TenderNed, zowel via TenderNed als via mail/WeTransfer ontvangen.'

Bij brief van 20 september 2016 heeft de Provincie (onder meer Mourik) bericht voornemens te zijn de opdracht te gunnen aan KWS.

Storing TenderNed?

De voorzieningenrechter overweegt ten eerste dat de Provincie met het overleggen van het overzicht van storingen van TenderNed voldoende aannemelijk heeft gemaakt dat er sprake is geweest van een storing op 6 september 2016 die het inschrijven heeft belemmerd. Dat het Mourik -als enige- die dag om 8:51 uur wel is gelukt in te schrijven, leidt niet tot een ander oordeel. Ook een normaal oplettend inschrijver mag ervan uitgaan dat TenderNed beschikbaar is en functioneert.

Met het oog op het transparantie- en gelijkheidsbeginsel draagt de inschrijver volgens vaste jurisprudentie zelf de verantwoordelijkheid voor het tijdig inschrijven en komt het risico van systeem- en internetstoringen die hieraan in de weg staan in beginsel voor zijn rekening. De door Mourik in dit verband aangehaalde jurisprudentie en adviezen van de Commissie van Aanbestedingsexperts hebben

evenwel betrekking op (1) overschrijding van de inschrijvingstermijn als gevolg van (2) nalatigheden of vergissingen aan de zijde van de inschrijver, waaronder het slechts enkele minuten voor het sluiten van de inschrijvingstermijn beginnen met uploaden. De onderhavige situatie, waarin tijdig met het uploaden is begonnen maar dat uploaden als gevolg van een storing niet kon plaatsvinden, moet daarvan worden onderscheiden.

Inschrijven per e-mail

De Provincie heeft in verband met de storing bij TenderNed gegadigden de mogelijkheid geboden vóór de sluitingstermijn per e-mail in te schrijven.

De Provincie stelt dat zij in de inschrijvingsleidraad een bepaling heeft opgenomen over de wijze van indiening. ('Inschrijvingen die op andere wijze dan genoemd of, in geval van een storing bij TenderNed, na dit tijdstip via e-mail zijn ontvangen, zijn ongeldig en worden uitgesloten van aanbesteding.').

Ter zitting heeft Mourik betoogd dat de vermelding 'na dit tijdstip' in de bepaling geen toevoeging is, maar moet worden opgevat als uitleg van het verbod per e-mail in te schrijven omdat het risico van storingen bij de inschrijver ligt. Volgens Mourik geeft deze bepaling slechts weer wat in de jurisprudentie is bepaald. Aan dit betoog gaat de voorzieningenrechter voorbij, omdat deze uitleg, die erop neerkomt dat 'na dit tijdstip' even goed had kunnen worden weggelaten, de bepaling zinledig maakt. Niet valt immers in te zien wat opname van de aldus gelezen bepaling toevoegt aan hetgeen bij weglating van de bepaling als geheel indien in geval van storingen bij TenderNed zou gelden (te weten dat (ook) inschrijvingen die via e-mail binnen de termijn worden ontvangen niet geldig zijn).

Het is evident dat deze bepaling betrekking heeft op de wijze waarop de inschrijving kan worden ingediend indien TenderNed niet beschikbaar is. In het oude noch in het nieuwe artikel 2:109 lid 1 Aw is bepaald dat de aanbestedende dienst bij overmacht door storing de termijn moet verlengen. Het stond de Provincie dus vrij om voor het geval van een dergelijk storing voor een andere oplossing te kiezen en de voorzieningenrechter acht de bepaling voldoende duidelijk.

Ter zitting heeft de Provincie toegelicht welke routine zij als ervaren aanbestedende dienst heeft opgebouwd met technische storingen aan de zijde van de Provincie. De voorzieningenrechter is van oordeel dat de door de Provincie beschreven handelswijze niet strijdig is met het gelijkheids- of transparantiebeginsel.

(IBR, 23 november 2016)

Bij een fysieke indiening geeft u zowel een postadres als een afleveradres op; in het laatste geval met openingstijden. Geef expliciet aan waar op het afleveradres (bijvoorbeeld de receptie) de stukken ingeleverd moeten worden. Zorg voor een reële mogelijkheid om de aanmelding of inschrijving in te dienen en vermijd onnodige beperkingen, zeker wanneer deze bepaalde opdrachtnemers bevoordelen.

Aanbevelingen

- Zorg voor voldoende gelegenheid om aanmeldingen en inschrijvingen af te leveren.
- Zorg dat de web omgeving goed functioneert. Houd bij een digitale procedure het functioneren van de upload-site zorgvuldig in de gaten en grijp waar nodig tijdig in.
- Stel voorwaarden met betrekking tot bestandsomvang en formaat van de te uploaden documenten.
- Zorg dat het digitale systeem gelijktijdig uploaden van veel inzendingen aankan tegen het moment dat de inzendingstermijn sluit.
- Vermeld email of telefoonnummer zodat deelnemers contact kunnen opnemen als zij problemen hebben met het uploaden van de stukken.
- Vermeld bijzonderheden van het afleveradres bij een fysieke inzending (openingstijden e.d.).
- Zorg voor voldoende gelegenheid om aanmeldingen en inschrijvingen af te leveren.

3 VOORWERP VAN DE OPDRACHT

3.1 Het project in vogelvlucht

3.1.1 Kern van het project

Toelichting

Iedere goede geïntegreerde ontwerp- en uitvoeringsopdracht begint met een duidelijke omschrijving van het bouwproject. Wat is de opgave? Wie is de beoogde gebruiker, welke functies moet het gebouw voor de gebruiker vervullen en welke consequenties heeft de stedenbouwkundige en/of landschappelijke context van de projectlocatie? Op basis van deze gegevens kunt u voorwaarden formuleren waaraan het ontwerp en de uitvoering moeten voldoen (bijvoorbeeld bruto vloeroppervlak).

De kern van het bouwproject is een kernachtige beschrijving van de aard van het project, de gebruiker(s), de functies, de benodigde capaciteit (omvang), de locatie, de context en de ontwerp- en uitvoeringswerkzaamheden die verricht dienen te worden. Het formuleren van de kern van het project vereist vakkennis.

Zie voor een voorbeeld ontleend aan een aanbestedingsprocedure voor een school:

- Het ontwerpen en uitwerken van de hoofdgebouwen en het middengebied met behulp van het opgestelde Programma van Eisen;
- Het aanvragen van de bouwvergunningen;
- Het deels slopen van bouwdelen;
- Het strippen van het gebouw;
- Het renoveren van de bestaande hoofdgebouwen;
- Het realiseren van het middengebied;
- Het aanbrengen van een nieuwe indeling en inrichtingspakket in het gebouw;
- Het aanbrengen van nieuwe klimaatinstallaties in het gebouw;
- Het aanbrengen van nieuwe werktuigbouwkundige installaties in het gebouw;
- Het aanbrengen van nieuwe elektrotechnische en data installaties in het gebouw;
- Het aanbrengen van nieuwe beveiliging installaties in het gebouw;
- Rekening houden met mogelijke toekomstige uitbreiding.

Als uw organisatie niet over de kennis beschikt om een opdracht goed te formuleren, kunt u overwegen externe expertise in te huren. Let er op dat een adviseur zich niet met belangen van twee of meer partijen belast indien de belangen van deze partijen tegenstrijdig zijn of een daarop uitlopende ontwikkeling aannemelijk is (de problematiek van de zogenoemde '[Chinese walls](#)'). Ook kunt u overwegen om de aanbestedingsprocedure door een marktconsultatie vooraf te laten gaan.

Aanbevelingen

- Win, al dan niet extern, advies in om de kern van het project op te stellen en weeg af of een marktconsultatie niet van dienst kan zijn voorafgaand aan de aanbesteding.
- Volsta met een beschrijving van de kern van het bouwproject op hoofdlijnen met eventueel op onderdelen een toelichting.
- Formuleer de kern van de opgave in uw eigen bewoordingen. U hoeft zich niet te beperken tot 'objectief' kwantificeerbare gegevens. Bijvoorbeeld, wanneer u een school wilt waar kinderen zich op hun gemak voelen, kunt u dat beter expliciet benoemen dan deze wens vertalen naar concrete meetbare indicatoren. Het gaat erom om duidelijk te maken wat u wilt; het preciseren van de vraag is de volgende stap.

3.1.2 Projectgegevens

Toelichting

Iedere goede DB-opdracht begint met het preciseren van de opdracht. Pas als u een goed beeld heeft van de gebruiker(s) en de beoogde functies, kunt u de benodigde capaciteit (omvang) van het project inschatten. Verder dient u zich te verdiepen in de eigenschappen van de projectlocatie en de mogelijkheden en beperkingen die deze met zich brengen. Aan de hand van deze gegevens kan de opgave van het project gespecificeerd worden en kunnen er specifieke projectambities benoemd worden. Dit betekent dat u bij de verschillende aspecten van het project (aard, beoogde gebruikers, locatie en context e.d.) steeds weer een aantal vragen te beantwoorden heeft om uiteindelijk een integraal beeld te krijgen van alle projectgegevens. Op die manier kunt u ook de logica van het geheel beoordelen en worden mogelijke interne tegenstellingen zichtbaar.

3.1.2.1 Aard van het project

Toelichting

Wat is de aard van het project? Betreft het nieuwbouw, uitbreiding, verbouwing, renovatie of restauratie? Welke onderdelen omvat het project? Heeft het project betrekking op het terrein, het gebouw, het interieur? Wat is de complexiteit van het project? Is sprake van een bijzondere context, zijn er bijzondere doelen of eisen?

3.1.2.2 Beoogde functie(s) en gebruiker(s)

Toelichting

Vaak is de aanbestedende dienst tevens opdrachtgever en/of de beoogde gebruiker van het project. Dit hoeft niet het geval te zijn. Denk bijvoorbeeld aan een gemeente die een school laat bouwen. Voor gegadigden is het essentieel te weten wie het project gaat gebruiken, wat de karakteristieken van de beoogde gebruiker(s) zijn, en welke functie(s) het project voor de gebruikers moet vervullen.

3.1.2.3 Locatie en context

Toelichting

Waar wilt u het project realiseren? Wat zijn de bijzonderheden van deze locatie die van invloed (kunnen) zijn op uw project? Gelden voorwaarden of zijn wensen benoemd vanuit de (stedenbouwkundige) context? Bij uitbreiding of renovatie is het reeds bestaande gebouw deel van de context. Ook hiervoor kunnen voorwaarden of potenties gelden.

3.1.2.4 Omvang van het project

Toelichting

Wat is de indicatieve omvang van de opdracht (bruto vloeroppervlak, aantal gebruikers, aantal zalen etc.)?

3.1.2.5 Omvang van de ontwerpwerkzaamheden die u zelf wilt (laten) uitvoeren

Toelichting

Onder een UAV-GC 2005 opdracht is het mogelijk om een deel van het ontwerp zelf te verzorgen of om dat aan een derde op te dragen, die dus niet de beoogde opdrachtnemer van de opdracht is, waarvoor u thans een procedure voorbereidt. Zie daarvoor hetgeen is opgemerkt in Deel I van deze toelichting. U kunt daartoe besluiten, omdat u zelf ontwerpers in huis heeft of omdat u graag met een bepaalde

ontwerper werkt. Let er wel op dat als deze ontwerper (die niet per se een architect hoeft te zijn, maar bijvoorbeeld een installatietechnisch ontwerper) niet bij u in dienst is, u mogelijk voor het verstrekken van een opdracht aan deze ook een aanbestedingsprocedure moet volgen. In de praktijk bestaat er nog wel eens een misverstand over de definities van de verschillende ontwerpstadia. Het verdient daarom aanbeveling om deze in de selectie- of aanbestedingsleidraad eenduidig te definiëren. En het verdient aanbeveling om definities te kiezen die breed bekend zijn en/of geaccepteerd.

Een handzaam voorbeeld van ontwerp stadia wordt geboden in de [Standaardtaakbeschrijving 2014](#), die weliswaar hoort bij de DNR, maar die uitdrukkelijk ook te gebruiken is, aldus de uitleg op die publicatie, voor [UAV-GC 2005](#) contracten. Deze omschrijvingen worden in brede kring als aanvaardbaar en hanteerbaar beschouwd.

De volgende omschrijvingen zijn ontleend aan de toelichting op de [DNR-STB 2014](#):

03 Structuurontwerp (SO)

Het doel van deze fase is:

het ontwikkelen van een globale voorstelling van het project, zodanig dat deze een goed beeld geeft van de oplossingen op stedenbouwkundige schaal en van de hoofdvorm en hoofdindeling van de bebouwing.

De werkzaamheden in deze fase omvatten in hoofdzaak:

- het maken van een stedenbouwkundig plan wat betreft bebouwing en landschap;
- het ontwerpen van de hoofdvorm en de hoofdindeling van de bebouwing 'vlekkenplan';
- het verkennen van de constructieve opzet (principes van de hoofddragstructuur);
- het adviseren inzake mogelijke energievoorziening- en installatieconcepten.

04 Voorontwerp (VO)

Het doel van deze fase is:

Het ontwikkelen van een globale voorstelling van het bouwwerk, zodanig dat deze een goed beeld geeft van de situering, de functionele en ruimtelijke opbouw, bestemmingen, gebruiksvoorzieningen, de architectonische verschijningsvorm en de integratie van constructieve en installatietechnische aspecten.

De werkzaamheden in deze fase omvatten in hoofdzaak:

- het uitwerken van de stedenbouwkundige inpassing van het bouwwerk in de omgeving;
- het ontwerpen van de functionele en ruimtelijke indeling;
- het ontwerpen van de architectonische verschijningsvorm;
- het maken van een conceptueel ontwerp voor de buitenruimte;
- het uitbrengen en verwerken van richtinggevend advies op het gebied van bouwfysica en akoestiek;
- het ontwerpen van de hoofdopzet van de draagconstructie, inclusief voorlopige materiaalkeuze en globale dimensionering;
- het ontwerpen van de hoofdopzet van de installaties, ten behoeve van de inpassing in het bouwproject;
- het integreren van de deelontwerpen (bouwkundig, constructief, installatietechnisch);
- het ontwikkelen van een brandveiligheidsconcept.

05 Definitief Ontwerp (DO)

Het doel van deze fase is:

Het ontwikkelen van een gedetailleerde voorstelling van het bouwwerk, zodanig dat deze een goed beeld geeft van de verschijningsvorm, de interne en externe structuur, het materiaalgebruik, de afwerking en detaillering, de constructieve opbouw en aard en capaciteit van de installaties.

De werkzaamheden in deze fase omvatten in hoofdzaak:

- het vastleggen van de definitieve stedenbouwkundige inpassing van het bouwwerk;

- het vastleggen van de definitieve ruimtelijke indeling;
- het vastleggen van de architectonische verschijningsvorm;
- het (globaal) bepalen van toe te passen materialen, afwerkingen en bouwtechnische uitwerking t.b.v. de definitieve beeldvorming;
- het vastleggen van het definitieve ontwerp voor de buitenruimte;
- het ondersteunen van de DO-ontwikkeling op bouwfysische en akoestische aspecten;
- het uitwerken van de definitieve hoofdopzet van de draagconstructies, inclusief ontwerpberoeeningen;
- het werken van de definitieve hoofdopzet van de installaties, inclusief definitieve installatieberoeeningen en capaciteitsbepalingen
- het integreren van de deelontwerpen (bouwkundig, constructief, installatietechnisch);
- het uitbrengen van brandveiligheidsadviezen;
- het aanvragen van de bouwvergunning.

06 Technisch Ontwerp (TO)

Het doel van deze fase is:

Het zodanig – in technische zin – uitwerken en specificeren van het bouwwerk in al zijn facetten, dat op basis daarvan definitieve prijsvorming voor de uitvoering kan plaatsvinden.

De werkzaamheden in deze fase omvatten in hoofdzaak:

- het uitwerken van het Definitief Ontwerp in ‘technische’ tekeningen met definitieve indelingen, inrichting en aanzichten, inclusief ruimten- en bouwdeelspecificaties, maatvoeringen en detailleringen;
- het technisch specificeren van het ontwerp voor de buitenruimte;
- het ondersteunen en sturen van de TO-ontwikkeling op bouwfysische en akoestische aspecten;
- het uitwerken van het constructief ontwerp in een palenplan, plattegronden en doorsneden van de draagstructuur, inclusief maatvoeringen van constructiedelen en principedetaileringen;
- het maken van constructieve hoofdberekeningen;
- het maken van gedetailleerde installatieberoeeningen;
- het maken van installatietekeningen met o.a. dimensionering en maatvoering van alle leidingen en eindtoestellen, schema’s waarin werking en capaciteit van installaties eenduidig worden vastgelegd en klimaatcondities per ruimte;
- het opstellen van technische specificaties (‘besteksomschrijvingen’) voor bouwkundig, constructief en installatietechnisch werk;
- het integreren van de deelontwerpen (bouwkundig, constructief, installatietechnisch).

In de toelichting op de [DNR-STB 2014](#) wordt er op gewezen, dat de Structuurontwerpfase facultatief is en in de meeste projecten niet hoeft te worden doorlopen. Bij grote, complexe projecten en in projecten met een sterke stedenbouwkundige component kan het gewenst en verstandig zijn om eerst een Structuurontwerp te (laten) maken, alvorens over te gaan tot het maken van een Voorontwerp.

Veel mensen in de bouw gebruiken voor deze fase de term ‘Voorlopig Ontwerp’. Ook de SR’97, de vroegere rechtspositieregeling van de BNA, werd deze term gebezigd. In de RVOI werd voor dezelfde fase de naam Voorontwerp gebruikt. In de STB is voor de laatste naam gekozen. De term ‘voorlopig’ suggereert een bepaalde vrijblijvendheid, die geen recht doet aan de inhoud en het belang van het werk in deze fase.

In de DNR-STB 2014 zelf zijn de fasen ook omschreven en op een veel gedetailleerder niveau uitgewerkt, waarbij o.a. ook het verband met stedenbouw, bouwfysica, akoestiek, brandveiligheid, constructie etc. wordt gelegd en de daarbij behorende opsomming van de activiteiten die verricht moeten worden. Ook daar kunt u uw voordeel mee doen.

Een belangrijk aandachtspunt in dezen is wel, dat de ontwerpmogelijkheden geboden door het werken met BIM kunnen maken, dat u de definities en taakverdeling anders formuleert. Voor meer informatie daarover, raadpleeg: [Juridische handreiking relatie BIM-protocol en de DNR 2011 \(voor adviseurs en opdrachtgevers\)](#).

De werkzaamheden hiervoor bij de verschillende ontwerpstadia opgesomd, zijn werkzaamheden die feitelijk allemaal plaats dienen te vinden wil een ontwerp voor een bouwwerk tot stand komen. U moet bepalen welke van die werkzaamheden u ten opzichte van de te kiezen opdrachtnemer/de aan te besteden opdracht in deze aanbestedingsprocedure zelf wilt verrichten of wilt laten verrichten door een andere opdrachtnemer.

Aanbevelingen

- Als de projectlocatie beschikbaar is, verdient het de voorkeur om een plattegrond/luchtfoto of situatieschets van deze locatie beschikbaar te stellen, zeker wanneer stedenbouwkundige of landschappelijke inpassing een wezenlijk onderdeel van uw project is.
- Maak duidelijk wat u bedoelt door u gebruikte ontwerpbenamingen.
- Maak gebruik van gangbare definities. Een goed voorbeeld daarvan dat ook op breed draagvlak rust, is de DNR--STB 2014 afkomstig van BNA en NLingenieurs.

3.1.2.6 De op te dragen taken aan de DB-opdrachtnemer

Toelichting

Bedenk bij het formuleren van taken (werkzaamheden) die u middels de aanbestedingsprocedure wilt opdragen, dat het om een DB-opdracht gaat. Dat betekent enerzijds dat het moet gaan om ontwerpwerkzaamheden en uitvoeringswerkzaamheden. U kunt daaraan nog verbinden de taak van meerjarig onderhoud en eventueel financiering. Die laatste twee taken zijn geen onderwerp van dit KOMPAS.

Anderzijds moet u bedenken wat uw rol als opdrachtgever is onder een DB-overeenkomst: in beginsel past u terughoudendheid zowel wat bemoeienis betreft met de beïnvloeding van de werkzaamheden door de opdrachtnemer als wat betreft het houden van toezicht.

Voor de formulering van de opdracht die onderwerp van de aanbesteding is, betekent dat dus dat u niet moet verlangen, dat de opdrachtnemer voortdurend voor alles uw toestemming dient te verkrijgen. Uw uitvraag moet consistent zijn met het contractmodel van de geïntegreerde opdracht.

Om dit te illustreren wordt het volgende voorbeeld gegeven. Dit voorbeeld is ontleend aan TenderNed van een voortijdig geëindigde aanbesteding. Het ging om Risicodragend projectmanagement voor de nieuwbouw van een MAVO school. De inhoud van de opdracht was als volgt omschreven:

2.3 Inhoud opdracht

De gemeente X en het bestuur Y college hebben besloten een nieuwbouw te realiseren voor de MAVO (550 leerlingen). Het gebouw krijgt een bruto vloeroppervlak van ongeveer 3.580 m² in 3 bouwlagen en wordt gerealiseerd aan de O-laan te X. De oplevering van de nieuwbouw staat gepland op 1 november 2018. Aan deze planning kunnen geen rechten worden ontleend door de inschrijver. Naast de realisatie van de nieuwbouw omvat de opdracht tevens het bouwkundig onderhoud, het onderhoud van alle installaties en het energiemangement gedurende een periode van 5 kalenderjaren na oplevering / ingebruikname.

De gemeente X en het bestuur Y college hebben besloten de realisatie van de nieuwbouw uit te voeren volgens de bouworganisatievorm risicodragend projectmanagement. De, middels deze aanbesteding geselecteerde, inschrijver

krijgt opdracht voor het ontwerpen, realiseren, onderhouden en verzorgen van het energiemangement van de nieuwbouw op basis van integraal risicodragend projectmanagement inclusief het toezicht op de bouw en installaties vanaf voorontwerpfase tot 5 jaar na oplevering.

Voor de selectie en het contracteren van de architect levert de aanbestedende dienst een groslijst met bureaus. Het is inschrijver niet toegestaan om andere bureaus toe te voegen aan de groslijst. De rol van de inschrijver is het voordragen van drie architecten van de groslijst. De beslissing over de in te schakelen architect uit deze drie architecten is voorbehouden aan het bestuur Y college.

Uitgangspunt van de aanbestedende dienst is dat de geselecteerde inschrijver de opdracht integraal en voor eigen risico uitvoert waarbij de geselecteerde inschrijver de aanbestedende dienst volledig ontzorgt en dus de bij deze opdracht behorende risico's voor de aanbestedende dienst afdekt. Dit betekent dat budgetoverschrijdingen volledig voor rekening van de geselecteerde inschrijver komen evenals alle kosten als gevolg van een niet-tijdige en/of (kwalitatief)onvolledige oplevering van de nieuwbouw en/of het niet realiseren van de prestaties in de exploitatiefase tot 5 jaar na oplevering. Uitgangspunt is dat de aanbestedende dienst een hoge mate van invloed houdt in het (ontwerp)proces en dat de, door de geselecteerde inschrijver, uit te voeren inkopen en aanbestedingen worden uitgevoerd conform het Inkoop- en Aanbestedingsbeleid van de aanbestedende dienst (bijlage I). In dit kader attendeert de aanbestedende dienst de inschrijver specifiek op de social return bepalingen uit het Inkoop- en Aanbestedingsbeleid.

Een paar kritische kanttekeningen bij de formulering van deze opdracht:

- De benaming is misleidend: er wordt gesproken van risicodragend projectmanagement, maar in feite gaat het om een *Design, Build, Finance, Maintain, Operate* contract (DBFMO). Een misleidende benaming is strijdig met het transparantiebeginsel.
- Er komt een groslijst met architecten, waaruit de opdrachtnemer er drie moet selecteren en waarbij de opdrachtgever bepaalt wie van de drie architecten gekozen wordt. Dit is mogelijk onder de UAV-GC 2005, maar past het bij de vergaande verantwoordelijkheid die op de opdrachtnemer gelegd gaat worden. En is er voorzien in een overleg in geval de opdrachtnemer goede redenen heeft om met geen van de architecten op de groslijst te willen werken?
- Ondanks het feit dat de opdrachtgever zich een cruciale beslissing voorbehoudt en zo grote invloed uitoefent op het werk van de opdrachtnemer, wordt op de laatste wel een onbeperkte aansprakelijkheid gelegd. Dit is strijdig met het gedachtegoed dat ten grondslag ligt aan het bouwcontractenrecht (invloed moet gepaard gaan met verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid). En verder is dit strijdig met het bepaalde in de [Gids Proportionaliteit](#) Voorschrift 3.9.D:
 1. De aanbestedende dienst verlangt geen aansprakelijkheid die op geen enkele manier gelimiteerd is.
 2. Bij de beoordeling welke limitering van de aansprakelijkheid proportioneel is slaat de aanbestedende dienst in ieder geval acht op:
 - de risico's die de aanbestedende dienst daadwerkelijk loopt;
 - de gebruikelijke aansprakelijkheidseis in de betreffende branche of voor de betreffende opdracht naar aard en omvang.

3.2 Projectambities

Toelichting

Bij projectambities in de context van een DB opdracht moet u aan twee aspecten denken:

- projectambities in de zin van wat traditioneel onder de ontwerpwerkzaamheden valt
- projectambities met betrekking tot (het proces van) de uitvoering; daarbij moet u denken aan aspecten als (omgevings)veiligheid, omgevingsmanagement, bouwen op een duurzame wijze, procesbeheersing (denk aan risicomangement en het proces van kwaliteitsbeheersing) e.d.

Het opstellen van projectambities is een essentiële stap, die moet worden gezet voordat het opzetten van de aanbestedingsprocedure zelf aan de orde kan komen. Ambities zijn een belangrijke bron voor de inrichting van de gehele aanbestedingsprocedure. Ontspoorde aanbestedingsprocedures zijn vaak te herleiden tot een gebrekkige formulering van ambities. Pas als u weet wat u wilt bereiken, kunt u gaan nadenken over wat voor opdrachtnemer en wat voor aanbieder u zoekt.

Ambities stellen u in staat geschikte eisen en criteria te formuleren voor de aanbesteding, die in verhouding staan tot de opdracht (wettelijk vereiste), en waarmee voor de gegadigden duidelijk wordt waarop de eisen en criteria berusten. Dit voorkomt misverstanden en irritatie.

Ambities hebben ook een wervend karakter. Ze geven inzicht in de ruimtelijke, functionele, maatschappelijke, culturele dimensies van de opgave alsmede in de uitdagingen betreffende de uitvoeringstaken met het doel opdrachtnemers te enthousiasmeren om mee te dingen naar de opdracht. KOMPAS light Design Build onderscheidt ambities met betrekking tot:

- **Ruimtelijke (esthetische) kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: representatief (bij de gebruiker passend); expressief / karakteristiek / eigen / authentiek / onderscheidend; mooi / aantrekkelijk / uitnodigend / stijlvol / elegant; inspirerend / tot de verbeelding sprekend; aangenaam / sfeervol / huiselijk / zakelijk / evenwichtig; eigentijds / modern; overzichtelijk / helder / eenvoudig / etc.
- **Functionele kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: flexibel indeelbaar; flexibel op termijn: gebouw moet groei en krimp van de te huisvesten organisatie kunnen opvangen (gemakkelijk uitbreidbaar en op te delen in afzonderlijke eenheden); functie-/organisatie-specifiek of universeel bruikbaar (multifunctioneel); integraal toegankelijk of afgeschermd (beveiligd); optimaal bereikbaar en/of optimale afhandeling interne verkeersstromen / etc.
- **Technische kwaliteit.** Ambities kunnen zijn: innovatief / duurzaam / gezond en veilig / comfortabel etc.
- **Procesbeheersingskwaliteit.** Ambities kunnen zijn: moderne en inzichtelijke kwaliteitsbeheersing/goede communicatie met de opdrachtgever / goed omgevingsmanagement (van wisselend belang al naar gelang er bijvoorbeeld in een druk stedelijk gebied wordt gebouwd of in een weiland) / extra aandacht voor veiligheid voor uitvoerders en voor de omgeving/risicomanagement en -beheersing die *'state of the art'* is.
- **Duurzaamheid.** Ambities met betrekking tot duurzaamheid kunnen zijn: onderhoudsarm/ energiezuinig / milieuvriendelijk / lage levenscyclus kosten / hoge restwaarde (toekomstwaarde) etc.

Let er wel op dat de hier genoemde begrippen voor verschillende personen verschillende dingen kunnen betekenen. Laat het dus niet bij het noemen van deze ambities alleen, maar maak duidelijk wat u er in de context van uw opdracht onder verstaat. Een belangrijk hulpmiddel daarbij is het verstrekken van referentiebeelden en referentiebeschrijvingen. Ook is het zaak om niveaus van ambities te beschrijven; voor verschillende aspecten zijn dergelijke niveaus geformuleerd en daar kunt u gebruik van maken. U moet een ambitieniveau formuleren dat het best bij uw wensen voor het project en de beschikbare middelen past. De concrete invulling kan zeer specifiek zijn, maar dat hoeft niet. U kunt uw ambitieniveau ook abstract formuleren en deelnemende opdrachtnemers ruimte bieden voor het aandragen van ideeën voor een nadere invulling. Deze ambities kunnen afzonderlijk worden benoemd op het niveau van de omgeving (*stedebouw en landschap*), het gebouw (*architectuur/installatietechnisch/civieltechnisch*) en het interieur (*interieurarchitectuur*). Soms worden kwaliteitsniveaus benoemd per ruimtecategorie, bijvoorbeeld representatieve ruimten, standaard werkruimte, utilitaire en verkeersruimten.

Aanbevelingen

- Win advies in of contracteer een (extern) adviseur in wanneer u niet over de expertise en ervaring beschikt om de projectambities op te stellen.
- Formuleer de projectambities in uw eigen bewoordingen. U hoeft zich niet te beperken tot 'objectief' kwantificeerbare gegevens, maar blijf wel binnen de beoordelingskaders van het aanbestedingsrecht (objectief en transparant/begrijpelijk en niet dubbelzinnig). U voorkomt hiermee dat de ambities verkeerd geïnterpreteerd worden.
- Formuleer uw ambities zo bondig, helder, aantekelijk en eenduidig mogelijk. Hoe moet 'sobere doch doelmatige' vormgeving geïnterpreteerd worden: een voorkeur voor strakke, minimalistische vormgeving of een voorkeur voor kostenbewuste vormgeving? Wat is een duurzaam gebouw? Gaat dit over energiezuinigheid, duurzame materialen, beperking milieubelasting of wellicht sociale duurzaamheid?
- Waar mogelijk concretiseer ambitieniveaus door middel van referentiebeelden, concrete beschrijvingen en/of omschreven ambitieniveaus waarbij duidelijk is wat verschillende niveaus inhouden.
- Zorg dat de projectambities consistent zijn ten opzichte van voorwaarden en criteria die in de aanbestedingsprocedure gehanteerd worden. Het verdient de voorkeur om de 'trechtermethodiek' van KOMPAS light Design Build te hanteren: formuleer eerst de opgave (kern van het project), formuleer op basis daarvan uw wensen (projectambities), en gebruik deze als basis voor te stellen eisen en criteria. Zo ontstaat samenhang en wordt het voor de deelnemers duidelijk waarom bepaalde eisen en criteria gesteld worden; hierdoor zal de proportionaliteit hiervan minder snel ter discussie staan.
- Wanneer u alles hebt beschreven, ga nog een keer door de stukken en controleer alles op samenhang, consistentie en logica.
- Zorg dat uw ambities realistisch zijn gezien het beschikbare budget.
- Specificeer ambities bij voorkeur zodanig dat u de markt stimuleert om met innovatieve oplossingen te komen; misschien is er meer mogelijk dan u voor mogelijk hield.
- Bij grote en/of complexe projecten kan het de voorkeur hebben om de projectambities in een bijlage (een ambitie notitie) te beschrijven.
- Bij een veelvoud aan projectambities kan het verstandig zijn om in de fase dat de criteria en voorwaarden ten behoeve van de aanbestedingsprocedure daadwerkelijk geformuleerd worden prioriteiten aan te brengen. Welke ambities wegen het zwaarst? Deze prioriteiten kunt u tot uitdrukking brengen in de selectiecriteria en gunningscriteria door hieraan wegingsfactoren te hangen.

3.2.1 Financieel kader

Toelichting

De indicatieve aanneemsom/het taakstellend budget is belangrijke informatie voor de opdrachtnemers die deelnemen aan de aanbestedingsprocedure. De aanneemsom is een belangrijke indicator voor de omvang van het project en kan gebruikt worden om een ruwe schatting te maken van het bedrag waarvoor de gehele opdracht (ontwerp en uitvoering) uitgevoerd zal worden. Als de indicatieve aanneemsom/het taakstellend budget nog niet bekend is kunt u een toelichting geven.

In de praktijk worden aanbestedingen nog wel eens gestart op basis van niet realistische begrotingen. En ook: ambities staan nogal eens in geen verhouding tot het beschikbare budget. Gaan opdrachtnemers in spe dan over tot het calculeren van de haalbaarheid van het project voor de genoemde aanneemsom dan kan een moment aanbreken dat er op de ambities bezuinigd moet worden. Dat is dan een tegenvaller voor u en mogelijk moeten er lastige beslissingen genomen worden.

Terzijde: bij de bepaling van het budget voor het te realiseren gebouw verdient het aanbeveling om ook te kijken naar de exploitatiekosten die een gebouw met zich brengen. Het kan de moeite waard zijn om een gebouw dat duurder in realisatie is dan oorspronkelijk gedacht toch te doen ontwerpen en bouwen, als dat blijkt dat daardoor de exploitatielasten (*total cost of ownership*) over een X aantal jaren lager zullen zijn. Een DB-opdracht is bij uitstek het contractmodel dat zich voor een dergelijke geïntegreerde kijk op het gebouw en de exploitatielasten leent. Het is ook mogelijk om de inschrijvers te prikkelen om met suggesties inzake *total costs of ownership* te komen, door bij de gunningscriteria op te nemen dat ideeën daarover beloond worden met een virtuele korting op het ingediende inschrijfbedrag. Ook wordt wel gestart zonder dat de financiering van het bouwproject rond is; incidenteel wordt zelfs gestart voordat überhaupt zicht is op een sluitende financiering (de in de aanbestedingsprocedure ingebrachte visies en/of ontwerpen worden gebruikt om financieel draagvlak te creëren). Rondom dergelijke aanbestedingen ontstaan vaak problemen. Procedures worden stopgezet, opdrachten worden sterk versoerd of aan het eind van de aanbesteding toch niet gegund. Dit levert veel frustraties en onnodige verspilling van maatschappelijk kapitaal op voor zowel de markt als de opdrachtgever. Daarom is het verstandig om niet met de aanbesteding te starten voordat de financiën voor het bouwproject op orde zijn.

Aanbevelingen

- Bepaal het budget verstandig: denk daarbij aan de *total cost of ownership*.
- Stem de ambities realistisch af op het beschikbare budget.
- Zorg dat de financiering rond is, dan wel dat er voldoende uitzicht is op financiering, voordat de aanbesteding gestart wordt.
- Het opstellen van een realistische indicatieve aanneemsom is vakwerk en maatwerk. Maak gebruik van een degelijk bouwcalculatieprogramma of contracteer een expert wanneer u hier zelf niet uitkomt.
- Controleer het realiteitsgehalte van de indicatieve aanneemsom, bijvoorbeeld door een *second opinion*. Begrotingen blijken vaak niet opportuun te zijn wanneer van de aanbiedingen van de geselecteerde opdrachtnemers kennis wordt genomen of wanneer de opdrachtnemer die de opdracht gegund gekregen heeft aan de slag gaat. Dit kan vervelende juridische complicaties met zich brengen en leiden tot onnodige verspilling van publieke middelen.

3.2.2 Projectplanning

Toelichting

De projectplanning geeft zicht op de planning van uitvoering van het bouwproject na gunning. De projectplanning omvat de ontwerpwerkzaamheden en de uitvoeringswerkzaamheden. Deze zullen soms wel soms niet geïntegreerd kunnen plaatsvinden in één fase; binnen een project zal soms deels volgtijdelijk en deels geïntegreerd gewerkt kunnen worden. Dit is van invloed op de projectplanning. Dat geldt ook voor het vergunningetraject, dat uiteraard omvangrijker in vergelijking tot projecten die alleen of ontwerpwerkzaamheden of uitvoeringswerkzaamheden betreffen. En voorts is er nog het voor [UAV-GC 2005](#) typerende traject van de kwaliteitsborging met zijn toetsings- en acceptatiemomenten. Tot slot is er wellicht nog een politieke dynamiek in uw project. Al deze aspecten kunnen het project langer doen duren. Daar moet u van tevoren ook op bedacht zijn.

Dit is iets anders dan de planning van de onderhavige aanbestedingsprocedure. Een dergelijk overzicht stelt potentieel gegadigden in staat om na te gaan of zij voldoende personele capaciteit beschikbaar hebben om uw opdracht uit te voeren.

Aanbevelingen

- Zorg voor een realistische planning, die flexibel genoeg is om 'tegenvallers' op te vangen. Een te krappe planning doet het eindresultaat van het project meestal geen goed.
- Als de voortgang van de projectplanning afhankelijk is van toekomstige *go or no go* momenten dient u dit expliciet te vermelden (bijvoorbeeld inspraak of politieke besluitvorming).
- Hou rekening of wees er in ieder geval op bedacht dat er verschillende factoren kunnen zijn, die nopen tot een langere projectplanning dan u in eerste instantie zou denken.

3.3 Verwachtingen ten aanzien van de opdrachtnemer

3.3.1 Ontwerpproces

Toelichting

In de vorige paragraaf van uw leidraad heeft u vastgelegd **wat** u wilt (welk resultaat beoogt het bouwproject, wat moet de te contracteren opdrachtnemer gaan ontwerpen?). Op basis daarvan kunt u (resultaatgerichte) eisen en criteria formuleren voor uw aanbestedingsprocedure.

Met ontwerpproces wordt in deze paragraaf alleen bedoeld op het architectonisch ontwerp en de kwaliteitsborging daarvan. Met ontwerpproces wordt hier niet bedoeld het ontwerp van de organisatie van de uitvoeringswerkzaamheden. Dat laatste is ook een taak van de opdrachtnemer. In het algemeen zullen met name de kwaliteitsborging van de uitvoeringswerkzaamheden en de veiligheid (incl. omgevingsmanagement en omgevingsveiligheid) daar deel van uitmaken. Deze onderwerpen komen terug bij het uitvoeringsproces in de volgende paragraaf.

Wat betreft de wensen ten aanzien van het proces het volgende.

Hoe wilt u dat het ontwerp voor uw project tot stand komt? Realiseert u zich dat u niet een product (een ontwerp) inkoop, maar dat u een opdrachtnemer wilt contracteren die namens u een (deel van het) ontwerp voor uw project gaat maken en dat ook uitvoert.

Gedacht kan worden aan de volgende ambities:

- het beoogd gebruik dient centraal te staan bij het ontwerpen
- (optimale) integratie van bouwkundig, constructief en installatietechnisch ontwerp
- gebruikersparticipatie en inspraak tijdens ontwerpfasen
- personen met aannemingscompetenties nemen – geïntegreerd – deel aan tijdens het ontwerpproces
- krappe planning wegens spoed
- werken in BIM etc.

Het is van belang om ook bij een DB-opdracht de gewenste integratie van de werkzaamheden van de ontwerpers en uitvoerders van de installatietechnische en bouwkundige werken te specificeren. Doet u dat niet, dan staat het de opdrachtnemer vrij de opdracht, die door u geïntegreerd (aan één opdrachtnemer) is opgedragen, feitelijk op de traditionele manier uit te laten voeren.

De winst van een [UAV-GC 2005](#) opdracht is dan niet verloren gegaan. Het voordeel van een UAV-GC 2005 is immers enerzijds dat u als opdrachtgever in beginsel maar met een contractuele wederpartij te maken heeft, welke partij zorgt voor ontwerp en uitvoering. Dat voordeel blijft overeind. Maar het tweede voordeel dat u kunt hebben bij een UAV-GC 2005 contract: integratie van werkzaamheden, leidend mogelijk tot - ten opzichte van het traditionele model - efficiënter en doelmatiger werken, gaat dan aan u voorbij. Dat is echter niet per se bezwaarlijk en kan heel goed passen in uw project.

Hecht u waarde aan het feit dat de personen belast met ontwerpende en uitvoerende werkzaamheden daadwerkelijk geïntegreerd samenwerken leidend uiteindelijk tot een optimale integratie van

bouwkundig, constructief en installatietechnisch ontwerp dan is dus van belang, dat u dat meeneemt bij de ambities en bij de eisen die u stelt aan het proces van ontwerpen en uitvoeren.

Let op: dit is geen verplichting; u kunt op dat punt een neutrale houding innemen en dat aan de opdrachtnemer zelf laten.

Bedenk bij dit alles, dat bij een DB-opdracht het wel de bedoeling is om de opdrachtnemer ontwerpvrijheid te laten. Zoals al eerder opgemerkt, kunt u een deel van de ontwerpwerkzaamheden voorbehouden, maar voor zover u de opdrachtnemer belast met het ontwerp heeft u dienaangaande nog maar weinig invloed. Als u zich daar niet aan houdt, handelt u in strijd met dit model en had u een ander model moeten kiezen.

Een onderdeel van het ontwerpproces is het kwaliteitsborgingsproces van de ontwerpwerkzaamheden. In dit verband zijn twee punten van belang: u wilt dat het werk zelf goed gedaan wordt en u wilt dat de kwaliteitsborging van de opdrachtnemer zelf, waarmee hij als het ware zich zelf controleert, op orde is. Dat betekent dat u eisen zult stellen aan: 1) concrete aspecten (ontwerpdocumenten en uitvoeringsproducten) van de ontwerp- en uitvoeringswerkzaamheden en aan 2) de kwaliteitsborging. In deze paragraaf gaat het om de ontwerpwerkzaamheden.

Het is zeer waarschijnlijk dat u de ontwerpwerkzaamheden van de opdrachtnemer – in termen van de [UAV-GC 2005](#) - wilt toetsen of dat u de bevoegdheid wilt hebben deze aan een zwaardere vorm dan toetsen wilt onderwerpen, namelijk accepteren. Met toetsen wordt bedoeld, dat de opdrachtgever kennis neemt van werkzaamheden van de opdrachtnemer met als doel voor zichzelf een beeld te vormen van de kwaliteit daarvan en of conform de overeenkomst wordt gewerkt en conform de overeenkomst een resultaat wordt bereikt. De opdrachtgever hoeft over de uitkomst van de toetsing niet te communiceren met de opdrachtnemer behalve wanneer hij een tekortkoming daadwerkelijk ziet.

Het is ook goed denkbaar dat de opdrachtgever bepaalde onderdelen van de werkzaamheden zo belangrijk vindt, dat hij de opdrachtnemer opdraagt bij bepaalde werkzaamheden documenten of werkzaamheden feitelijk te laten zien, waarna de opdrachtnemer op dat punt pas verder mag wanneer de opdrachtgever de werkzaamheden of documenten, bijvoorbeeld een Procesmanagementplan of een Eisenanalyse, heeft geaccepteerd.

Dit betekent voor de aanbestedingsrechtelijke fase tweeërlei: 1) wat wil de opdrachtgever toetsen of accepteren en 2) hoe beoordeelt hij wat hij onderworpen is aan de acceptatieprocedure. Dit moet namelijk opgenomen worden in de vraagspecificatie.

Met het oog daarop worden hier de artikelen 11 en 12 van de Modelbasis Overeenkomst weergegeven, omdat daarin is opgenomen wat er omtrent het toetsingsplan ontwerpwerkzaamheden en het acceptatieplan moet worden opgenomen:

- **Art. 11 Toetsingsplan Ontwerpwerkzaamheden**

Bij de Vraagspecificatie is door middel van een annex een toetsingsplan Ontwerpwerkzaamheden gevoegd. In dit toetsingsplan zijn vastgelegd:

- a. een opsomming van de Ontwerpdocumenten die de Opdrachtnemer aan de Opdrachtgever ter toetsing moet overhandigen,
- b. de termijnen waarbinnen de sub a bedoelde Ontwerpdocumenten moeten worden overhandigd,
- c. een omschrijving van de gegevens die de Opdrachtnemer moet voegen bij de te overleggen Ontwerpdocumenten en
- d. de specifieke onderdelen van de Ontwerpwerkzaamheden waarvan de Opdrachtgever wil toetsen of zij worden verricht door hulppersonen van de Opdrachtnemer die over de daarvoor vereiste kwalificaties beschikken.
- e. Het toetsingskader waaraan getoetst wordt, wordt gevormd door de bepalingen van de overeenkomst.

- **Art. 12 Acceptatieplan**

Bij de Vraagspecificatie is door middel van een annex een acceptatieplan gevoegd. In dit acceptatieplan zijn vastgelegd:

- a. een opsomming van de door de Opdrachtnemer ter Acceptatie voor te leggen Documenten, gemachtigden en zelfstandige hulppersonen die de Opdrachtnemer voornemens is aan te wijzen of in te schakelen in het kader van de Overeenkomst, alsmede van specifieke Werkzaamheden of resultaten van Werkzaamheden,
- b. de tijdstippen waarop de Opdrachtnemer de sub a bedoelde Documenten, zelfstandige hulppersonen, Werkzaamheden en resultaten van Werkzaamheden ter Acceptatie moet voorleggen,
- c. de Documenten die de Opdrachtnemer moet overleggen telkens wanneer een verzoek tot Acceptatie wordt ingediend,
- d. de geobjectiveerde criteria waaraan de Documenten, gemachtigden, zelfstandige hulppersonen, Werkzaamheden en resultaten van Werkzaamheden moeten voldoen om voor Acceptatie in aanmerking te komen en
- e. de termijn waarbinnen de Opdrachtgever aan de Opdrachtnemer moet meedelen of de hier bedoelde Documenten, gemachtigden, zelfstandige hulppersonen, Werkzaamheden of resultaten van Werkzaamheden als geaccepteerd worden beschouwd.

Zoals uit deze bepaling blijkt, wordt het toetsingskader van wel of niet accepteren gevormd door het bepaalde in d: de geobjectiveerde criteria.

Voor de nadere uitwerking van deze bepalingen dienen de paragrafen 19, 20, 22 en 23 van de [UAV-GC 2005](#) geraadpleegd te worden.

De mogelijke ambities zijn indicatief. U kunt zelf de ambities ten aanzien van het ontwerpproces benoemen die u belangrijk acht voor het ontwerpproces. De concrete invulling kan zeer specifiek zijn, maar dat hoeft niet. Op basis van de geformuleerde ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunt u (procesgerichte) eisen en criteria formuleren voor uw aanbestedingsprocedure. Als eenmaal gepubliceerd is wat de ambities, eisen en criteria zijn kan daar niet meer in veranderd worden.

Aanbevelingen

- Onderschat het formuleren van ambities ten aanzien van het ontwerpproces niet; deze zijn minstens even belangrijk als de ambities ten aanzien van het resultaat. Let op: als eenmaal gepubliceerd is wat de ambities zijn, kunnen deze niet meer worden gewijzigd.
- Verdiep u in de mogelijkheden en onmogelijkheden van het ontwerpproces. Win desnoods advies in of huur expertise in.
- Zorg dat de procesambities consistent zijn ten opzichte van voorwaarden en criteria die in de aanbestedingsprocedure gehanteerd worden. Het verdient de voorkeur om de 'trechtermethodiek' van KOMPAS light Design Build te hanteren: formuleer eerst de ambities ten aanzien van het ontwerpproces, formuleer op basis daarvan uw wensen (projectambities), en gebruik deze als basis voor te stellen eisen en criteria. Zo ontstaat samenhang en wordt het voor de deelnemers duidelijk waarom bepaalde eisen en criteria gesteld worden; hierdoor zal de proportionaliteit hiervan minder snel ter discussie staan.
- Zorg dat uw ambities realistisch zijn, gezien het beschikbare budget.
- Specificeer ambities bij voorkeur zodanig dat u de markt stimuleert om met innovatieve oplossingen te komen; misschien is er meer mogelijk dan u voor mogelijk hield.
- Bij een veelvoud aan procesambities kan het verstandig zijn om prioriteiten aan te brengen. Welke ambities wegen het zwaarst? De prioriteiten kunt u tot uitdrukking brengen in de selectiecriteria en gunningscriteria door hieraan wegingsfactoren te hangen.

- Denk na over hoe u met het kwaliteitsborgingsproces van de ontwerpwerkzaamheden wilt omgaan; neem daarbij als vertrekpunt de artikelen 11 en 12 van de Model Basisovereenkomst horend bij de [UAV-GC 2005](#).

3.3.2 Het uitvoeringsproces

Toelichting

De opdrachtnemer draagt ook zorg voor het realiseren van het ontwerp. Ook bij die uitvoering kunt u wensen hebben betreffende het proces. Daarvoor kunt u gebruik maken van artikel 12 van de MBO, hiervoor al weergegeven.

Voorts kunt u eisen formuleren omtrent de aanpak die de opdrachtnemer voornemens is te hanteren. Daarbij kan bijvoorbeeld expliciete aandacht verlangd worden voor technische eisen, veiligheid, snelheid van de uitvoering, duurzaamheid betreffende uitvoering, efficiency, aandacht voor de omgeving, risicobeheersing.

Deze eisen worden per project specifiek geformuleerd al naar gelang wat het onderwerp van de aan te besteden opdracht is. Indien het onderwerp van de opdracht de verbouwing is van een politiebureau (ook bij een verbouwingsopdracht komen ontwerp- en uitvoeringswerkzaamheden kijken) en het politiebureau moet in bedrijf blijven, stelt u andere eisen aan de organisatie van het proces dan wanneer het gebouw in lege staat verbouwd kan worden. Nu zal bij de uitvoeringswerkzaamheden goed vast moeten staan, dat als gevolg van die werkzaamheden arrestanten niet voortijdig en op eigen houtje het gebouw kunnen verlaten. Gaat het omeen weg, die in gebruik moet blijven tijdens de werkzaamheden, dan komen eisen inzake de veiligheid van de uitvoerende personen erg in beeld en de doorstroming van het verkeer.

De uitvoeringswerkzaamheden zijn wederom onderwerp van kwaliteitsborging verzorgd door de opdrachtnemer en specifieke onderdelen van de uitvoeringswerkzaamheden of resultaten daarvan zult u daadwerkelijk willen bekijken. U kunt dat ook weer op twee manieren doen: door middel van toetsing of door middel van acceptatie. Voor de uitvoeringswerkzaamheden zult u daarvoor artikel 12 van de MBO moeten benutten en par. 21-23 van de [UAV-GC 2005](#).

U kunt de opdrachtnemer een kwaliteitsplan en een keuringsplan laten maken, die onderwerp van acceptatie kunnen zijn. Dat wil zeggen, dat de opdrachtnemer pas verder mag met dat plan nadat u het geaccepteerd heeft, zie daarvoor de procedure van par. 23 UAV-GC. Met de resultaten van de uitvoering van het keuringsplan laat de opdrachtnemer zien of dat resultaat overeenkomstig de overeenkomst is.

U kunt ook gaan kijken naar bepaalde werkzaamheden. Dat kan door een bepaalde werkzaamheid bij te wonen of door een werkzaamheid bij te wonen als stoppunt. In dat laatste geval mag de opdrachtnemer weer pas verder als u de werkzaamheid heeft geaccepteerd volgens het bepaalde in par. 23 [UAV-GC 2005](#). Wat bepaalt of wel of niet tot acceptatie overgaat? Dat is weer onderwerp van artikel 12 onder d van de MBO: de geobjectiveerde criteria die u van tevoren voor acceptatie heeft geformuleerd.

U kunt dus eisen stellen aan het kwaliteitsplan en u kunt daarbij denken aan (ontleend aan de Toelichting op de [UAV-GC 2005](#), p. 68):

- redactionele eisen;
- de plannen moeten zijn ingebed in het kwaliteitssysteem waarover de Opdrachtnemer in de regel beschikt;
- de plannen moeten een volledige en gedetailleerde beschrijving bevatten van de Werkzaamheden, met een verwijzing naar de planning en een overzicht van de bij de Werkzaamheden betrokken personen en zaken;
- de plannen moeten voorzien in een organisatieschema van de Opdrachtnemer, waarin de verschillende functies en de namen van de personen die deze vervullen zijn aangegeven;

- per aangegeven functie moeten de plannen een omschrijving van de specifiek toegewezen taken, verantwoordelijkheden, bevoegdheden en vereiste kwalificaties bevatten;
- de plannen moeten inzicht geven in overlegstructuur binnen de organisatie van de Opdrachtnemer;
- de plannen dienen een specifieke omschrijving te geven van de wijze waarop (kwaliteits)risico's worden geïdentificeerd en geregistreerd, geëvalueerd en geëlimineerd;
- de plannen dienen de wijze waarop het beheer van documenten en gegevens ten behoeve van het Werk zal plaatsvinden, te beschrijven;
- de plannen moeten inzicht geven in de te hanteren planningssystematieken en -bewaking;
- de plannen moeten een overzicht geven van Werkzaamheden die worden uitbesteed aan zelfstandige hulppersonen en van de wijze waarop de kwaliteit daarvan wordt beheerst;
- de plannen moeten beschrijven hoe tekortkomingen worden geïdentificeerd, geregistreerd, gecommuniceerd, beoordeeld, afgehandeld en geëvalueerd.

3.3.3 Profiel opdrachtnemer

Toelichting

Profiel opstellen of niet?

Op basis van de projectambities en de ambities ten aanzien van het ontwerp- en uitvoeringsproces kunnen geïnteresseerde opdrachtnemers bepalen of de opdracht bij hen past en de aanbestedende dienst kan zich een beeld vormen van de eigenschappen en vaardigheden waarover een geschikte opdrachtnemer moet beschikken. Het is niet per se noodzakelijk om een profielschets van de geschikte opdrachtnemer op te stellen, maar nogal wat aanbestedende diensten hechten hier aan. Het maakt de opdrachtomschrijving persoonlijker, tastbaarder, en het gaat uiteindelijk om het contracteren van een partner voor een specifiek ontwerp- en uitvoeringsproces, niet om een abstract proces. Over de wenselijkheid van het opstellen van een opdrachtnemersprofiel zijn de meningen verdeeld. Het verengen van een profiel kan als gevolg hebben dat u maar een zeer klein deel van de potentiële markt benadert omdat er maar enkele opdrachtnemers daar aan kunnen voldoen. Het is niet toegestaan om een profielschets dusdanig te verengen dat men alleen maar kan uitkomen bij één opdrachtnemer (verboden favoritisme).

Aandachtspunten bij het opstellen van een profiel

• Geschikt bedrijf of geschikt team?

Nauw samenhangend met de wens om de opdracht(nemer) tastbaarder te maken, is het dilemma dat bij ontwerp opdrachten ook wel 'vent of tent' wordt genoemd. U zoekt een geschikte opdrachtnemer voor uw opdracht, wat moet u dan beoordelen: de geschiktheid van de opdrachtnemer of van de beoogde sleutelfunctionaris(sen) die een opdrachtnemer wil inzetten voor uw opdracht?

Bij een aanbesteding kunt u voor allebei of voor slechts één van de twee een profiel opstellen (en dit profiel gebruiken voor het opstellen van voorwaarden en criteria voor de aanbestedingsprocedure).

Wanneer u belang hecht aan de capaciteit, ervaring, creativiteit, innovatieve vermogen etc. van de opdrachtnemer, kunt u een profielschets overwegen. Bij grote opdrachtnemers die veel medewerkers hebben, krijgt u zo echter geen concreet inzicht in de geschiktheid van de opdrachtnemer die na opdrachtverlening uw opdracht gaat uitvoeren. Daarom willen veel aanbesteders (ook) de medewerker die belast zal worden met het project na totstandkoming van de overeenkomst willen beoordelen; met deze gaat men immers na opdrachtverlening samenwerken.

Waarschijnlijk zult u maar op enkele onderdelen van de opdracht belang hechten aan de persoon die het werk (onderdelen daarvan) uitvoert. Het ligt voor de hand dat dat de persoon is belast met (delen van) het ontwerp: bijvoorbeeld de architect, of de akoestisch adviseur indien het gaat om een theater

of concertgebouw bijvoorbeeld. Hou daarbij wel de grenzen van het aanbestedingsrecht in de gaten: u mag aanbestedingsrechtelijk niet naar iemand toeschrijven.

Wat u dus feitelijk moet omschrijven zijn de competenties, waarover bepaalde personen die met sleutelwerkzaamheden zijn belast, over beschikken. Anders gezegd: het gaat om bepaalde strategische functies in het hele proces van ontwerpen en uitvoeren.

En voorts dient u dus de vraag: “vent of tent?” op te vatten in de zin van: “vent of bepaald consortium”.

Aan dit alles gaat weer vooraf, wat ook al aan de orde kwam bij de bespreking van art. 5 MBO,: welke functies/werkzaamheden of onderdelen daarvan wilt u onder u houden. Dit heeft weer te maken met de invloed die u wilt uitoefenen; zie daarover het volgende aandachtspunt.

- **Mogelijkheden en onmogelijkheden**

Een profielschets biedt de mogelijkheid om het ideale opdrachtnemers en/of de ideale projectopdrachtnemer voor uw opdracht te typeren. Zoekt u een ervaren opdrachtnemer die heel goed is in het ontwerpen van degelijke scholen en het uitvoeren daarvan binnen strikte kaders van tijd en budget of zoekt u juist een creatieve opdrachtnemer die buiten de conventionele kaders denkt en excelleert in unieke ontwerp- en/of uitvoeringsoplossingen? Zoekt u een opdrachtnemer die de regie naar zich toe trekt in het hele proces of juist niet? Wat voor specialismen moet een opdrachtnemer beheersen in verband met bijzondere aspecten van de opdracht (bijvoorbeeld ten aanzien van het restaureren van monumenten of duurzaamheid)? Zoekt u een opdrachtnemer met een sterke affiniteit met een bepaalde bouwstijl of bepaalde materialen? Zoekt u een opdrachtnemer met affiniteit met een bepaalde architectonische stijl of een die vooral de nadruk legt op de uitvoering van een ontwerp? Heeft u wensen voor de samenhang van ontwerp en uitvoering? Denk hierbij ook aan onderwerpen betreffende ecologie, cultuurhistorie, logistiek: kortom aan alle aspecten die uw project raken en waarvan u van mening bent, dat zij extra aandacht verdienen.

Afzonderlijk zij hier gewezen op de competenties, die in de zachttere hoek zitten van bijvoorbeeld managementkwaliteiten en communicatievaardigheden.

Bij het opstellen van een profiel moeten bepaalde grenzen in acht genomen worden. Het aanbestedingsrecht mag niet geschonden worden en de beginselen van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie moeten gerespecteerd worden. Ook is het verstandig om de praktische consequenties in ogenschouw te nemen. Het is niet toegestaan om de aanbestedingsprocedure naar een specifieke opdrachtnemer, die uw voorkeur heeft, toe te schrijven. Het is wel toegestaan om karakteristieken van deze opdrachtnemer die u aanspreken te vertalen naar een profiel, mits die vertaling niet zo strikt wordt dat alleen de opdrachtnemer die de voorkeur geniet daaraan voldoet. Uiteraard moeten de wensen ten aanzien van het profiel altijd proportioneel zijn en mogen deze wensen niet discriminerend zijn.

Jong talent en kleine opdrachtnemers

Voor jong talent en kleine opdrachtnemers is het moeilijk om door de selectiefase van (Europese) niet-openbare aanbestedingen heen te komen. Zij missen capaciteit en ervaring om te concurreren met gevestigde, grote ondernemingen. Er zijn aanbestedende diensten die zoeken naar mogelijkheden om een opdracht juist aan jongeren of kleine ondernemingen te gunnen, maar het is niet toegestaan om opdrachten voor te behouden aan bepaalde groepen (zie discriminatieverbod, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.112](#) lid 2).

De eisen moeten proportioneel zijn in verhouding tot de opdracht; bij een kleine opdracht kunnen dus eisen gesteld worden die daarbij passen waarmee de opdracht dan geopend wordt voor diegenen die daaraan voldoen, en dus ook klein, jong en onervaren kunnen zijn - maar wel ervaren genoeg voor deze opdracht.

Geschiktheidseisen en selectiecriteria met betrekking tot competenties zoals inventiviteit en creativiteit in plaats van of naast (kwantitatieve) capaciteit en ervaring dragen bij aan het vergroten van mogelijkheden voor jong talent en kleine opdrachtnemers.

Tot slot

In plaats van inhoudelijke criteria kan ook gebruikt gemaakt worden van (gedeeltelijke) loting om opdrachtnemers te selecteren om een aanbieding te doen in de gunningsfase.

Een aanbestedende dienst kan ook overwegen om alle opdrachtnemers die voldoen aan de geschiktheidseisen uit te nodigen voor de gunningsfase.

Vind u als aanbestedende dienst het profiel van de ontwerper (architect) erg belangrijk, dan kunt u uw voordeel doen met het [Protocol Ontwerpersselecties](#) van de gemeente Rotterdam. Dit protocol is gebaseerd op de ontwikkeling van een specifiek inkoopbeleid voor het contracteren van een architect in afstemming met het gemeentelijke architectuurbeleid. Let er wel op dat dit bij een DB opgave hoe dan ook slechts een deel van de totale opdracht is.

Aanbevelingen

- Overweeg de toegevoegde waarde van het opstellen van een profiel van de geschikte opdrachtnemer.
- Overweeg of u een opdrachtnemer (onderneming) en/of een projectopdrachtnemer (werkzaam binnen een onderneming) wilt beoordelen.
- Voorkom dat het profiel dusdanig gedetailleerd opgesteld wordt dat mededinging onnodig beperkt wordt.
- Besteedt aandacht aan de positie van jong talent en kleine opdrachtnemers als u hier belang aan hecht.

3.4 Beschrijving van de opdracht

3.4.1 Gevraagde werkzaamheden

Toelichting

In deze paragraaf specificeert u de opdracht voor de opdrachtnemer, de ontwerpopdracht en de uitvoeringsopdracht. Voor de *selectieleidraad* kunt u volstaan met een omschrijving op hoofdlijnen, maar voor een *aanbestedingsleidraad* of *gunningsleidraad* is een gespecificeerde taakbeschrijving noodzakelijk. Een gespecificeerde taakbeschrijving stelt opdrachtnemers in staat een toegesneden prijsaanbieding te doen en voorkomt dat u na opdrachtverlening geconfronteerd wordt met meerwerk (werkzaamheden die niet in de overeenkomst zijn opgenomen). Bovendien moeten de prijsaanbiedingen bij de beoordeling van de inschrijvingen in de gunningsfase met elkaar vergeleken kunnen worden.

3.4.2 Omvang van de opdracht

Uit de omschrijving van de gevraagde werkzaamheden zou in ieder geval de omvang van de DB-opdracht moeten blijken. Als de omvang nog niet vast staat, bent u nog niet aan een aanbesteding toe. Toch worden aanbestedingen soms gestart voordat de omvang van de opdracht vaststaat. De aanbesteder twijfelt dan nog over de vraag welk alternatief van artikel 5 lid 2 Model Basisopdracht hij wil kiezen. De aanbesteding is dan gestart alsof het een volledige DB-opdracht betreft, met corresponderende voorwaarden en daaruit voortvloeiende deelnamekosten voor opdrachtnemers. Als de aanbestedende dienst uiteindelijk beslist om toch zelf verantwoordelijkheid te houden voor bijvoorbeeld de werkzaamheden tot en met definitief ontwerp terwijl inschrijvende opdrachtnemers wellicht dachten een grotere ontwerpstaak te zullen krijgen, leidt dat tot geschillen in de aanbestedingsfase dan wel in de fase na totstandkoming van de overeenkomst. De aanbestedende dienst maakt zich dan mogelijk schuldig aan niet transparant gedrag.

3.4.3 Clusteren en opknippen

Een van de speerpunten van het aanbestedingsrecht is het toegankelijker maken van overheidsopdrachten. Daarom is het niet toegestaan opdrachten onnodig samen te voegen (bijvoorbeeld één aanbesteding voor het ontwerp van twee zelfstandige schoolgebouwen).

Als samenvoeging plaats vindt, moet dit worden gemotiveerd in de aanbestedingsstukken. Twee opdrachten mogen alleen geclusterd worden wanneer het logisch samenhangende, onlosmakelijk met elkaar verbonden onderdelen betreft, waarbij in de positie van het MKB zorgvuldig is geanalyseerd en afgewogen, en de aanbestedende dienst de noodzaak tot clusteren deugdelijk kan motiveren ([Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.3.1).

In de Gids Proportionaliteit wordt ook het voorbeeld gegeven van het clusteren van DB-opdrachten; gesproken wordt van het clusteren van ongelijksoortige werkzaamheden: ontwerp, uitvoering en meerjarig onderhoud. Ook voor deze opdrachten geldt het volgende, ontleend aan de Gids Proportionaliteit:

Met inachtneming van het bovenstaande kunnen twee of meer (al dan niet gelijksoortige) opdrachten dus worden samengevoegd:

- wanneer het gaat om logisch samenhangende onlosmakelijk met elkaar verbonden onderdelen;
- waarbij in het kader van de marktverhoudingen- de positie van het MKB zorgvuldig is geanalyseerd en afgewogen; en
- de aanbestedende dienst de noodzaak tot clusteren deugdelijk kan motiveren.

De keerzijde van clusteren is opknippen. De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.14](#) verbiedt het splitsen van opdrachten met het oogmerk onder een (Europese) aanbestedingsplicht uit te komen. Ten onrechte wordt in dit verband soms gesproken van percelen. Het begrip 'percelen' in het kader van de Aanbestedingswet 2016 betreft het binnen de regels van de wet onderverdelen van een opdracht in meer stukken. Uitgangspunt van de wet is dat geclusterde opdrachten in beginsel in percelen verdeeld moeten worden, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 1.5](#) lid 3. Als twee zelfstandige schoolgebouwen in één aanbesteding aanbesteed worden, moet dus in beginsel in percelen aanbesteed worden (iedere school is dan één perceel).

Aanbevelingen

- Vermeld duidelijk de omvang van de opdracht in de leidraad (volledige bouwkundige ontwerpoperdracht of alleen een voorlopig ontwerp of definitief ontwerp, een integrale ontwerpoperdracht etc.). Als de omvang nog niet vastligt bent u in principe nog niet aan een aanbesteding toe.
- Vermijd onnodige clustering en opsplitsing van opdrachten. Motiveer waarom u een DB-opdracht uitschrijft in plaats van afzonderlijke opdrachten. De juridische mogelijkheden zijn beperkt. Raadpleeg altijd de [Gids Proportionaliteit 2016](#).
- Om de administratieve lasten beperkt te houden kan in een selectieleidraad volstaan worden met een beschrijving van de gevraagde DB-opdrachten (de DB-opdracht) op hoofdlijnen. Uiteraard moet hieruit wel de omvang van de opdracht blijken.
- Maak bij het vaststellen van de ontwerpoperdrachtbeschrijving gebruik van de Standaardtaakbeschrijving [STB2014](#) van de BNA en NLingenieurs. Er zijn computerapplicaties (takenlijsten) te verkrijgen waarmee u eenvoudig de juiste taken uit de STB kunt selecteren.
- Besteed bij de taakbeschrijving ook aandacht aan de benodigde inzet voor het verrichten van de beschreven taken.

3.5 Voorwaarden met betrekking tot de opdracht

3.5.1 Inkoopvoorwaarden

Toelichting

In de aanbestedingspraktijk is er vaak commotie over de inkoopvoorwaarden die van toepassing zijn op de opdracht na gunning, de voorwaarden waarmee opdrachtnemers in de regel tijdens de aanbesteding expliciet moeten instemmen. Het niet onvoorwaardelijk instemmen met de inkoopvoorwaarden leidt tot uitsluiting (ongeldige aanmelding dan wel ongeldige inschrijving).

Een kenmerk van inkoopvoorwaarden is dat het algemene voorwaarden zijn, die zaken regelen die vaker terugkomen in overeenkomsten die met diverse partijen steeds weer worden aangegaan. Daarnaast is er het deel van de overeenkomst, waarin de project specifieke onderwerpen zijn geregeld. Dan gaat het over de zogenaamde kernbedingen (prijs, looptijd etc.) van een opdracht worden in de overeenkomst geregeld. In dit verband wordt in de context van de UAV-GC 2005 gesproken van de Basisovereenkomst en de algemene voorwaarden.

Zoals eerder uiteengezet, is het aan te bevelen bij een DB-opdracht om gebruik te maken van de [UAV-GC 2005](#) en bij voorkeur ook om dat integraal te doen. De Commissie van Aanbestedingsexperts oordeelt hier heel streng, zo is eerder aangegeven, en is van oordeel dat de UAV-GC 2005 indien er een DB opdracht is gebruikt moet worden en ook dat dit integraal moet gebeuren. Maar dat is slechts een advies; de overheidsrechter heeft zich hierover nog niet uitgelaten.

KOMPAS light Design Build gaat ervan uit dat de inkoopvoorwaarden in de selectiefase uitgereikt worden; u kunt dit ook later doen. Maak er in ieder geval duidelijk melding wanneer u het doet.

3.5.2 Proportionaliteit

Toelichting

De [Gids Proportionaliteit 2016](#) stelt dat de van toepassing verklaarde voorwaarden proportioneel moeten zijn; deze stelling is in overeenstemming met het proportionaliteit, zoals dat geformuleerd is in de Aanbestedingswet. Over wat onder 'onredelijk bezwarend' en 'proportioneel' verstaan moet worden lopen de meningen uiteen.

De [UAV-GC 2005](#) zijn in breed overleg tot stand gekomen en worden algemeen beschouwd als een evenwichtige regeling van de geïntegreerde opdracht. Om die reden wordt in de juridische literatuur in het algemeen ontraden om af te wijken van deze set van algemene voorwaarden. Maar specifieke omstandigheden kunnen vereisen dat de aanbestedende dienst dat toch wil doen. Contractueel is dat geoorloofd. Of het aanbestedingsrechtelijk is geoorloofd is volgens de Commissie van Aanbestedingsexperts niet het geval, maar nogmaals de rechter heeft zich hier niet over uitgelaten. Zekerheidshalve verdient het aanbeveling een afwijking wel te motiveren.

Aandachtspunt proportionaliteit inkoopvoorwaarden

- **Aansprakelijkheid**

Bij de voorbereiding van de aanbesteding moet worden afgewogen in hoeverre de inkoopvoorwaarden zich verhouden tot de aard van de opdracht en of deze ook nodig zijn voor een goede uitvoering daarvan. Zie in dit kader de [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrift 3.9A die stelt dat de aanbestedende dienst het risico moet leggen bij de partij die dat risico het best kan beheersen of beïnvloeden.

3.5.3 Intellectuele eigendomsrechten

Toelichting

- **Auteursrecht**

Veel aanbestedende diensten verlangen dat de intellectuele eigendomsrechten die ontstaan door ontwerpwerkzaamheden verricht als onderdeel van de opdracht aan hen worden overgedragen. Incidenteel wordt zelfs de intellectuele eigendom op alle inschrijvingen geclaimd. Dit stuit op weerstand bij opdrachtnemers.

Hoe zit het auteursrecht in elkaar? Het door de opdrachtnemer te maken ontwerp zal in de meeste gevallen een 'werk' zijn in de zin van de [Auteurswet](#) en als zodanig auteursrechtelijk beschermd. De opdrachtnemer zal in het algemeen de 'maker' van het ontwerp zijn. In beginsel zal de opdrachtnemer daarom als auteursrechthebbende met betrekking tot het ontwerp moeten worden aangemerkt. Als auteursrechthebbende is de opdrachtnemer exclusief gerechtigd het ontwerp 'openbaar te maken' en te 'verveelvoudigen' (ook wel exploitatierechten genoemd). Voor 'openbaarmaking' en 'verveelvoudiging' heeft de opdrachtgever in beginsel toestemming van de opdrachtnemer nodig, bijvoorbeeld in de vorm van verleende gebruiksrechten (licentie). De opdrachtnemer en de opdrachtgever kunnen schriftelijk overeenkomen dat de opdrachtnemer diens exploitatierechten aan de opdrachtgever overdraagt. Vaak heeft een aanbestedende dienst het volledige intellectuele eigendom niet nodig; meestal volstaat een uitgebreide licentie ([Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.9.1.2). De vraag is of het opeisen van auteursrecht op afgewezen inschrijvingen gerechtvaardigd is, of zelfs buitenproportioneel.

- **Persoonlijkheidsrechten**

Hiernaast beschikt de opdrachtnemer over zogenoemde *persoonlijkheidsrechten*. Deze rechten dienen ter bescherming van de reputatie van de maker en de integriteit van diens werk. Deze rechten houden in dat de maker van het werk bezwaar kan maken als zijn werk bijvoorbeeld onder een andere naam dan zijn eigen wordt uitgegeven. Ook kan de maker zich verzetten tegen andere wijzigingen die in het werk worden aangebracht, maar dat alleen als het verzet niet in strijd is met de redelijkheid.

- **Modellenrecht**

In incidentele gevallen kunnen ook andere intellectuele eigendomsrechten ontstaan. Het door de opdrachtnemer ontworpen 'voortbrengsel' kan modelrechtelijke bescherming genieten. In beginsel zal het modellenrecht aan de opdrachtnemer toekomen. Ook is denkbaar dat als gevolg van de werkzaamheden van de opdrachtnemer een octrooieerbare uitvinding wordt gedaan. De [Rijksdienst voor Ondernemend Nederland](#) verschaft meer informatie over het modellenrecht in Europa. Meestal heeft een aanbestedende geen behoefte aan volledige model- en octrooirechten. Een licentie is in principe voldoende. Besef dat de nodige kosten gemaakt worden met het bedenken en uitwerken van innovatieve oplossingen. Als de opdrachtnemer het intellectuele eigendom op innovaties verliest, kan hij de innovatie niet zomaar toepassen in volgende ontwerpen en kunnen de ontwikkelkosten niet over meerdere opdrachten terugverdiend worden. Als aanbestedende dienst loopt u het risico dat, wanneer u alle intellectuele eigendomsrechten opeist, de ontwikkelkosten volledig bij u in rekening gebracht worden of dat de markt niet bereid is om innovatieve oplossingen voor u te ontwerpen.

- **Intellectuele eigendomsrechten van derden**

Het is mogelijk dat het ontwerp van de opdrachtnemer, of het gebruik daarvan door de opdrachtgever, inbreuk maakt op intellectuele eigendomsrechten van een derde. De opdrachtnemer kan, al dan niet bewust, bijvoorbeeld een bestaand werk van een andere auteur/modelontwerper hebben gekopieerd of elementen daarvan in zijn ontwerp hebben overgenomen. Dit kan aanzienlijke schade voor de

opdrachtgever tot gevolg hebben. Op grond van [UAV-GC 2005](#) par. 40 lid 14 vrijwaart de opdrachtnemer de opdrachtgever hiervoor.

In de UAV-GC 2005 is de intellectuele eigendom geregeld in par. 40, dat deels dwingend recht bevat overgenomen uit de Auteurswet.

3.5.4 Aanpassingen

Toelichting

U moet potentiële inschrijvers de kans bieden suggesties te doen voor aanpassingen aan de conceptovereenkomst of af te wijken van de inkoopvoorwaarden ([Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrift 3.9B). De praktijk leert dat veel vragen voor de nota van inlichtingen betrekking hebben op de inkoopvoorwaarden. Als de aanbestedende dienst met voorgestelde wijzigingen instemt worden deze in de nota van inlichtingen opgenomen zodat de aanpassingen voor alle gegadigden en inschrijvers gelden. Als aanpassingen tot een wezenlijke wijziging van de opdracht leiden waardoor de kring van mogelijke gegadigden anders zou zijn, kan het noodzakelijk zijn de aanbesteding stop te zetten en tot heraanbesteding over te gaan (zie rectificatie en heraanbesteding, 1.4).

Aanbevelingen

- Laat gegadigden al in de selectiefase met de inkoopvoorwaarden instemmen. Als u deze pas in de gunningsfase aan de geselecteerde gegadigden wilt uitreiken, moet u dit vermelden.
- Hanteer zoveel mogelijk de voorwaarden van de [UAV-GC 2005](#) en, voor zover u daarvan afwijkt, zorg dat de afwijkingen redelijk en verzekeraar zijn.
- Zorg ervoor dat de vereiste aansprakelijkheid in redelijke verhouding staat tot de aard en omvang van de opdracht en dat deze aansprakelijkheid praktisch gezien verzekeraar is.
- Stel de oorspronkelijke opdrachtnemer of architect bij het wijzigen van een reeds bestaand gebouw (renovatie en/of uitbreiding) tijdig in kennis van voorgenomen wijzigingen. Deze oorspronkelijke opdrachtnemer of architect kan overigens niet op basis van het auteursrecht de opdracht tot wijziging van het gebouw rechtstreeks gegund krijgen.
- Leg schriftelijk vast bij wie de auteursrechten en eventuele andere intellectuele eigendomsrechten liggen die uit de te verrichten ontwerpwerkzaamheden voortvloeien.
- Voorkom dat een eenzijdige regeling omtrent intellectuele eigendomsrechten de ontwikkeling van innovatieve ontwerp oplossingen in de weg staan.
- Zorg voor een redelijke en werkbare regeling omtrent de intellectuele eigendommen, die zowel recht doen aan de belangen van de aanbestedende dienst als de opdrachtnemer (bijvoorbeeld door de partij die niet de intellectuele eigendomsrechten krijgt bepaalde gebruiksrechten te geven).
- Eventueel kan in de voorwaarden, in aanvulling op wat al in de UAV-GC 2005 is bepaald, nog een specifieke bepaling opgenomen worden dat de opdrachtnemer de opdrachtgever vrijwaart van aanspraken van derden in verband met eventuele inbreuk op de intellectuele eigendommen van derden. Als minder vergaand alternatief kan de opdrachtnemer in de overeenkomst garanderen dat (het gebruik van) het ontwerp naar zijn/haar beste weten geen inbreuk maakt op rechten van derden.
- In de voorwaarden kan worden opgenomen dat de opdrachtnemer zijn medewerking aan de opdrachtgever zal verlenen om op te treden tegen eventuele inbreuk op de intellectuele eigendomsrechten op het ontwerp door derden.
- Maak gebruik van de vragenronde om de proportionaliteit van de inkoopvoorwaarden te verifiëren; vragen en opmerkingen uit de branche kunnen aanleiding geven om de voorwaarden aan te passen.

3.6 Programma van eisen/vraagspecificatie

Toelichting

De termen programma van eisen en vraagspecificatie worden door elkaar gebruikt. Met het oog op het feit dat het bij dit KOMPAS gaat om een door de UAV-GC 2005 beheerste opdracht, is er voor gekozen ook de term vraagspecificatie te gebruiken. De vraagspecificatie wordt in de [UAV-GC 2005](#) gedefinieerd als: het als zodanig in de Basisovereenkomst aangemerkte contractdocument dat door of namens de opdrachtgever is vervaardigd, op basis waarvan de opdrachtnemer zijn aanbieding heeft opgesteld en ingediend.

Op basis van de projectambities en ambities ten aanzien van het ontwerp- en uitvoeringsproces kunt u eisen en wensen formuleren ten aanzien van de dienstverlening van de opdrachtnemer. De wensen kunt u vertalen naar gunningscriteria die de mate van geschiktheid van de dienstverlening - de aanbieding in de gunningsfase - beoordelen. De eisen waaraan de dienstverlening van de opdrachtnemer minimaal moet voldoen kunt u vertalen naar een programma van eisen (pve)/de vraagspecificatie. Het pve kan een rol spelen in de aanbesteding, maar dat hoeft niet. Theoretisch kan de beste opdrachtnemer voor de opdracht ook uitsluitend aan de hand van gunningscriteria gekozen worden, hoewel dit niet voor de hand ligt. Meestal is er tijdens de aanbesteding tenminste een globaal pve. Let er op dat het proportionaliteitsbeginsel ook van toepassing is op het pve ([Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 2.6).

3.6.1 Status programma van eisen/vraagspecificatie

Toelichting

Het pve/de vraagspecificatie speelt een rol in het kader van de toetsing van de inschrijvingen. De inschrijvingen moeten voldoen aan het pve. Inschrijvingen die hieraan niet voldoen worden niet in behandeling genomen. Het verdient de voorkeur om het pve reeds voor de start van de aanbesteding op te stellen (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).

Het gegeven dat tijdens de aanbestedingsprocedure projectvisies getoetst worden, betekent dan ook dat een pve/vraagspecificatie op hoofdlijnen geformuleerd moet worden; de concrete invulling op detailniveau kan pas geschieden na opdrachtverlening.

De uitwerking van het pve/de vraagspecificatie na de totstandkoming van de overeenkomst is toegestaan met dien verstande dat geen wezenlijke wijzigingen aangebracht mogen worden, die zouden ze van tevoren bekend geweest zijn tot een andere of grotere groep van inschrijvers geleid hebben. Dan is er sprake van een wezenlijke wijziging en is heraanbesteding verplicht tenzij er wordt afgezien van de wijziging.

Het programma van eisen/de vraagspecificatie mag voorafgaande aan de gunning gewijzigd worden zolang u geen kennis hebt genomen van de inschrijvingen, als de wijziging geen wezenlijke is en niemand bevoordeeld wordt door de wijziging.

Een voorbeeld, ontleend aan de [Leidraad Aanbesteden, Bouwopdrachten 2009](#), p. 122: Een gemeente hanteert de niet-openbare procedure voor de aanbesteding van een opdracht voor de aanleg van een riolering. Nadat alle gegadigden zijn beoordeeld in het licht van de gestelde kwalitatieve geschiktheidseisen, vervangt de gemeente de voorgeschreven uitvoeringsmethode door een methode waarvan zij weet dat slechts één van de gegadigden die tot inschrijving wordt uitgenodigd daarmee ervaring heeft.

Problemen

In de praktijk levert het pve soms problemen op. De meest voorkomende valkuilen zijn:

- **Onduidelijkheid**

Hoe helderder het pve, hoe beter inschrijvers in staat zijn de vraag te interpreteren. Maar pve's zijn niet altijd even duidelijk geformuleerd.

Ook ondervinden inschrijvers regelmatig problemen bij het opstellen van hun inschrijving omdat het geldend publiekrechtelijke kader onduidelijk is. In hoeverre mag de opdrachtnemer er vanuit mag gaan dat de vrijstellingsmogelijkheden in het bestemmingsplan mogen worden benut? Wat als bepaalde gronden in het plangebied eigendom zijn van private ontwikkelaars en niet duidelijk is of en wanneer onteigening zal plaatsvinden? De aanbestedende dienst moet over deze zaken op voorhand duidelijkheid verschaffen.

Soms wordt geen duidelijk onderscheid gemaakt tussen harde eisen en ambities. Meestal zijn de ambities dan niet afzonderlijk gepubliceerd, maar moeten deze tussen de regels in het pve gelezen worden. Daardoor kan onduidelijk zijn of een passage in het pve een eis of een wens betreft en is dus ook onduidelijk of een afwijking van de desbetreffende passage tot ongeldigverklaring van de inschrijving leidt.

Het komt ook voor dat een opdrachtgever (nog) geen concrete invulling van zijn ambities geformuleerd heeft of misschien zelfs geen idee heeft hoe dit te doen. In plaats van de aanbesteding uit te stellen, levert de aanbestedende dienst dan een pve met vage normen in de hoop dat zich een geschikte opdrachtnemer zal aandienen die een nadere invulling aan het pve zal geven.

- **Onvolledigheid**

Een goed pve benoemt alle relevante projectvoorwaarden. In de praktijk wordt regelmatig volstaan met een summiere opsomming. Als u hiervoor kiest, doet u niet alleen de inschrijvende opdrachtnemers tekort, maar ook uzelf als opdrachtgever. Niemand is gebaat bij inschrijvingen die niet voldoen aan 'vergeten' voorwaarden die voortvloeien uit vigerend beleid. Vigerende wettelijke regels en beleidskaders worden over het hoofd gezien of als dusdanig vanzelfsprekend beschouwd, dat ze niet expliciet benoemd worden. Vaak wordt het probleem pas bij de beoordeling van de inschrijvingen onderkend. Zo kan bijvoorbeeld het ingediende schetsontwerp niet voldoen aan voorgeschreven bouwhoogten. Het is dan te laat om de omissie in het pve te repareren.

Het Europese en het nationale aanbestedingsrecht staan niet toe dat u tijdens de beoordeling van de inschrijvingen nieuwe voorwaarden formuleert. Heeft u die nieuwe voorwaarden per se nodig, dan moet u opnieuw beginnen met een wezenlijk gewijzigde nieuwe vraagspecificatie.

- **Teveel detail**

Het pve kan ook te gedetailleerd geformuleerd zijn. Met het oog op maximale zekerheid hebben aanbestedende diensten soms de neiging een zeer gedetailleerd pve op te stellen voor de gunningsfase, in plaats van een ruimtelijk en functioneel pve op hoofdlijnen. Als u te veel of te zware eisen stelt is er een reëel risico dat meerdere - of zelfs geen enkele - inschrijvingen niet aan het pve voldoen.

Bovendien benut u het probleemoplossende vermogen van de opdrachtnemer waarschijnlijk niet ten volle. Als aangedragen betere ideeën niet voldoen aan de eisen die u heeft gesteld moet u de desbetreffende inschrijving terzijde leggen, hoezeer u daarvan ook gecharmeerd bent. Het Europese en het nationale aanbestedingsrecht staan niet toe dat u tijdens de beoordeling van de inschrijvingen gepubliceerde voorwaarden terzijde schuift. In het kader van een DB-opdracht moet u als opdrachtgever goed weten dat uw rol een andere is dan in het traditionele model. Uw rol wordt gekenmerkt door terughoudendheid in bemoeienis en in controle. Wees u zich daarvan bewust.

- **Ondergeschiktheid van de ambities**

De geformuleerde ambities zouden centraal moeten staan in de aanbestedingsprocedure. In de praktijk echter schuiven ambities naar de achtergrond op het moment dat het pve in beeld komt. Het voldoen aan de gestelde eisen gaat dan de aanbestedingsprocedure overheersen. Maar een zuivere toets op het pve hoeft niet hetzelfde resultaat op te leveren als een inhoudelijke beoordeling waarin beoordeeld wordt in welke mate de inschrijvingen aan de ambities (project & ontwerp- en uitvoeringsproces) beantwoorden. Immers, een inschrijving kan weliswaar aan de eisen voldoen, maar toch niet optimaal aan de wensen beantwoorden. Het pve borgt slechts een minimaal vereist kwaliteitsniveau.

Het slechtste resultaat is dat niet één inschrijving aan de verwachtingen voldoet. Dan zullen compromissen gesloten moeten worden ten aanzien van de ambities. In dat geval gaat u over tot het voeren van de onderhandelingsprocedure zonder aankondiging, zie [art. 2.33 Aanbestedingswet 2016](#). Ook in dat geval mag er geen wezenlijke wijziging plaatsvinden. In het ergste geval is de aanbesteding mislukt en moet de procedure overgedaan worden. Heraanbesteding van dezelfde opdracht is echter aan strenge regels gebonden en daardoor vaak niet mogelijk.

Aanbevelingen

- Start de aanbesteding niet voordat het programma van eisen (pve) opgesteld is (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Schrijf het pve dat u in de aanbestedingsprocedure wilt gebruiken op hoofdlijnen, bijvoorbeeld in de vorm van een globaal ruimtelijk en functioneel pve. Teveel (technische) details vergroten het risico dat u inschrijvers moet uitsluiten, kunnen het formuleren van creatieve, innovatieve ontwerp oplossingen belemmeren en zijn strijdig met uw werk voor een DB-opdracht.
- Het opstellen van een pve is vakwerk. Er zijn verschillende manieren waarop dat gedaan kan worden. Zo nodig kunt u zich laten ondersteunen door externe adviseurs.
- Wacht niet te lang met het opstellen van het pve om vertraging van de aanbestedingsprocedure te voorkomen. Uiterlijk aan het begin van de gunningsfase moet het pve beschikbaar gesteld worden aan de geselecteerde gegadigden.
- Voorkom met een volstrekt helder pve dat bij de beoordeling van de inschrijvingen meningsverschillen ontstaan over de interpretatie van dit programma.
- Inventariseer de vigerende (lokale) regels en beleidskaders en vertaal deze naar het pve.

3.6.2 Waarborgen

Toelichting

Waarborgen dienen als zekerheid ten tijde van de uitvoering van de opdracht. Waarborgen gaan doorgaans gepaard met forse kosten. Overweeg daarom altijd de noodzakelijkheid en proportionaliteit van de door u verlangde waarborgen. De [Aanbestedingswet 2016 art. 1.6](#) stelt dat u de administratieve lasten zo beperkt mogelijk moet houden. In de praktijk worden waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht met enige regelmaat gehanteerd als geschiktheidseis (financiële en economische draagkracht) of zelfs als selectie criterium in de nadere selectie. Het (kunnen) beschikken over dergelijke waarborgen zegt iets over financiële draagkracht en continuïteit van een opdrachtnemers. Echter, deze praktijk jaagt de deelnamekosten voor opdrachtnemers enorm op en moet dan ook als maatschappelijk onwenselijk bestempeld worden. Idealiter raken waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht uitsluitend de opdrachtnemer die de opdracht gegund krijgt. Voorkomen moet worden dat alle gegadigden kostbare aanvullende verzekeringen en bankgaranties af moeten sluiten voordat zij zich überhaupt kunnen kwalificeren voor de opdracht.

[Gids Proportionaliteit](#) Voorschrift 3.5D stelt:

1. De aanbestedende dienst verlangt geen zekerheidsstelling die niet samenhangt met het afdekken van risico's ten aanzien van de uitvoering van de opdracht.
2. Indien zekerheidsstelling wordt verlangd bedraagt deze ten hoogste 5% van de opdrachtwaarde.
3. De aanbestedende dienst verlangt geen dubbele zekerheidsstellingen.
4. Het tweede lid is niet van toepassing indien betaling voorafgaand aan de prestatie onderdeel is van de overeenkomst.
5. De aanbestedende dienst verlangt geen cessie van verzekeringspenningen.

Eigen verklaring

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument](#) (UEA) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.

Waarborgen

Desgewenst kunt u van de geselecteerde gegadigden bewijsmiddelen ten aanzien van de verlangde waarborgen te vragen. In de praktijk worden de volgende waarborgen met enige regelmaat verlangd:

- **Dekking van verzekeraars**

Bij een DB opdracht gaat het om een ontwerp- en uitvoeringsopdracht. Dat wil zeggen dat de voor ontwerpers gewone beroepsaansprakelijkheidsverzekering niet voldoende zal worden geacht. Hiernaast zal ook een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering worden verlangd, een CAR verzekering. De bedragen en de voorvallen die in deze verzekeringen geregeld worden, zullen moeten passen bij het risicoprofiel van het project. Voor opdrachtnemers betekent dit dat er extra verzekeringen afgesloten moeten worden, dan wel dat de gedekte bedragen hoger moeten zijn. Aan dergelijke aanvullende verzekeringen zijn hoge kosten verbonden die de opdrachtnemer zal pogen door te berekenen aan de opdrachtgever. Let daarom op de verhouding van de gewenste verzekering met de omvang van de opdracht. Let voorafgaande aan de verzekeringskwestie ook op de gewenste omvang van de aansprakelijkheid. Onbeperkte aansprakelijkheid wordt in de [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrift 3.9A als buitenproportioneel bestempeld.

- **Bankgarantie**

Het lijkt er op dat bankgaranties voor DB opdrachtnemers afkomstig uit de wereld van aannemers minder problemen veroorzaken dan voor DB opdrachtnemers afkomstig uit de ontwerperswereld. Bankgaranties zijn kostbaar en leggen beslag op de (relatief beperkte) liquiditeit van opdrachtnemers. Voor de bankgarantie moet gewezen worden op de mogelijke nadelige gevolgen van een bereidheidsverklaring van de bank tot het verstrekken van een bankgarantie bij gunning als alternatief voor een eigen verklaring van de opdrachtnemer. Sommige aanbesteders zien zo'n bereidheidsverklaring als een soort bankverklaring die extra zekerheid verschaft. Een reguliere bankverklaring, de zogenaamde 'gegoedheidsverklaring', waarin de bank een uitspraak doet over de financiële gezondheid van een onderneming, achten zij onvoldoende omdat deze verklaring te

vrijblijvend zou zijn voor de bank. Zij willen een verklaring van de bank waarin deze haar bereidheid uitspreekt om, gelet op de actuele situatie van de betreffende onderneming, bij gunning een bankgarantie te verstrekken.

Deze bereidheidsverklaring levert in de praktijk veel problemen op. Wanneer de bank van mening is dat zij zich op grond van de bereidheidsverklaring verplicht om bij gunning een bankgarantie te verstrekken, zal zij deze bereidheidsverklaring behandelen alsof het een daadwerkelijke bankgarantie betreft. Het gevolg is dat reeds bij de bereidheidsverklaring kosten voor een bankgarantie in rekening gebracht worden en beslag op een deel van de liquiditeit ter dekking van de garantie zal plaatsvinden. Het moge duidelijk zijn dat een dergelijke bereidheidsverklaring haaks staat op de verplichting de administratieve lasten zo beperkt mogelijk te houden ([Aanbestedingswet 2016 art. 1.6](#)).

De [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrijft 3.5D gaat nadrukkelijk in op bankgaranties/zekerheidsstellingen in. U mag uitsluitend zekerheidsstellingen verlangen die samenhangen met het afdekken van risico's ten aanzien van de uitvoering van de opdracht. Bovendien mag een zekerheidsstelling ten hoogste 5% van de opdrachtwaarde bedragen. De Gids Proportionaliteit 2016 acht dubbele zekerheidsstellingen per definitie buitenproportioneel.

Aanbevelingen

- Overweeg altijd de noodzaak en proportionaliteit van waarborgen met betrekking tot de uitvoering van de opdracht.
- Zorg ervoor dat voorwaarden met betrekking tot de uitvoering van de opdracht bij voorkeur uitsluitend de opdrachtnemer die de opdracht gegund krijgt raken.
- Vraag altijd om een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering bij gunning. Benoem hierbij een norm (dekking).
- Voorkom 'oververzekering'. De thans oplopende gevraagde dekkingen zijn in de praktijk nog nooit uitgekeerd.
- Het vragen om een bereidheidsverklaring van de bank tot het verstrekken van een bankgarantie is buitenproportioneel. In de selectiefase zou een bereidheidsverklaring van de bank principieel niet gevraagd moeten worden, in de gunningsfase verdient het de voorkeur om hiermee zeer terughoudend te zijn.
- Een bankgarantie kost geld en legt beslag op een deel van de liquiditeit van de opdrachtnemer. Zorg ervoor dat een bankgarantie uitsluitend de opdrachtnemer betreft dat de opdracht gegund krijgt (zie [Manifest Beter Aanbesteden 2012](#)).
- Als u vindt dat een eigen verklaring te weinig zekerheid verschaft voor de beschikbaarheid van een bankgarantie bij opdrachtverlening, kunt u een bankverklaring verlangen. Vraag bij voorkeur om een 'zachte' bankverklaring; banken behandelen een 'harde' bankverklaring alsof het een bankgarantie betreft, met als gevolg kosten en een beslag op een deel van de liquiditeit van de deelnemende ondernemingen.

3.6.3 Bijzondere uitvoeringsvoorwaarden

Toelichting

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#) biedt overheden de mogelijkheid om zogenaamde bijzondere voorwaarden te bepalen waaronder de opdracht kan worden uitgevoerd, mits deze verband houden met het voorwerp van de opdracht en in de aankondiging of de leidraad vermeld zijn. Deze voorwaarden moeten onderscheiden worden van 'normale' voorwaarden en betreffen eisen die niet rechtstreeks verbonden zijn met de opdrachtnemer zelf of met de opdracht. Het betreft voorwaarden die niet onder de geschiktheidseisen of inschrijvingsvoorwaarden geschaard kunnen worden. De voorwaarden waaronder de overheidsopdracht wordt uitgevoerd, kunnen verband houden met economische,

innovatiegerelateerde, arbeidsgerelateerde, sociale of milieuoverwegingen, aldus Aanbestedingswet 2016 art. 2.80. Andere bijzondere uitvoeringsvoorwaarden zijn dus ook mogelijk.

Een voorbeeld van bijzondere voorwaarden is het criterium van *social return on investment*. Met *social return on investment* wordt geprobeerd een bijdrage te leveren aan het vergroten van de arbeidsparticipatie van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Art. 2.80 van de Aanbestedingswet biedt hiervoor de wettelijke grondslag.

Voorts bepaalt [Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#) lid 2 dat [art. 2.115](#) lid 3 van overeenkomstige toepassing is. Daarin wordt bepaald dat emvi criteria in alle opzichten en in elk stadium van hun levenscyclus verband houden met het voorwerp van de opdracht. Dit geldt ook factoren die te maken hebben met:

- a. het specifieke productieproces, het aanbieden of de verhandeling van deze werken, leveringen of diensten, of
- b. een specifiek proces voor een andere fase van hun levenscyclus, zelfs wanneer deze factoren geen deel uitmaken van hun materiële basis.

In de [Memorie van Toelichting](#) (p. 62-63 op de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.80](#)) wordt aangegeven dat de sociale of milieuoverwegingen met name ten doel hebben de beroepsopleiding op de werkplek of de arbeidsparticipatie van moeilijk in het werkproces te integreren personen te bevorderen, de werkloosheid te bestrijden of het milieu te beschermen. Als voorbeeld wordt genoemd de verplichting in een overeenkomst om voor de uitvoering van de overheidsopdracht langdurig werklozen aan te werven of in opleidingsacties voor werklozen of jongeren te voorzien (*social return on investment*).

Voor de mogelijkheden en onmogelijkheden van milieu- en sociale voorwaarden en criteria verdient het de voorkeur om het [thema Maatschappelijk Verantwoord Inkopen – MVI \(duurzaam inkopen\)](#) van PIANOo en het [dossier duurzaam aanbesteden](#) van Europa Decentraal te raadplegen. Ten aanzien van het bouwwerk dat moet worden ontworpen zijn er wel eisen te vinden. Dergelijke eisen kunnen opgenomen worden in het pve, daar zijn geen bijzondere uitvoeringsvoorwaarden voor nodig. Hiernaast kan een aanbestedende dienst in het kader van de geschiktheidseisen ervaring met duurzaam ontwerpen/bouwen verlangen.

Wat betreft sociale voorwaarden moet gewezen worden op *social return on investment*.

Steeds meer aanbestedende diensten, te beginnen bij de rijksoverheid, hebben zich door eigen aanbestedingsbeleid verplicht om bij aanbestede overheidsopdrachten ten minste 5% van de loonsom te laten besteden aan *social return*. Het *social return* beleid van het Rijk is vastgelegd in [Social Return. Handleiding voor aanbestedende diensten van het Rijk](#). De afgelopen jaren zijn reeds aanbestedingen van DB-opdrachten aangekondigd waarin de '5% regeling' voor *social return* gehanteerd werd. Daarmee wordt bedoeld dat 5% van de loonsom van het betrokken werk ingezet dient te worden voor het nakomen van de verplichtingen op het gebied van *social return*.

Let op dat duidelijk is geformuleerd dat het om bijzondere voorwaarden, dus: eisen gesteld in de overeenkomst gaat. In de praktijk worden deze voorwaarden namelijk niet altijd goed onderscheiden van selectiecriteria.

Waar het niet voldoen aan een selectie criterium kan leiden tot uiteindelijk niet uitgenodigd worden voor een inschrijving, kan die sanctie niet verbonden worden aan eis die een bijzondere voorwaarde is. Zie daarvoor de uitspraak van de [Commissie van Aanbestedingsexperts van 12 mei 2016, Advies 93-95](#). De CvA oordeelt dat alle redelijk geïnformeerde en normaal zorgvuldige inschrijvers hebben mogen begrijpen dat de eis, dat een ISO 14001-certificaat (milieucertificaat) moet worden overlegd, kwalificeert als een uitvoeringsvoorwaarde in de zin van artikel [2.80 Aw](#). In de aanbestedingsstukken staat namelijk dat het certificaat ná voorgenomen gunning dient te worden overlegd. Dit betekent dat de aanmelding of inschrijving van een gegadigde of een inschrijver niet ongeldig kan worden verklaard, indien het certificaat niet bij diens aanmelding of inschrijving is gevoegd.

Hieraan doet volgens de CvA niet af dat de eis kenmerken van een geschiktheidseis vertoont en het in de praktijk gebruikelijk is om een ISO 14001-eis vorm te geven als een geschiktheidseis. Kort door de bocht: soms is het mogelijk een bepaalde wens van een aanbestedende dienst te formuleren als een geschiktheidseis. Dan zit men in het aanbestedingsrecht en bij het niet voldoen aan die eis, wordt de gegadigde of inschrijver uitgesloten, want hij voldoet niet aan de eisen. Is de eis echter niet als geschiktheidseis geformuleerd, dan kan het nog wel een eis in de overeenkomst zijn. Dan speelt dit niet bij de aanbesteding, maar bij de uitvoering van de overeenkomst moet er wel aan voldaan worden. Wordt er niet aan voldaan dan pleegt de opdrachtnemer wanprestatie. Daarvoor is hij contractueel aansprakelijk, maar aanbestedingsrechtelijk heeft dit geen consequenties.

KOMPAS naar Duurzaamheid

Architectuur Lokaal ontwikkelde in 2014 samen met de TU Delft de module [KOMPAS naar Duurzaamheid](#).

Aanbevelingen

- Let erop dat een voorwaarde met betrekking tot *social return* proportioneel is ten opzichte van de aard en omvang van de opdracht.
- Giet voorwaarden en criteria die in het pve passen of getoetst kunnen worden middels geschiktheidseisen niet in de vorm van bijzondere uitvoeringsvoorwaarden.
- Raadpleeg de website van PIANOo over duurzaam inkopen wanneer u milieu- en/of sociale voorwaarden of criteria wilt hanteren in uw aanbesteding.
- Raadpleeg KOMPAS bij Duurzaamheid voor duurzaam aanbesteden van DB-opdrachten.

3.7 Combinaties

Toelichting

Op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.52](#) lid 7 kan de aanbestedende dienst verlangen dat een samenwerkingsverband van ondernemers bij gunning een bepaalde rechtsvorm aanneemt, mits dit voor de goede uitvoering van de opdracht noodzakelijk is. Er mag niet verlangd worden dat deze rechtsvorm reeds bij aanmelding of inschrijving aangenomen wordt. In lid 5 wordt bepaald dat de aanbestedende dienst kan bepalen op welke wijze een samenwerkingsverband aan de eisen van economische en financiële draagkracht en technische bekwaamheid en beroepsbevoegdheid dient te voldoen. Voorwaarde is wel dat deze eisen op objectieve gronden berusten en proportioneel zijn. In lid 6 wordt bepaald, dat een aanbestedende dienst aan een samenwerkingsverband andere eisen kan stellen dan aan individuele deelnemers wat betreft de uitvoering van een overheidsopdracht. Wederom op voorwaarde deze eisen op objectieve gronden berusten en proportioneel zijn.

Aanbeveling

- Overweeg altijd of het voor de uitvoering van de opdracht noodzakelijk is dat een samenwerkingsverband van ondernemingen een bepaalde rechtsvorm moet aannemen. Zorg voor een goede onderbouwing.

3.8 Voorwaarden voor deelneming

3.8.1 Inleiding: een overzicht van de relevante begrippen

Toelichting

Bij de voorwaarden van deelneming wordt naar de inschrijver/gedagigde gekeken. Dat gebeurt aan de hand van de volgende begrippen, hier nogmaals, in de volgorde van de nu komende bespreking, gedefinieerd worden:

- **Uitsluitingsgronden:** deze zien op de persoonlijke omstandigheden van de deelnemers, die voor de aanbestedende dienst reden kunnen zijn om hen van deelneming uit te sluiten; er zijn facultatieve uitsluitingsgronden die toegepast kunnen worden en er zijn verplichte uitsluitingsgronden die toegepast moeten worden ([artikel 2.86, 2.86a en 2.87 Aanbestedingswet](#)).
- **Geschiktheidseisen:** deze geven het niveau aan van de bekwaamheden die door de aanbestedende dienst worden geëist voor toelating tot de aanbestedingsprocedure; zij hebben betrekking op de financiële en economische draagkracht, technische bekwaamheid, beroepsbekwaamheid en beroepsbevoegdheid.
- **Minimumeisen:** een andere benaming voor geschiktheidseisen
- **Nadere selectiecriteria:** deze worden gebruikt om het aantal deelnemers, dat overgebleven is na de selectie van de inschrijvers die in aanmerking kunnen komen om in te schrijven, te verminderen tot het aantal dat bij de niet-openbare procedure daadwerkelijk wordt uitgenodigd om in te schrijven (bij deze fase gaat het er om, om van X naar bijvoorbeeld 5 te komen).

Deze begrippen worden in het hiernavolgende toegelicht.

Aanbevelingen

- Eisen moet proportioneel zijn.
- Eisen mogen niet leiden tot bevoordeling van bepaalde personen of discriminerend zijn.
- In beginsel mogen eenmaal gepubliceerde eisen niet meer gewijzigd of terzijde geschoven worden.
- Respecteer het transparantiebeginsel: dat betekent o.a. dat eisen niet voor tweeërlei uitleg vatbaar mogen zijn of anderszins onduidelijk of onbegrijpelijk.

3.8.2 Uitsluitingsgronden

Toelichting

Uitsluitingsgronden hebben betrekking op juridische omstandigheden die de (persoon van de) gedagigde en/of inschrijver betreffen en die diens uitsluiting van deelname aan aanbestedingen in het algemeen kunnen rechtvaardigen.

Dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden

Bij aanbestedingen die onder een aanbestedingsregime vallen, worden in Nederland twee soorten uitsluitingsgronden gehanteerd, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) en [art. 2.87](#). De eerste zijn dwingendrechtelijk van aard en moeten dus toegepast worden, behalve als het bepaalde in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.88](#) zich in een concreet geval voordoet:

De aanbestedende dienst kan afzien van toepassing van artikel 2.86 of artikel 2.87:

- a. om dwingende redenen van algemeen belang;
- b. indien naar het oordeel van de aanbestedende dienst uitsluiting niet proportioneel is met het oog op de tijd die is verstreken sinds de veroordeling en gelet op het voorwerp van de opdracht.

Dit is een hardheidsclausule.

De tweede zijn facultatief van aard: de aanbestedende dienst kan deze opnemen in de aanbestedingsprocedure of niet. Bij nationale aanbestedingen is het gebruik van deze uitsluitingsgronden geheel facultatief ([Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.1). Het betreft een gesloten systeem, en 'gesloten' betekent 'uitputtend'. Het is dus niet toegestaan om andere om andere uitsluitingsgronden te formuleren. Wanneer u deze uitsluitingsgronden van toepassing verklaart op uw procedure bent u verplicht om deze daadwerkelijk toe te passen, behoudens wederom het bepaalde in [art. 2.88 Aanbestedingswet 2016](#).

Uitsluitingsgronden die eenmaal gepubliceerd zijn, dus ook als ze facultatief zijn, mogen niet meer gewijzigd worden.

- **Dwingende uitsluitingsgronden**

De Aanbestedingswet 2016 geeft een uitputtende opsomming van zeer ernstige vormen van economische criminaliteit. In [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) gaat het om de volgende uitsluitingsgronden:

- Er is sprake van een onherroepelijk geworden rechterlijke uitspraak betreffende een veroordeling (waarvan de aanbestedende dienst weet) inzake: a. deelneming aan een criminele organisatie, b. omkoping, c. fraude, d. witwassen van geld, e. terroristische misdrijven of strafbare feiten in verband met terroristische activiteiten, f. kinderarbeid en andere vormen van mensenhandel. Bij deze rechterlijke uitspraken gaat het om uitspraken die onherroepelijk zijn geworden in de vijf jaar voorafgaand aan het tijdstip dat iemand verzoekt om mee te doen aan een inschrijving;
- Er is sprake van een onherroepelijke veroordeling waarvan de aanbestedende dienst weet van een persoon die lid is van het bestuurs-, leidinggevend of toezichhoudend orgaan of die daarin vertegenwoordigings-, beslissings- of controlebevoegdheid heeft;
- Er is sprake van een onherroepelijke en bindende rechterlijke of administratieve beslissing betreffende het niet voldoen aan verplichtingen tot betaling van belastingen of sociale zekerheidspremies en de aanbestedende dienst weet hiervan.

- **Facultatieve uitsluitingsgronden**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.87](#) bevat een opsomming van omstandigheden op grond waarvan aanbestedende diensten gegadigden *kunnen* uitsluiten. Er is geen sprake van een verplichting tot uitsluiting.

Als u wilt toetsen op deze omstandigheden, moet u in de aanbestedingsleidraad (of selectieleidraad) aangeven welke facultatieve uitsluitingsgronden u van toepassing verklaart. Als u een facultatieve uitsluitingsgrond van toepassing verklaard heeft, moet u alle gegadigden op wie deze uitsluitingsgrond van toepassing is uitsluiten. De omstandigheden waarop de facultatieve uitsluitingsgronden betrekking hebben moeten zich in de *drie jaar* voorafgaand aan het tijdstip van het indienen van het verzoek tot deelneming voorgedaan hebben. Oudere omstandigheden doen dus niet ter zake.

3.8.3 Afzien van uitsluiting

Toelichting

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.88](#) biedt de aanbestedende dienst de mogelijkheid om af te zien van uitsluiting: om dwingende redenen van algemeen belang, of als naar het oordeel van de aanbesteder uitsluiting buitenproportioneel is, gezien de tijd die verstreken is sinds de veroordeling en gelet de aard en omvang van de opdracht.

3.8.4 Bewijsmiddelen

Toelichting

De bewijsmiddelen waarover deelnemers moeten beschikken om aan te tonen dat van toepassing verklaarde dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden niet op hen van toepassing zijn, zijn uitputtend gespecificeerd in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.89](#).

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument](#) (UEA) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.

Aanbevelingen

- Let op dat het enkele vermoeden dat een gegadigde betrokken is bij in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.86](#) genoemde strafbare feiten onvoldoende grond is voor uitsluiting. Er moet sprake zijn van een onherroepelijke veroordeling door de rechter (er is dan geen beroep of cassatie mogelijk).
- Let op dat de uitsluitingsgronden betrekking hebben op de vier jaar voorafgaand aan de datum voor het indienen van de aanmelding. Oudere veroordelingen en omstandigheden doen in principe niet ter zake.
- Beoordeel van geval tot geval of uitsluiting proportioneel is.
- KOMPAS light Design Build biedt geen standaardmogelijkheid om een BIBOB-verklaring te verlangen in het kader van de uitsluitingsgronden. Het is niet aan te raden om deze toe te voegen bij de voorwaarden. De gedragsverklaring aanbesteden biedt voldoende zekerheid over de integriteit van opdrachtnemers. In uitzonderingsgevallen kan de algemene voorwaarde inzake integriteit gebruikt worden om alsnog een advies van [Bureau BIBOB](#) te vragen wanneer omstandigheden aanleiding geven om de integriteit van een gegadigde of inschrijver in twijfel te trekken.
- Hanteer de uniforme eigen verklaring conform het [UEA](#); het vragen naar direct bewijs dat de uitsluitingsgronden niet van toepassing zijn is niet toegestaan.

3.9 Inschrijving beroeps- en/of handelsregister

Toelichting

Op grond van de [Aanbestedingswet 2016](#) kan een aanbestedende dienst gegadigden uitsluiten die niet conform de regels van de lidstaat waar zij gevestigd zijn, ingeschreven staan in een beroeps- en handelsregister ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#)). Voor Nederland is dit het Handelsregister van de [Kamer van Koophandel](#). Op grond van de [Handelsregisterwet](#) moeten ondernemers zich inschrijven in het Handelsregister. Deze verplichting geldt dus ook voor opdrachtnemers van DB-opdrachten of zij nu van huis een architectenbureau of een aannemer zijn. U moet inschrijving in vergelijkbare, buitenlandse registers in het kader van een Europese aanbesteding toestaan.

Nederland kent geen nationaal beroepsregister voor architecten. De [Wet op de Architectentitel](#) (WAT) beschermt de architectentitel, niet het beroep architect. Iedereen in Nederland mag architectonische werkzaamheden verrichten als maar niet ten onrechte de titel architect wordt gebruikt. Het

[Architectenregister](#) dat beheerd wordt door het Bureau Architectenregister (BA), moet niet verward worden met een nationaal beroepsregister in de zin van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#). U kunt in het kader van de minimumeisen inzake technische en beroepsbevoegdheid wel eisen dat een opdrachtnemer van een DB-opdracht een architect (onder-opdrachtnemer) inschakelt, die geregistreerd is in het Architectenregister. Een nationaal beroepsregister moet niet verward worden met een branchevereniging, bijvoorbeeld de [BNA](#). Het is juridisch niet toegestaan om lidmaatschap van de BNA te eisen.

Aanbevelingen

- Vraag nooit om lidmaatschap van een branchevereniging. Een branchevereniging is niet hetzelfde als een beroepsregister. Het is niet toegestaan om lidmaatschap van de BNA of enige andere brancheorganisatie als uitsluitingsgrond te hanteren.
- U kunt inschrijving van de gegadigde in het Architectenregister (of vergelijkbaar buitenlands register) niet verplicht stellen. U kunt wel als geschiktheidseis stellen dat opdrachtnemers beschikken over architecten (onder-opdrachtnemers) die geregistreerd staan in het Architectenregister of vergelijkbare buitenlandse registers, zie [art. 2.98 Aanbestedingswet 2016](#).

3.10 Geschiktheidseisen en past performance

Toelichting

Geschiktheidseisen zijn eisen waaraan gegadigden *moeten* voldoen en dienen ertoe deelnemers die ongeschikt zijn voor de vervolgoopdracht uit te sluiten. Geschiktheidseisen hebben betrekking op de financieel-economische situatie en/of technische en beroepsbevoegdheid van de deelnemers ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.90](#)). Bekwaam is niet hetzelfde als bevoegd: wie bekwaam is, beschikt over de benodigde vaardigheden; wie bevoegd is, beschikt over de vereiste papieren om een bepaalde dienst te mogen verlenen ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.98](#)).

Het niet voldoen aan geschiktheidseisen leidt tot uitsluiting: men voldoet wel, of men voldoet niet. Geschiktheidseisen zijn *niet* bedoeld om de mate van geschiktheid van gegadigden te beoordelen en de eisen moeten niet zo zwaar mogelijk geformuleerd worden met het doel het aantal gegadigden te beperken.

Aanbestedende diensten zijn niet wettelijk verplicht om geschiktheidseisen te stellen, maar wie dit doet *moet* deze a. volstrekt duidelijk formuleren (transparantieplichting) en b. daadwerkelijk toepassen. De gestelde eisen moeten in een redelijke verhouding staan tot de (aard en omvang van de) opdracht. Dit wettelijke vereiste geldt ook voor de combinatie van geschiktheidseisen.

U kunt minimumeisen formuleren voor de *financiële en economische draagkracht* ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#)) en/of de *technische bekwaamheid en beroepsbevoegdheid* ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 tot en met 2.97](#)) van gegadigden. Andere geschiktheidseisen zijn in beginsel niet toegestaan.

3.10.1 Wijzigen of schrappen van geschiktheidseisen/selectieprocedure

Toelichting

Het wijzigen van aanbestedingsstukken is een risicovolle bezigheid. Het is niet toegestaan om gestelde eisen na het verstrijken van de uiterste aanmeldingsdatum te wijzigen of te schrappen. Vóór deze datum is dat onder omstandigheden toegestaan, mits daarmee het gelijkheidsbeginsel niet in gevaar komt. Wat betreft wijzigingen van de geschiktheidseisen volgen hier de hoofdlijnen van wat mag en niet mag. In algemene zin wordt opgemerkt, dat naarmate de aanpassingen van geschiktheidseisen dichter bij de uiterste aanmeldingsdatum liggen, zullen deze al snel in strijd zijn met het Europese aanbestedingsrecht.

Als u geschiktheidseisen wilt wijzigen of schrappen, kunt u dit het best zo snel mogelijk na de aankondiging doen middels rectificatie en, als de redelijkheid dit verlangt, de uiterste aanmeldingsdatum verruimen. Naarmate u verder in de aanbestedingsprocedure zit, zal het stopzetten van de procedure en vervolgens heraanbesteding de enige oplossing bieden.

Na de publicatie van de aankondiging van een opdracht in het EU-publicatieblad en vóór de sluitingsdatum van de aanbesteding, kunt u het aankondigingsformulier en de aanbestedingsdocumenten via TenderNed wijzigen.

Als het belangrijke wijzigingen van de voorwaarden in de opdracht betreft, moet u de oorspronkelijk gestelde termijnen aanpassen om de inschrijvers tijd te geven hun in voorbereiding zijnde of al ingediende inschrijving aan te passen.

Na de sluiting van de aanmeldings- en of inschrijvingstermijn mag u geen wezenlijke wijzigingen meer aanbrengen in de selectieprocedure. Een wijziging is wezenlijk als daardoor de kring van potentiële gegadigden wordt vergroot. Dit is aan de orde als verwacht mag worden dat door de wijzigingen andere bedrijven dan de oorspronkelijke inschrijvers zouden hebben ingeschreven. Wilt u toch een wezenlijke wijziging doorvoeren, dan moet u een nieuwe aanbestedingsprocedure starten. Mogelijk is het afbreken van een lopende procedure onrechtmatig jegens bij de aanbestedingsprocedure betrokkenen.

Het wijzigen van geschiktheidseisen, omdat deze niet eenduidig, niet objectief of disproportioneel zijn, hangende de aanbestedingsprocedure wordt in het algemeen ingevolge het [Europese Wienstrom arrest, C-448/01](#), onaanvaardbaar geacht. Ecartering (ter zijde stellen) en aanvulling van een geschiktheidseis vallen ook onder dit verbod. Opmerking verdient wel, dat er wat betreft dit laatste punt verdeeldheid in de rechtspraak is.

Niet-wezenlijke wijzigingen, waarmee de kring van gegadigden niet wordt vergroot of verkleind, zoals een wijziging van adressen en contactpersonen, zijn toegestaan.

Nadat de selectie heeft plaatsgevonden kunnen de geschiktheidseisen niet meer gewijzigd of terzijde gelaten worden.

Aanbevelingen

- Overweeg altijd de relevantie en proportionaliteit van geschiktheidseisen. Het is niet toegestaan meer eisen te stellen dan noodzakelijk (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Verdiep u in de consequenties van geschiktheidseisen. Zware geschiktheidseisen kunnen geschikte opdrachtnemers bij voorbaat kansloos maken en vormen in de praktijk een grote barrière voor het MKB en jonge opdrachtnemers. Het merendeel van de opdrachtnemers moet tot het MKB gerekend worden; zie voor de architectenbranche de [benchmark cijfers BNA 2014](#). Besteed aandacht aan de mogelijkheid tot deelname van gegadigden die zelfstandig niet aan de geschiktheidseisen kunnen voldoen (combinatievorming en onderaannemers).
- Formuleer de geschiktheidseisen zo objectief mogelijk, ook objectiviteit is een verplichting.
- Het stellen van verzwaarde (omzet)eisen voor combinaties is volgens de Gids Proportionaliteit 2016 in beginsel buitenproportioneel en derhalve zonder een goede motivering niet toegestaan.

3.10.2 Past performance in de Aanbestedingswet 2016

Toelichting

In [art. 2.87 Aanbestedingswet 2016](#) is bepaald dat een aanbestedende dienst een inschrijver of gegadigde van deelneming van een aanbestedingsprocedure kan uitsluiten op een of meer bepaalde gronden opgesomd in dat artikel. Het gaat om omstandigheden die de inschrijver of gegadigde betreffen, zoals het gemaakt hebben van een ernstige fout in de uitoefening van zijn beroep (sub c) en het blij hebben gegeven van aanzienlijke of voortdurende tekortkomingen bij de uitvoering van een wezenlijk voorschrift van een eerdere overheidsopdracht en dit geleid heeft tot een vroegtijdige beëindiging van die eerdere

opdracht, tot schadevergoeding of tot andere vergelijkbare sancties (sub g). Met name deze twee bepalingen hebben betrekking op wat bekend staat onder de term 'past performance'. Op deze manier kan de aanbestedende dienst de inschrijvers of gegadigden nog verder beoordelen naast de eerder besproken geschiktheidseisen en minimumeisen. Voor meer informatie over deze manier van het toepassen van past performance, zie de publicatie [Past performance of Prestatiemeten, overzicht en analyse](#), te raadplegen op de website van PIANOo.

Terzijde: in [art. 2.86 Aanbestedingswet 2016](#) zijn voorts de uitsluitingsgronden opgenomen.

Rijkswaterstaat werkt ook met past performance op een manier, waarmee gegadigden beloond worden. Zie daarvoor de [Handleiding prestatiemeten Rijkswaterstaat, kwaliteit van het samenwerkingsproces centraal](#) van Rijkswaterstaat.

3.10.3 Financiële en economische draagkracht

Toelichting

Bewijsmiddelen in de Aanbestedingswet 2016

Geschiktheidseisen ten aanzien van de financiële en economische draagkracht dienen voor risicobeheersing. Het is niet wettelijk verplicht om dergelijke eisen te stellen.

Financiële geschiktheidseisen zijn gebaseerd op [Aanbestedingswet art. 2.90](#) lid 2. Op financiële geschiktheidseisen is het proportionaliteitsbeginsel wederom van toepassing. U mag uitsluitend financiële geschiktheidseisen stellen die verband houden met daadwerkelijke risico's die de opdracht met zich brengt ([Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrift 3.5B). Het is dus niet toegestaan om financiële eisen 'op te schroeven' om zodoende het aantal potentiële gegadigden te beperken.

De Aanbestedingswet 2016 bevat geen uitputtende lijst van bewijsmiddelen die verlangd mogen worden. Wel wordt een beperkt aantal mogelijke bewijsmiddelen opgesomd in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) lid 1:

"Een ondernemer kan zijn financiële en economische draagkracht in ieder geval aantonen door een of meer van de volgende middelen:

- a. passende bankverklaringen of een bewijs van een verzekering tegen beroepsrisico's,
- b. overlegging van jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening, indien de wetgeving van het land waar de ondernemer is gevestigd publicatie van jaarrekeningen voorschrijft, of
- c. een verklaring betreffende de totale omzet en de omzet van de bedrijfsactiviteit die het voorwerp van de overheidsopdracht is, over ten hoogste de laatste drie beschikbare boekjaren, afhankelijk van de oprichtingsdatum van de onderneming of van de datum waarop de ondernemer met zijn bedrijvigheid is begonnen, voor zover de betrokken omzetcijfers beschikbaar zijn."

Passende bankverklaring

Een bankverklaring is een verklaring van de bank waarin deze aangeeft dat de opdrachtnemer in kwestie een gezonde onderneming is en die in staat zou moeten zijn de onderhavige opdracht naar behoren uit te voeren. De bankverklaring kan een geschikt bewijsmiddel zijn om de financiële en economische draagkracht aan te tonen van kleine en middelgrote ondernemingen die een beperkte of geen verplichting hebben om een jaarrekening te deponeren (Zie [Handleiding Jaarrekeningen](#) Kamer van Koophandel). Van hen kunt u dus slechts zeer beperkt om (uittreksels uit) jaarrekeningen of een accountantsverklaring e.d. vragen.

In de praktijk nemen aanbestedende diensten die zekerheid zoeken niet altijd genoegen met een (algemene) bankverklaring, maar stellen een modelverklaring op die de bank moet ondertekenen. Hiertoe zijn banken niet altijd bereid; soms willen zij eerst met de eigen bedrijfsjurist overleggen wat de consequenties voor de bank (kunnen) zijn; de kosten van dergelijk onderzoek zijn voor de opdrachtnemer.

Ook wordt de bankverklaring regelmatig ingericht als zogenoemde 'bereidheidsverklaring', waarin de bank de bereidheid uitspreekt om bij gunning een bankgarantie aan de betreffende opdrachtnemer te verstrekken. Wanneer de bank van mening is dat zij zich door de bereidheidsverklaring feitelijk vastlegt om bij gunning een bankgarantie te verstrekken (een zogenaamde 'harde' bankverklaring), zal de bank deze verklaring behandelen alsof het een bankgarantie betreft, met als gevolg bijkomende kosten en beslag op een deel van de liquiditeit van de opdrachtnemer.

In de [Gids Proportionaliteit 2016](#), bepaalt Voorschrift 3.5D o.a.:

1. De aanbestedende dienst verlangt geen zekerheidsstelling die niet samenhangt met het afdekken van risico's ten aanzien van de uitvoering van de opdracht.
2. Indien zekerheidsstelling wordt verlangd bedraagt deze ten hoogste 5% van de opdrachtwaarde.
3. De aanbestedende dienst verlangt geen dubbele zekerheidsstellingen.
4. (...)

Passende (beroepsaansprakelijkheids- en bedrijfsaansprakelijkheids-)verzekeringen

Een adequate (beroepsaansprakelijkheids- en bedrijfsaansprakelijkheids-)verzekering conform de binnen de groep van beoogde inschrijvers gangbare normen kan een belangrijke indicator voor financiële en economische draagkracht zijn. Dit moet niet verward worden met een verhoogde verzekeringen strekkende tot waarborg.

Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening

Jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening dienen om de (financiële en economische) continuïteit en capaciteit van een opdrachtnemer te toetsen. Aanbestedende diensten stellen dat een opdrachtnemer niet dusdanig afhankelijk van de opdracht mag zijn dat hij failliet dreigt te gaan als de opdracht tijdelijk stil komt te liggen. De vraag is hoe erg het is (zeker in tijden van schaarste aan opdrachten) als een opdrachtnemer gedurende een bepaalde periode voor één enkele opdrachtgever werkt. Dat komt in de praktijk geregeld voor, en als aanbestedende dienst heeft u zelf de voortgang van uw project in de hand. Er mag uitsluitend gevraagd worden naar jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening voor zover een opdrachtnemer in het land van vestiging verplicht is zijn of haar jaarrekeningen of uittreksels uit de jaarrekening bekend te maken (zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) lid 1 sub b). In Nederland zijn de meeste opdrachtnemers MKB-ondernemingen. Voor dergelijke ondernemingen geldt een beperkte verplichting om jaarrekeningen bij de Kamer van Koophandel te deponeren ([Handleiding Jaarrekeningen](#), Kamer van Koophandel).

Het is lastig om eisen te stellen aan jaarrekeningen en uittreksels van kleine ondernemingen. Voor eenmanszaken en vennootschappen onder firma geldt geen deponeringsplicht. Dit heeft gevolgen voor de eisen die u kunt stellen. Opdrachtnemers kunnen niet worden uitgesloten, omdat zij geen door een accountant goedgekeurde jaarrekeningen hoeven te publiceren. De [Gids Proportionaliteit 2016](#), voorschrift 3.5E stelt dat het proportionaliteitsbeginsel meebrengt dat niet-jaarrekeningplichtige ondernemingen kunnen volstaan met een beoordelings- of samenstellingsverklaring die bovendien pas voor gunning overlegd dient te worden.

Met jaarcijfers dient u verstandig om te gaan. De [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrift 3.5C stelt dat financiële geschiktheidseisen niets over de vakbekwaamheid van gegadigden zeggen:

"Het verlangen van een zekere financiële en/of economische draagkracht voor de specifieke opdracht kan iets zeggen over de continuïteit van de onderneming, maar deze eis zegt nadrukkelijk niets over de bijvoorbeeld technische bekwaamheid en beroepsbevoegdheid of het hebben gevolgd van trainingen ten aanzien van relevante werkzaamheden."

Omzetverklaring

In de aanbestedingspraktijk wordt de financiële en economische draagkracht van gegadigden meestal

getoetst met omzeteisen. Door (te) hoge omzeteisen in de afgelopen jaren was het MKB effectief nagenoeg kansloos in het verwerven van overheidsopdrachten via aanbestedingen. Daarom stelt de Aanbestedingswet 2016 paal en perk aan omzeteisen. Omzeteisen zijn in principe niet toegestaan, tenzij de aanbestedende dienst dit met zwaarwegende argumenten motiveert ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.90](#) lid 3).

Dan is de vraag, wat onder zwaarwegende argumenten verstaan moet worden. Volgens de [Gids Proportionaliteit 2016](#) kan een omzeteis aan de orde zijn wanneer er daadwerkelijk risico's zijn voor wat betreft de beschikbare capaciteit aan personeel en materieel ten behoeve van de tijdige, correcte oplevering van de opdracht door de opdrachtnemer die de opdracht daadwerkelijk gegund krijgt. Als er al een omzeteis gehanteerd wordt, moet dit een capaciteitsvereiste betreffen en is het niet de bedoeling om de specifieke competenties van het bedrijf te toetsen. In beginsel gaat het dan ook om de totale omzet en niet om een deelomzet. De Gids Proportionaliteit 2016 raadt nadrukkelijk af om omzeteisen te stellen aan intellectuele beroepen. Het is beter om de nadruk op beroepsbekwaamheid te leggen.

Als een omzeteis moet worden gesteld, is het gewenst deze te relateren aan maximaal drie boekjaren, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) lid 1 sub c. Een kortere periode mag, een langere niet. Omdat omzet fluctueert, is het verstandig om uit te gaan van een gemiddelde omzet, aldus de [Gids Proportionaliteit 2016](#). Hierbij moet expliciet aandacht besteed worden aan marktomstandigheden en nieuwe aanbieders op de markt. De concurrentiestelling moet niet bij voorbaat onnodig beperkt worden. Qua hoogte van de omzeteis stelt de Gids Proportionaliteit 2016 uit te gaan van een glijdende schaal, bijvoorbeeld 50%, 100% en 150% van de geraamde opdrachtwaarde. Naarmate een project complexer wordt, kan een omvangrijkere omzeteis wenselijk zijn. Omzeteisen van 300% of meer van de geraamde opdrachtwaarde zijn per definitie buitenproportioneel en niet toegestaan. Dit volgde uit [Parlementaire Geschiedenis Aanbestedingswet 2012](#), n.a.v. VII, p. 31-37, 4. Maatregelen in het wetsvoorstel, p. 182, uitgegeven door het [Instituut voor Bouwrecht](#) (IBR).

Andere bewijsmiddelen

Omdat [art. 2.91 Aanbestedingswet 2016](#) geen gesloten systeem bevat, kunt u ook bewijsmiddelen vragen die niet in dit artikel genoemd worden. Deze andere bewijsmiddelen moeten wel voldoen aan de algemene strekking van Aanbestedingswet 2016 art. 2.91. Het is bijvoorbeeld niet mogelijk om bij het formuleren van eisen waarmee een onderneming zijn financiële en economische draagkracht kan aantonen, rekening te houden met sociale aspecten ([COM 2001/566](#)).

De geschiktheidseisen kunnen geen betrekking hebben op (verwachte) toekomstige draagkracht, zoals een omzetprognose voor het lopende boekjaar. De gestelde eisen en gevraagde bescheiden moeten altijd proportioneel zijn in verhouding tot de aard en omvang van de aangekondigde opdracht. Het proportionaliteitsvereiste heeft niet alleen betrekking op de afzonderlijke eisen, maar ook op de combinatie van eisen.

In de praktijk worden de volgende andere bewijsmiddelen soms gevraagd:

- **Overzicht orderportefeuille**

De kwaliteit, flexibiliteit en draagkracht van opdrachtnemers is moeilijk te vatten in boekhoudkundige rapportages en analyses. Inzage in de orderportefeuille kan een goed alternatief zijn. Het aantal opdrachten in portefeuille zegt meer over draagkracht dan een behaalde omzet. Immers, uit behaalde omzetten blijkt niet of een onderneming te afhankelijk is van een beperkt aantal opdrachten.

- **Accountantsverklaring**

Een accountantsverklaring, waarin de accountant aangeeft dat de gegadigde een gezonde onderneming is met voldoende financiële en economische draagkracht (de continuïteitsparagraaf van de accountant uit de jaarrekening), kan een lastenverlichting zijn voor aanbestedende diensten en

bepaalde opdrachtnemers. De voordelen van een verklaring van een accountant ten opzichte van een dik pak papier met boekhoudkundige gegevens zijn evident. Maar veel opdrachtnemers zijn niet wettelijk verplicht om hun bedrijfsadministratie door een accountant goed te laten keuren. Voor hen kan de accountantsverklaring kostbaar, tijdrovend en dus buitenproportioneel zijn.

Alternatieve bewijsmiddelen

[Art. 2.91 lid 3 Aanbestedingswet 2016](#) biedt gegadigden de mogelijkheid om alternatieve bewijsmiddelen in te zenden. De aanbestedende dienst is niet verplicht om deze bewijsmiddelen te accepteren.

Alternatieve bewijsmiddelen die door de aanbestedende dienst worden toegestaan, moeten in overeenstemming zijn met het gelijkheidsbeginsel.

Algemene aanbevelingen

- Beperk concurrentiestelling niet onnodig bij voorbaat. Daarmee doet u ook zichzelf tekort.
- U bent niet wettelijk verplicht om geschiktheidseisen te stellen. Overweeg altijd de relevantie en redelijkheid van te stellen minimumeisen. Zo houdt u de deelnamekosten voor opdrachtnemers beperkt en voorkomt u onnodige beperking van de mededinging (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016](#), u moet de gekozen eisen kunnen motiveren).
- Houd er rekening mee dat u nooit meer eisen dan nodig mag stellen om de vereiste financiële en economische draagkracht te toetsen.
- Vraag alleen om bewijsmiddelen die niet expliciet in [art. 2.91 Aanbestedingswet 2016](#) genoemd worden als deze geen significante lastenverlichting met zich brengen en/of de mogelijkheid bevorderen om mee te dingen naar de opdracht. KOMPAS light Design Build beoogt de aanbestedingspraktijk voor DB-opdrachten overzichtelijker te maken en de lasten voor betrokken partijen te reduceren. Wanneer iedere aanbestedende dienst andere, niet in de wet genoemde bewijsmiddelen vraagt, wordt het tegenoverstelde bereikt: onoverzichtelijkheid en lastenverzwaring.
- Stel gegadigden in de gelegenheid om alternatieve bewijsmiddelen voor te stellen om aan te tonen dat zij over de vereiste financiële en economische draagkracht beschikken. Let er bij het accepteren van alternatieve bewijsmiddelen op dat het gelijkheidsbeginsel niet geschonden wordt.
- Stel in redelijkheid uitsluitend financiële minimumeisen gericht op de continuïteit van de onderneming als de vervolgoopdracht een significante uitvoeringsduur heeft. Bij opdrachten met een korte uitvoeringsduur is de kans op vertraging en als gevolg daarvan het risico van faillissement van de opdrachtnemer verwaarloosbaar.
- Houd rekening met marktomstandigheden in de branche waar de beoogde inschrijvers vandaan komen. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat de mededinging bij voorbaat sterk beperkt wordt. Dat kan ook negatieve publiciteit voor uw project of organisatie opleveren.
- Verwar financiële en economische eisen niet met voorwaarden met betrekking tot (de uitvoering van) de opdracht (beroepsaansprakelijkheidsverzekering met verhoogde dekking bij gunning en bankgarantie).
- Leg de nadruk op beroepsbekwaamheid van gegadigden; financiële geschiktheidseisen zeggen hier niets over.

Aanbevelingen bankverklaring

- Een bankverklaring kan een geschikt bewijsmiddel zijn voor kleine ondernemingen en ondernemingen die niet verplicht zijn hun jaarrekening te deponeren bij de Kamer van Koophandel.

Aanbevelingen jaarrekening en uittreksels jaarrekening

- Realiseert u zich dat boekhoudkundige momentopnamen uit het verleden geen (absolute) garantie bieden voor de feitelijke draagkracht in het heden en nabije toekomst. Onvoldoende werk is het grootste financiële risico. Dat risico laat zich niet of beperkt lezen in (uittreksels) van jaarrekeningen.
- Houd er rekening meer dat veel opdrachtnemers niet of beperkt verplicht zijn om deze gegevens te deponeren bij de Kamer van Koophandel in het kader van de jaarrekeningplicht. U mag hen niet vragen om bewijsmiddelen die betrekking hebben op (uittreksels uit) jaarrekeningen. Zij kunnen volstaan met een beoordelings- of samenstellingsverklaring (die pas voor gunning overlegd dient te worden).
- Bied ondernemingen die geen jaarrekeningenplicht hebben de mogelijkheid om hun financiële en economische draagkracht met alternatieve bewijsmiddelen aan te tonen (deze moeten dan wel corresponderen met een gelijke mate van draagkracht).

Aanbevelingen omzetverklaring

- Hanteer uitsluitend een omzeteis als u zwaarwegende argumenten heeft.
- Houd er rekening dat u alleen om een omzetverklaring mag vragen voor zover deze beschikbaar is. U kunt een opdrachtnemer niet uitsluiten omdat dit nog geen drie jaar bestaat of uitstel gekregen heeft voor het afsluiten van het laatste boekjaar.
- Vermijd relatief hoge omzeteisen. Deze resulteren vaak in klachten en negatieve publiciteit. Dat is meestal niet in uw belang en zeker niet bevorderlijk voor een goed verloop van de aanbestedingsprocedure.
- Het is in beginsel buitenproportioneel om geen rekening te houden met fluctuaties in de omzet. Vraag daarom altijd naar gemiddelde jaarlijkse omzetten. De opdracht aan de opdrachtnemer strekt zich meestal uit over enkele jaren en de totale aanneemsom wordt dan ook in meerdere jaren verdiend. Een dergelijke omzeteis biedt u zekerheid dat de gegadigde niet te zeer afhankelijk is van uw opdracht, maar houdt ook rekening met de flexibiliteit die eigen is aan de opdrachtnemerspraktijk.
- Houd er rekening mee dat de proportionaliteit van een omzeteis sterk afhankelijk is van de aard en omvang van de opdracht. Een omzeteis van meer dan driemaal de opdrachtwaarde is niet toegestaan. Organisaties als de [BNA](#) en [Vernieuwing Bouw](#) raden aan de omzeteis niet hoger te stellen dan maximaal één- tot tweemaal de begrote gemiddelde jaarlijkse aanneemsom van de opdrachtnemer voor een opdracht.
- Houd bij de omzeteis ook rekening met marktomstandigheden. Het heeft weinig zin om omzeteisen te formuleren waaraan slechts een zeer beperkt aantal ondernemingen kan voldoen. Het kan de moeite lonen om een marktverkenning te doen of na te gaan wat andere aanbestedende diensten als omzeteisen hanteren bij vergelijkbare opdrachten. Een marktoriëntatie is in beginsel verplicht op grond van de [Gids Proportionaliteit 2016](#).
- Specificeer boekjaren niet in kalenderjaren. U mag uitsluitend een omzetverklaring vragen over maximaal de laatste drie beschikbare boekjaren (dit wordt regelmatig verward met de laatste drie kalenderjaren, die niet per definitie samenvallen). Houd rekening met nieuwkomers op de markt.
- Vaak wordt om een omzetverklaring gevraagd in de vorm van een accountantsverklaring. Een accountantsverklaring kan onredelijk zijn voor opdrachtnemers die niet verplicht zijn hun jaarrekening door een accountant goed te laten keuren. Neem ook genoegen met een verklaring van een extern administratiekantoor of boekhouder of accepteer een beoordelings- of samenstellingsverklaring bij gunning.
- Wees u ervan bewust dat de algemene, juridische proportionaliteit van een omzeteis weinig zegt over de specifieke proportionaliteit van een omzeteis, laat staan over de wenselijkheid. In de praktijk wordt een totaalproject vaak opgeknipt in kleinere opdrachten (gefaseerde opdrachtverlening). Het kan dan maatschappelijk onwenselijk zijn om een omzeteis te formuleren alsof er één enkele opdracht is.

Aanbevelingen overzicht orderportefeuille

- Een overzicht van de orderportefeuille kan een geschikt alternatief zijn voor een omzetverklaring. Een dergelijk overzicht zegt meer over het verloop van de werkvoorraad dan een omzetverklaring. Vraag niet om een orderprognose voor de nabije toekomst.

Aanbevelingen accountantsverklaring

- Een algemene accountantsverklaring over de financiële en economische draagkracht van een onderneming (de continuïteitsparagraaf uit de jaarrekening) kan een aantrekkelijk bewijsmiddel zijn voor zowel aanbestedende diensten als opdrachtnemers die hun jaarrekening door een accountant moeten laten goedkeuren (maar wel minder geschikt voor opdrachtnemers die daartoe niet verplicht zijn).

3.11 Technische geschiktheidseisen

Toelichting

Technische geschiktheidseisen dienen om de *minimaal* benodigde capaciteit en deskundigheid van een opdrachtnemers om de vervolgoopdracht naar behoren uit te kunnen voeren te toetsen (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.2.2). Het is niet wettelijk verplicht om eisen te stellen ten aanzien van de technische en beroepsbekwaamheid.

Geschiktheidseisen op het gebied van technische en beroepsbekwaamheid zijn gebaseerd op [Aanbestedingswet art. 2.90](#) lid 2.

De technische bekwaamheid of beroepsbekwaamheid wordt *uitsluitend* op grond van de in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) lid 1 aangetoond:

“Een ondernemer toont zijn technische bekwaamheid of beroepsbekwaamheid aan op een of meer van de volgende manieren, afhankelijk van de aard, de hoeveelheid of omvang en het doel van de werken, leveringen of diensten:

- a. door middel van een lijst van de werken die in de afgelopen periode van ten hoogste vijf jaar werden verricht, welke lijst vergezeld gaat van certificaten die bewijzen dat de belangrijkste werken naar behoren zijn uitgevoerd, zowel met betrekking tot de wijze van uitvoering als met betrekking tot het resultaat;
- b. door middel van een lijst van de voornaamste leveringen of diensten die in de afgelopen periode van ten hoogste drie jaar werden verricht, met vermelding van het bedrag en de datum en van de publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren;
- c. door middel van een opgave van de al dan niet tot de onderneming van de ondernemer behorende technici of technische organen, in het bijzonder van die welke belast zijn met de kwaliteitscontrole en, in het geval van overheidsopdrachten voor werken, van die welke de aannemer ter beschikking zullen staan om de werken uit te voeren;
- d. door middel van een beschrijving van de technische uitrusting van de leverancier of de dienstverlener, van de maatregelen die hij treft om de kwaliteit te waarborgen en de mogelijkheden die hij biedt ten aanzien van ontwerpen en onderzoek;
- e. door middel van een vermelding van de systemen voor het beheer van de toeleveringsketen en de traceersystemen die de ondernemer kan toepassen in het kader van de uitvoering van de overheidsopdracht;
- f. in het geval van complexe producten of diensten of indien deze aan een bijzonder doel moeten beantwoorden, door middel van een controle door de aanbestedende dienst of, in diens naam, door een bevoegd officieel orgaan van het land waar de leverancier of de dienstverlener gevestigd is, onder voorbehoud van instemming door dit orgaan, welke controle betrekking heeft op de

productiecapaciteit van de leverancier of op de technische capaciteit van de dienstverlener en, zo nodig, op diens mogelijkheden inzake ontwerpen en onderzoek en de maatregelen die hij treft om de kwaliteit te waarborgen;

- g. door middel van de onderwijs- en beroepskwalificaties van de dienstverlener of de aannemer of van het leidinggevend personeel van de onderneming, mits deze niet als een gunningscriterium worden toegepast;
- h. door middel van de vermelding van de maatregelen inzake milieubeheer die de ondernemer kan toepassen voor de uitvoering van de overheidsopdracht;
- i. door middel van een verklaring betreffende de gemiddelde jaarlijkse personeelsbezetting van de onderneming van de dienstverlener of de aannemer en de omvang van het kaderpersoneel gedurende de laatste drie jaar;
- j. door middel van een verklaring omtrent de outillage, het materieel en de technische uitrusting waarover de dienstverlener of de aannemer voor de uitvoering van de overheidsopdracht beschikt;
- k. door middel van de omschrijving van het gedeelte van de overheidsopdracht dat de dienstverlener eventueel in onderaanneming wil geven;
- l. wat de te leveren producten betreft door middel van monsters, beschrijvingen of foto's, waarvan op verzoek van de aanbestedende dienst de echtheid kan worden aangetoond of door middel van certificaten die door een erkende organisatie zijn afgegeven, waarin wordt verklaard dat duidelijk door referenties geïdentificeerde producten aan bepaalde specificaties of normen beantwoorden."

In de praktijk worden meestal de volgende bewijsmiddelen conform [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) verlangd:

3.11.1 Opgave van competenties en referentieprojecten

Toelichting

[Aanbestedingswet \(2016\) artikel 2.93](#) lid 1 sub a biedt uitschrijvers de mogelijkheid om opdrachtnemers te vragen hun technische bekwaamheid aan te tonen aan de hand van een lijst van de voornaamste werken, die gedurende de afgelopen vijf jaar werden verricht, met vermelding van het bedrag en de datum en de naam van de publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren.

De wettekst luidt als volgt:

Artikel 2.93

1. Een ondernemer toont zijn technische bekwaamheid of beroepsbekwaamheid aan op een of meer van de volgende manieren, afhankelijk van de aard, de hoeveelheid of omvang en het doel van de werken, leveringen of diensten:
 - a. door middel van een lijst van de werken die in de afgelopen periode van ten hoogste vijf jaar werden verricht, welke lijst vergezeld gaat van certificaten die bewijzen dat de belangrijkste werken naar behoren zijn uitgevoerd, zowel met betrekking tot de wijze van uitvoering als met betrekking tot het resultaat; (...)

In de praktijk is men vaker geïnteresseerd in de competenties waarover een opdrachtnemer beschikt dan in lijsten van referentieprojecten. Er wordt daarom gevraagd naar het bewijs van een dergelijke competentie te leveren aan de hand van referentieprojecten. Aan dat bewijs is in de [Gids Proportionaliteit](#) een voorschrift gewijd. Zie daarover hieronder.

Let op in dit verband dat het de opdrachtnemer is die zelf een referentieproject kiest, waarmee hij de gevraagde competentie aantoont.

De wettekst laat in het midden wat er onder 'voornaamste werken' verstaan moet worden. De uitschrijver is vrij dit zelf te definiëren binnen de wettelijke kaders (met name proportionaliteit en

gelijkheidsbeginsel). Men spreekt in deze context van tevredenheidsverklaringen of van tevredenheidscertificaat.

Een voorbeeld bepaling van het vragen naar een dergelijk certificaat:

De tevredenheidsverklaring moet duidelijk aangeven om welk werk het gaat. Het is daarom wenselijk dat vermeld worden: waar het werk plaatsvond, wanneer de opdracht verleend is en met het werk een aanvang kon worden genomen alsmede de opleverdatum, wat opdrachtsom was en wat de plaats van uitvoering.

De Aanbestedingswet staat er niet aan in de weg om meer gedetailleerde informatie te vragen van werken vergelijkbaar met de opdracht. In dit verband wordt in de toelichting van het [ARW 2016](#), opgemerkt:

“In de praktijk wordt in Nederland nauwelijks/niet gewerkt met de in sub a.1 genoemde lijst van werken maar verlangt de aanbesteder een of meer referenties (per competentie mag slechts één referentie worden gevraagd) die dan meestal De Gids Proportionaliteit 2016 voorschift 3.5F stelt dat de referentieprojecten betrekking hebben op kerncompetenties die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht. Het vragen naar nagenoeg identieke referentieprojecten is niet meer toegestaan. Het voorbeeld wordt gegeven van aanbesteding van een brede school: daar mag u in principe niet vragen naar drie brede scholen als referentie. Wel mag u vragen naar bijvoorbeeld een referentie voor scholenbouw, een referentie voor complexe logistiek en een referentie voor een duurzaam ontwerp.”

Zoals opgemerkt, gaat het in de praktijk vooral om bewijs van competenties en dat wordt geleverd door te wijzen naar referentieprojecten. Daarover is in de [Gids Proportionaliteit](#) het volgende opgemerkt. Voorschrift 3.5 G onder 1 stelt in dit verband dat er slechts om één referentieproject per kerncompetentie gevraagd mag worden:

“Voorschrift 3.5 G: 1. De aanbestedende dienst vraagt maximaal één referentie per benoemde kerncompetentie.”

Het is onder omstandigheden geoorloofd om per referentieproject om meer dan één kerncompetentie te vragen. Zie daarvoor de [uitspraak van de Commissie van Aanbestedingsexperts Advies 312 nummer van 21 april 2016](#), waar overwogen werd:

“5.1. De Commissie stelt voorop dat beklagde een Europese niet-openbare aanbesteding heeft gehouden. Op deze aanbestedingsprocedure zijn onder andere de volgende bepalingen van toepassing: Deel 1 en 2 Aw 2012; voorschriften 3.5 F en 3.5 G Gids Proportionaliteit.

5.2. De Commissie constateert dat beklagde er weloverwogen voor gekozen heeft om de gevraagde combinatie van kerncompetenties niet als minimumeis maar als selectiecriteria te hanteren. De Commissie overweegt dat op basis van de Gids Proportionaliteit in het kader van het formuleren van minimumeisen eerder sprake zal zijn van een ontoelaatbare stapeling van kerncompetenties dan het geval zal zijn in het kader van het formuleren van selectiecriteria. In het eerste geval kan de stapeling immers leiden tot het blokkeren van de toegang tot de aanbesteding van marktpartijen, terwijl in het tweede geval er alleen sprake kan zijn van een verminderde kans op toelating, waarbij marktpartijen die over een grotere en meer diverse ervaring beschikken een grotere kans op selectie hebben.

5.3. Het hangt van de omstandigheden van het geval af of het vragen van combinaties van kerncompetenties bij één referentiewerk als selectiecriteria zinvol en dus toelaatbaar is. Van belang daarbij is of er sprake is van een zodanige samenhang van die kerncompetenties in het kader van de opdracht die wordt aanbesteed dat het kunnen beschikken door een inschrijver over een combinatie van competenties ontleend aan één referentiewerk een grotere mate van geschiktheid oplevert.

- 5.4. Zoals klager zelf erkent is die samenhang tussen de kerncompetenties A en D respectievelijk B en D aanwezig. De Commissie is van oordeel dat ook tussen de kerncompetenties B en C die samenhang aanwezig is omdat ten eerste bij kerncompetentie C gevraagd wordt om een omgevingsplan voor een wegebouwkundig werk in een stedelijke omgeving - en kerncompetentie B een dergelijk wegebouwkundig werk betreft - en ten tweede het maken van een omgevingsplan per definitie samenhangt met de aard van het werk. Nu in ieder geval de samenhang tussen A en D, B en D respectievelijk B en C in voldoende mate aanwezig is, is de Commissie van oordeel dat beklagde niet in strijd met haar verplichtingen heeft gehandeld door een puntentelling (als hierboven vermeld in 1.6) vast te stellen.
- 5.5. Ten overvloede overweegt de Commissie dat het feit dat de bouw van een kadeconstructie respectievelijk een wegebouwkundig werk doorgaans door verschillende aannemers wordt uitgevoerd, zoals klager stelt, juist kan zijn, maar dat ook in dat geval ervaring met de onderlinge afstemming van die werken bij de onderhavige opdracht een relevant aspect van de opdracht vormt. Aldus heeft het ook zin om een combinatie van de kerncompetenties A en B te waarderen.
- 5.6. De conclusie van het voorgaande is dat beklagde geen disproportionele selectiecriteria heeft gehanteerd.”.

Kortom: het is soms geoorloofd om meer dan één competentie (althans een combinatie van competenties) ontleend aan één referentiewerk te vragen, als dat gemotiveerd kan worden. Realiseert u zich dat stapeling van kerncompetenties binnen 1 referentiewerk al snel leidt tot verenging van de markt. Ga hier zeer terughoudend mee om. Zie ook Gids Proportionaliteit 5.2 hierboven.

Zoals eerder opgemerkt: de Aanbestedingswet staat er niet aan in de weg om gedetailleerde informatie over werken op te vragen die vergelijkbaar zijn met uw opdracht. Kondig dat aan bijvoorbeeld als volgt: De opdrachtgever behoudt zich het recht voor om bij de opdrachtgevers van de door gegadigde ingediende referentieprojecten informatie in te winnen over:

- de wijze van uitvoering van een referentieproject;
- de mate van tevredenheid van de betreffende opdrachtgever(s);
- of het referentieproject binnen het gestelde budget (rekening houden met eventuele afspraken omtrent meer en minder werk) is uitgevoerd met de overeengekomen kwaliteit;
- hoe de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer is verlopen.

Tot slot is het volgende nog van belang Het tweede deel van Voorschrift 3.5.G bepaalt dat u ook niet mag vragen om referentieprojecten met nagenoeg dezelfde omvang. Als richtsnoer, aldus de [Gids](#), wordt gesteld dat de waarde die de eventueel gevraagde referentie moet hebben dient te liggen tussen 0-60% van de raming van de onderhavige opdracht.

3.11.2 ‘Houdbaarheidstermijn’ referenties

Toelichting

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) lid 1 sub a bepaalt dat de technische bekwaamheid aangetoond kan worden door middel van een lijst van de voornaamste werken die in de afgelopen periode van ten hoogste vijf jaar werden verricht, met vermelding van het bedrag en de datum en van de publiek- of privaatrechtelijke instanties waarvoor zij bestemd waren.

Deze termijn van vijf jaar is een maximum periode, die mogelijk te kort is voor een deel van de potentiële opdrachtnemers. Daarom wordt in lid 4 van art. 2.93 Aanbestedingswet 2016 bepaald, dat van deze termijn afgeweken mag worden en een langere termijn gebruikt mag worden “indien dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.”.

Dit kan zich bij DB-opdrachten nog wel eens voor doen. Vraag daarom niet om referentieprojecten die opgeleverd zijn. ‘Verrichte werkzaamheden’ in de zin van de Aanbestedingswet is echter iets anders dan

‘opgeleverde werken’. Opleveren is vooral een kenmerk van de opdracht aan een aannemer, die alleen als opdracht heeft gekregen: het realiseren van een ontwerp. De opdracht aan een DB-opdrachtnemer heeft echter betrekking op ontwerpen én realiseren. Bij die opdrachten is wettelijke termijn van vijf jaar dan ook vaak te kort als gevraagd wordt naar referenties van verrichte werkzaamheden.

Aanbevelingen

- Vraag in beginsel één kerncompetentie per referentie.
- Vraag referenties van werken verricht in de afgelopen vijf jaar.
- Vraag referenties van werken verricht in een langere periode indien dat noodzakelijk is om voldoende mededinging te waarborgen.
- Vraag om meer gedetailleerde informatie over de referentiewerken indien u dat meer inzicht geeft over het werk (tevredenheidsverklaring).
- Wees terughoudend bij het vragen om tevredenheidsverklaringen. Dit bezorgt ondernemers veel werk, terwijl de waarde die eraan kan worden gehecht in de meeste gevallen vanwege de subjectiviteit gering is.
- Indien u een tevredenheidsverklaring wilt, kondig dat dan aan en laat precies weten wat u wilt ontvangen.

3.11.3 Opgave van personeel

Toelichting

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) lid 1 biedt aanbestedende diensten de mogelijkheid om geschiktheidseisen te stellen ten aanzien van het personeel. In principe kunt u om drie soorten bewijsmiddelen vragen:

- een opgave van de al dan niet tot de onderneming van de ondernemer behorende technici of technische organen [...] (Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub c);
- onderwijs- en beroepskwalificaties van de aannemer of het leidinggevend personeel van de onderneming, mits deze niet als gunningscriterium worden toegepast (Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub g);
- een verklaring betreffende de gemiddelde personeelsbezetting van de onderneming, en de omvang van het kaderpersoneel gedurende de laatste drie jaar (Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 lid 1 sub i).
Let op dat hier een termijn van drie jaar geldt en niet van vijf jaar.

Op basis van dit artikel kunt u eisen stellen aan de totale personeelsomvang en het personeelsverloop van een opdrachtnemers (is sprake van voldoende personele capaciteit en continuïteit), de beschikbaarheid van bepaalde technici (bijvoorbeeld opdrachtnemers, stedenbouwkundigen, projectleiders, tekenaars etc.) en de kwaliteit van het personeel. Hoewel de wet uitsluitend studie- en beroepsdiploma's expliciet noemt als bewijsmiddel om de kwaliteit van het personeel te toetsen, hebben aanbesteders de bevoegdheid om de eisen inherent vereiste technici nader te specificeren.

Er kunnen cv's verlangd worden of een opgave van de beoogde projectopdrachtnemers. Ook kan verlangd worden dat het personeel dat met de uitvoering van de opdracht belast zal worden de Nederlandse taal in woord en geschrift beheerst, kennis heeft van relevante Nederlandse bouwregelgeving etc. Aangezien het in Nederland niet mogelijk is om een bouwkundige ontwerp-opdracht voor te behouden aan de beroepsgroep van opdrachtnemers, kan het verstandig zijn om te eisen dat de opdrachtnemer beschikt over in het [Architectenregister](#) geregistreerde architecten (of vergelijkbaar).

Aanbeveling

- Beperk de informatie die u over het personeel wilt hebben tot de kernleden van het personeel.

3.11.4 Beschrijving kwaliteitssysteem

Toelichting

Vaak willen aanbestedende diensten zekerheid ten aanzien van kwaliteitsborging gedurende de uitvoering van de opdracht. Daartoe eisen zij vaak een opgave van het kwaliteitssysteem. Dit is mogelijk op grond [van Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#) lid 1 d. Vaak wordt gevraagd om een systeem met *ISO-certificering* of een gelijkwaardige certificering. Ook dit is in overeenstemming met de wet ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.96](#)). Het accepteren van gelijkwaardige certificering is verplicht.

Het gaat in dit KOMPAS om een DB-opdracht. In de [UAV-GC 2005](#) wordt in Hoofdstuk 9 uitgebreid aandacht besteed aan de organisatie en eisen betreffende kwaliteitsborging. Het verdient dan ook uitdrukkelijk aanbeveling om aan dit onderwerp ook in de aanbestedingsfase aandacht te besteden. Hieronder volgt een voorbeeld, ontleend aan de Rudolf Steiner school aanbesteding:

“4.3.2.1 Eisen aan certificering (en inschrijving op een lijst van erkende bedrijven)

De gegadigde dient vanaf het moment van indienen van de aanmelding en de gehele uitvoeringsperiode te beschikken over:

- een geldig certificaat van een veiligheidsbeheersysteem conform Veiligheid, gezondheid en milieu Checklist Aannemers (VCA**) of een gelijkwaardig gecertificeerd veiligheidszorgsysteem dat van toepassing is op genoemde werkzaamheden. Het certificaat moet op de datum van de aanmelding geldig zijn en gedurende de gehele aanbestedingsprocedure en uitvoering van het werk geldig blijven dan wel aantoonbaar kunnen worden verlengd;
- een geldig certificaat van een kwaliteitsmanagementsysteem conform ISO 9001:2008 of gelijkwaardig. Het certificaat moet op de datum van de aanmelding geldig zijn en gedurende de gehele aanbestedingsprocedure en uitvoering van het werk geldig blijven dan wel aantoonbaar kunnen worden verlengd;
- een geldig certificaat op basis van BRL SIKB 7000 "Uitvoering van (water-) bodemsaneringen" voor het uitvoeren van de in deze opdracht beschreven (water-) bodemsaneringwerkzaamheden. Het betreft hier protocol 7001. Het certificaat moet op de datum van de aanbesteding geldig zijn en gedurende de uitvoering van het werk geldig blijven dan wel aantoonbaar kunnen worden verlengd.

De certificaten (of een eventuele verklaring van gelijkwaardigheid) moeten zijn afgegeven door een door de [Raad van Accreditatie erkende instelling](#).

Te verstrekken gegevens:

- Een kopie (gewaarmerkt en op datum gesteld) van een VCA**-certificaat of van een gelijkwaardig gecertificeerd veiligheidszorgsysteem.
- Een kopie (gewaarmerkt en op datum gesteld) van een geldig certificaat van een kwaliteitsmanagementsysteem conform ISO 9001:2008 of gelijkwaardig.
- Een kopie (gewaarmerkt en op datum gesteld) van een geldig certificaat op basis van BRL SIKB 7001.”.

3.11.5 Overige bewijsmiddelen conform Aanbestedingswet 2016

Toelichting

Iedere opdracht is uniek. Specifieke benodigde kwaliteiten laten zich niet altijd vangen in gangbare geschiktheidseisen. Denk bijvoorbeeld aan een bepaald milieucertificaat of een beschrijving van het deel van de opdracht dat gegadigde in onderaanneming wil geven. Daarom kan het noodzakelijk zijn om aanvullende geschiktheidseisen te formuleren ten aanzien van de technische en beroepsbevoegdheid die toegespitst zijn op de onderhavige opdracht. Zorg dat deze geschiktheidseisen niet in strijd zijn met het bepaalde in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93 tot en met 2.97](#). Het is niet toegestaan geschiktheidseisen

ten aanzien van de technische en beroepsbevoegdheid te formuleren die niet door deze artikelen gedekt worden.

3.11.6 Beschrijving mogelijkheden ten aanzien van onderzoek en ontwerp

Toelichting

Het vragen om een beschrijving van de mogelijkheden ten aanzien van onderzoek en ontwerp is niet gebruikelijk in Nederlandse aanbestedingen. Dit lijkt langzaam maar zeker te kenteren. Meestal gaat het om kennis en ervaring ten aanzien van specifieke tekenprogramma's waarmee de aanbesteder zelf werkt. Het vragen om kennis en ervaring met specifieke programma's onder uitsluiting van vergelijkbare programma's zal meestal niet toegestaan zijn. Wel kunt u vragen om expertise op het gebied van 3D tekenprogramma's, maar u mag dit niet toespitsen op één specifiek programma. Recent is met name het vragen om kennis van en ervaring met [BIM](#) (*building information modelling*) steeds populairder geworden onder Nederlandse aanbesteders.

Aanbevelingen

- Maak expliciet onderscheid tussen expertise die noodzakelijk is om de opdracht te kunnen uitvoeren (geschiktheidseisen) en de expertise die u daarenboven wenselijk acht (nadere selectie). In de praktijk worden alle wensen regelmatig in de vorm van minimumeisen gegoten worden, waardoor de eisen zeer zwaar worden. Als de eisen te zwaar zijn, vallen geschikte ondernemingen bij voorbaat onnodig af, wordt de concurrentie beperkt en handelt u zeer waarschijnlijk in strijd met het proportionaliteitsbeginsel (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)). Bovendien is het vaak te laat om geschiktheidseisen aan te passen of te schrappen.
- Vraag nooit meer bewijsmiddelen dan strikt noodzakelijk om de noodzakelijke bekwaamheid aan te tonen.
- Houd het aantal gevraagde referentieprojecten beperkt. Dit kan zelfs betekenen dat u kunt volstaan met één enkel referentieproject. Als u meerdere referentieprojecten wilt beoordelen kunt u in het kader van de nadere selectie aanvullende referentieprojecten verlangen.
- Raadpleeg de [Gids Proportionaliteit 2016](#) omtrent de voorschriften ten aanzien van referenties waaruit blijkt dat de opdrachtnemer beschikt over de kerncompetenties die u wezenlijk acht voor uw opdracht.
- Het is niet per definitie noodzakelijk om opgeleverde referentieprojecten te verlangen. Overweeg de mogelijkheid ook (winnende) prijsvraagontwerpen, voorlopige ontwerpen, ontwerpstudies etc. toe te staan als referentie.
- Houd er bij het bepalen van het aantal vereiste referenties rekening mee dat bouwprocessen een lange doorlooptijd kunnen hebben en opdrachtnemers doorgaans slechts aan een beperkt aantal opdrachten tegelijkertijd werken. Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt, is de wettelijke termijn van vijf jaar niet altijd voldoende. Maak zo nodig gebruik van de mogelijkheid om de wettelijke termijn op te rekken als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.
- Vraag bij referentieprojecten om contactgegevens van de opdrachtgever van de referentieprojecten opdat u daar gedetailleerdere informatie kunt verkrijgen. Kondig van te voren aan, dat u dat mogelijk zult doen en wat u wilt weten.
- Laat gegadigden aantonen dat zij over architecten (kunnen) beschikken die ingeschreven staan in het Architectenregister.
- Accepteer ook een eigen beschrijving van het kwaliteitssysteem van gegadigden.
- Vraag naar ontwerpvaardigheden *en* naar uitvoeringsvaardigheden.

3.12 Voorwaarden voor aanmelding en inschrijving

3.12.1 Aanmeldingsvoorwaarden

Toelichting

De aanmelding dient conform de aanmeldingsvoorwaarden te geschieden. Aanmelding is uitsluitend mogelijk door inzending van de eigen verklaring en, indien van toepassing, de stukken voor de beoordeling in de nadere selectie.

Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze de gegadigden hun aanmelding moeten indienen. Als een deelnemer zijn of haar aanmelding onvolledig, op onjuiste wijze of niet tijdig indient, moet de aanmelding ongeldig worden verklaard. Deze strenge maatregel vloeit voort uit het gelijkheidsbeginsel, het belangrijkste van de aanbestedingsrechtelijke beginselen. De aanbestedende dienst moet alle voorwaarden van de aanbestedingsprocedure op voorhand duidelijk vastleggen en strikt naleven, en de deelnemers moeten gelijk worden behandeld worden (gelijke termijnen, gelijke informatie etc.).

Het [ARW2016](#) art. 3.22.6 biedt gegadigden de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren:

“In het geval van een gebrek in de eigen verklaring of in geval van een gebrek met betrekking tot de bewijsmiddelen stelt de aanbesteder de betreffende ondernemer in de gelegenheid om het gebrek te herstellen binnen een termijn van 2 werkdagen, te rekenen vanaf de dag van verzending van een verzoek daartoe. De aanbesteder verzendt dit bericht per fax of elektronisch bericht. Indien de aanbesteder het gevraagde niet binnen de daartoe gestelde termijn heeft ontvangen of indien het gebrek niet door het antwoord is hersteld, komt de ondernemer niet in aanmerking voor verdere deelname aan de procedure.”

Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid.

Uit (de vele) vaste jurisprudentie met betrekking tot herstelmogelijkheden vloeit voort dat als er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, een kennelijke omissie mag worden hersteld, ook wanneer de leidraad geen reparatiemogelijkheid benoemt, mits de concurrentiepositie van de overige deelnemers aan de aanbesteding niet geschaad wordt.

Eigen verklaring

Om de maatschappelijke kosten te beperken wordt van de gegadigden een eigen verklaring gevraagd. De eigen verklaring is een verklaring waarin de gegadigde aangeeft in staat en bereid te zijn de gevraagde bewijsmiddelen binnen de gestelde termijn te overhandigen, waaruit blijkt dat de uitsluitingsgronden niet op hem of haar van toepassing zijn, en dat hij of zij voldoet aan de overige voorwaarden voor deelneming. Pas in tweede aanleg kan de aanbestedende dienst de geselecteerde gegadigden verzoeken de gespecificeerde bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring daadwerkelijk te overleggen. Het gebruik van de eigen verklaring is verplicht op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.84](#). Sinds 1 juli 2016 vervangt het [Uniform Europees Aanbestedingsdocument](#) (UEA) het Nederlandse model Eigen verklaring. De opzet en wijze van vraagstelling van het UEA wijkt deels af van de opzet van de Nederlandse modellen Eigen Verklaring.

Aanbevelingen

- Zorg ervoor dat het aanmeldingsformulier altijd consistent is met uw aanbestedings- of selectieleidraad. Het kan niet zo zijn dat deze documenten elkaar tegenspreken.
- Omschrijf altijd duidelijk welke aanmeldingsvoorwaarden u hanteert voor het indienen van de aanmelding en baseer de toetsing van de aanmelding daar dan ook op (afwijken mag niet!). Aanmeldingen die niet op correcte wijze zijn gedaan, mag u niet in behandeling nemen.

- Bied de mogelijkheid kleine, eenvoudig te herstellen gebreken in de aanmelding te repareren, wanneer een dergelijke situatie zich voordoet. Opdrachtnemers investeren veel tijd, geld en energie in hun aanmelding. Het ongeldig verklaren van een aanmelding vanwege een te herstellen fout, met welk herstel de concurrentie niet wordt vervalst, is maatschappelijk - en voor u - onwenselijk en mogelijk is die sanctie buitenproportioneel gezien de verhouding tot het gebrek.

3.12.2 Inschrijvingsvoorwaarden

Toelichting

Transparantie in de selectieleidraad

Met het oog op maximale transparantie van de aanbestedingsprocedure kunt u in de selectieleidraad op hoofdlijnen aangeven wat u in de gunningsleidraad van de inschrijvers wilt vragen. Opdrachtnemers kunnen dan een beter overwogen beslissing nemen wel of niet aan uw aanbesteding deel te nemen en het voorkomt dat geselecteerde gegadigden na ontvangst van de gunningsleidraad alsnog afzien van inschrijving. Het kort aangeven van wat u in de gunningsleidraad verlangt in de selectieleidraad is niet verplicht. Als u een aanbestedingsleidraad opstelt voor de gehele procedure moet u de inschrijvingsvoorwaarden gedetailleerd specificeren in de selectiefase.

Inschrijvingsformulier

Deelname aan de gunningsfase is uitsluitend mogelijk door inzending van het inschrijvingsformulier en de stukken, waarvan in het inschrijvingsformulier expliciet gesteld wordt dat deze tegelijk met het inschrijvingsformulier ingezonden moeten worden.

3.12.3 Inschrijving

Naast het inschrijvingsformulier kan de inschrijving uit de volgende stukken bestaan:

3.12.4 Plan van aanpak

Toelichting

In het plan van aanpak moet de opdrachtnemer zijn procesaanpak beschrijven (onder andere met het oog op kwaliteitsborging in het kader van validatie en acceptatie). Dit is eigenlijk niets meer dan het inhoudelijke gedeelte van een reguliere offerte (exclusief de financiële aanbieding). In het plan van aanpak stelt de opdrachtnemer zijn visie op de opgave, de locatie, ambities ten aanzien van het beoogde resultaat en het ontwerp- en uitvoeringsproces op schrift. Een plan van aanpak bevat nadrukkelijk *geen ontwerp*. Ontwerpwerkzaamheden zijn uit den boze.

Idealiter krijgen inschrijvers de gelegenheid om hun plan van aanpak in een mondelinge presentatie voor de gunningscommissie toe te lichten. Voorkom dat u bij beoordeling van de plannen 'appels met peren' moet vergelijken.

Neem stukken die niet aan uw omschrijving voldoen niet in behandeling. Accepteer geen (schets)ontwerp als u alleen om een plan van aanpak vraagt.

Realiseert u zich dat u in het kader van een aanbestedingsprocedure de meest geschikte *opdrachtnemer* selecteert en *niet* het beste *ontwerp*. Dit betekent dat er niet noodzakelijkerwijs om een ontwerp gevraagd hoeft te worden in de gunningsfase. Een plan van aanpak is een prima alternatief dat de deelnamekosten voor de inschrijvers beperkt houdt.

U kunt ook om andere schriftelijke documentatie vragen, bijvoorbeeld een beschrijving aan de hand van referentieprojecten hoe de inschrijver het project denkt uit te voeren, schriftelijke weergave van een eventuele mondelinge presentatie (dergelijke presentaties onderdeel laten uitmaken van de inschrijvingen), etc. Desgewenst kan het schriftelijke deel van de inschrijving na de mondelinge presentatie ingediend worden bij de gunningscommissie. Een schriftelijk deel kan een waardevolle bijdrage leveren aan de beoordeling. Het kan als referentie dienen tijdens de bespreking van de inschrijvingen door de gunningscommissie en ingediend worden met het inschrijvingsformulier; het kan ook een rol spelen bij de voorbereiding van de leden van de gunningscommissie.

Let er op dat de hier genoemde onderwerpen onderdeel zijn van de gunningsfase en niet van de selectiefase.

3.12.5 Ontwerp

Toelichting

Soms willen aanbestedende diensten meer dan een plan van aanpak, en zien hoe hun project er ongeveer uit komt te zien en zekerheid verkrijgen ten aanzien van prijs en *performance*. Daarom wordt vaak gevraagd om een ontwerp, al dan niet gepresenteerd in een maquette. Soms wil een aanbestedende dienst voortvarend te werk gaan: als er in de aanbestedingsprocedure om een schetsontwerp gevraagd wordt, kan na gunning van de opdracht meteen gestart worden met de uitwerking van het schetsontwerp tot voorlopig ontwerp.

Terzijde: de hier gebruikte termen, die op ontwerpen in verschillende stadia betrekking hebben, zijn ontleend aan de [STB-DNR 2014](#). U mag uiteraard andere termen gebruiken, maar zorg er voor dat voor inschrijvers duidelijk is wat u bedoelt. Ook als u de STB-DNR 2014 gebruikt: maak dat duidelijk.

Als u om een ontwerp vraagt als onderdeel van de inschrijving, realiseert u zich dan wel dat een goed ontwerp vraagt om een intensieve dialoog tussen opdrachtnemer (en/of de door hem in te zetten architect) en opdrachtgever. Hier biedt een aanbestedingsprocedure echter weinig ruimte voor. Het verdient aanbeveling om nooit om meer dan een structuurontwerp te vragen. Als u om een ontwerp vraagt, is het essentieel om duidelijk aan te geven aan welke voorwaarden, eisen en/of wensen het ontwerp moet voldoen. Ontwerpen die niet voldoen aan de gestelde voorwaarden, eisen en/of wensen, moet u in principe uitsluiten.

Voorkom altijd dat inschrijvers die een voorlopig voorwerp indienen in plaats van een structuurontwerp (ze dienen dus meer in dan gevraagd) bevoordeeld worden in de beoordeling. Aan het vervaardigen van een (structuur)ontwerp zijn de nodige kosten verbonden, die reguliere acquisitiekosten verre overstijgen. In [art. 1.10 onder g Aanbestedingswet 2016](#) wordt u uitdrukkelijk opgedragen een vergoeding in overweging te nemen. En in de Parlementaire Geschiedenis, p. 207, wordt in het bijzonder opgemerkt met betrekking tot uitgewerkte architectonische voorstellen:

“Bij opdrachten in bepaalde sectoren zijn relatief hoge kosten gemoeid met het opstellen van een offerte. Dit kan een onnodige drempel opwerpen voor geïnteresseerde partijen. Het kan immers een onevenredige en niet noodzakelijke last leggen op de inschrijvende partij wanneer de kosten voor de offerte volledig voor zijn rekening komen. Dat is bijvoorbeeld het geval wanneer voor de inschrijving op een opdracht voor architecten een ver uitgewerkt voorstel verlangd wordt, of bijvoorbeeld een maquette. In dergelijke gevallen is het gebruikelijk dat voor die arbeid een vergoeding wordt geboden. Wanneer om een ontwerp gevraagd wordt in de gunningsfase.”.

Op grond van [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschift 3.8 is dit in principe verplicht:

“Voorschift 3.8: De aanbestedende dienst biedt een vergoeding aan wanneer een gedeelte van de te plaatsen opdracht moet worden uitgevoerd om de inschrijving in te kunnen dienen.”.

Voorkom dat u na opdrachtverlening aan het structuurontwerp vastzit bij verdere uitwerking. Vraag om een visie op de opgave in de vorm van een structuurontwerp en geef daarbij aan dat na opdrachtverlening het ingediende ontwerp op basis van overleg met opdrachtgever en gebruikers aangepast kan worden, zodat het uiteindelijke ontwerp optimaal aansluit bij uw ambities. De mogelijkheid tot aanpassing is echter niet onbeperkt. De opdracht is (mede) gegund op basis van het ingediende structuurontwerp. Het kan niet zo zijn dat het ontwerp na aanpassing meer lijkt op een in de gunningsfase afgevallen ontwerp dan op het winnend ontwerp. Dat is een vorm van het verboden “leuren” en “cherry-picking”.

Let erop dat hetgeen hier aan de orde is onderwerp is van de gunningsfase en niet van de selectiefase.

3.12.6 Financiële aanbidding

Toelichting

De financiële aanbidding betreft de som van de ontwerp- plus uitvoeringskosten. Een goede financiële aanbidding bevat niet alleen het 'totale kostenplaatje', maar ook een onderbouwing in de vorm van een berekening, waaruit blijkt dat de inschrijver de opdracht ook daadwerkelijk tegen het voorstel (in termen van de UAV-GC 2005: de "prijs") kan uitvoeren. Een meer gedetailleerde berekening is tevens handig om de verschillende financiële aanbiddingen met elkaar te kunnen vergelijken.

Let erop dat hetgeen hier aan de orde is onderwerp is van de gunningsfase en niet van de selectiefase.

3.12.7 Plan of partner

Toelichting

Bij de bepaling uit welke stukken de inzending dient te bestaan, moet u nagaan op basis waarvan u een opdrachtnemer wilt kiezen. Zoekt u een plan, een partner of een combinatie:

- **Plan**

Bij een 'plan' ligt de nadruk op het resultaat en kunnen inschrijvers gevraagd worden hun visie op het project te presenteren. De presentatie kan betrekking hebben op een toelichting op de projectvisie met daarbij het eventueel gevraagde ontwerp. Idealiter vindt de mondelinge visiepresentatie plaats na de indiening van de inschrijving.

Aanpassingen of uitbreidingen van de inschrijving zijn dan niet meer toegestaan en mogen onder geen beding in de beoordeling betrokken worden. Het is absoluut verboden, dat ideeën die door de ene inschrijver worden geopperd door de beoordelingscommissie worden voorgelegd aan een volgende inschrijver.

Alle informatie die de aanbestedende dienst tijdens een aanbestedingsprocedure van een inschrijver ontvangt, dient vertrouwelijk te worden behandeld. In geen geval mag deze worden gedeeld met de mede-inschrijvers.

- **Partner**

Onder de noemer 'partner' ligt de nadruk op het ontwerp- en uitvoeringsproces en wordt in de gunningsfase vaak gevraagd om presentatie van een visie op het ontwerp- en/of uitvoeringsproces, een presentatie van het bedrijf van de opdrachtnemer (inschrijver of gegadigde) of een projectteampresentatie. Bedrijfspresentaties en projectteampresentaties moeten vaak op locatie gegeven worden (op het kantoor van de opdrachtnemer of een opgeleverd referentieproject).

Bij presentaties presenteren bedrijven of het in te zetten ontwerpteam en/of de projectopdrachtnemer(en) aan de beoordelingscommissie waarom juist zij het meest geschikt zijn voor de onderhavige opdracht.

Let op dat bij presentaties sprake is van een duidelijke relevantie met betrekking tot de uitvoering van de opdracht (aanbidding). Het kan niet zo zijn dat in de gunningsfase de geschiktheid van de inschrijver nogmaals beoordeeld wordt.

Het is niet toegestaan om in de gunningsfase selectiecriteria te hanteren (zie [Lianakis-arrest, 24 januari 2008, ECLI:EU:C:2008:40](#)).

Ter verduidelijking: u mag vragen om een presentatie van de beoogde projectarchitect waarin deze aan de hand van een referentieproject toelicht hoe het bedrijf een ontwerp- en/of uitvoeringsproces inricht, hoe het omgaat met contact met gebruikers, de opdrachtgever en andere belanghebbenden en welke maatregelen genomen worden om de kwaliteit van het ontwerp en/of de uitvoering te borgen (mits deze zaken niet reeds specifiek in de nadere selectie beoordeeld zijn).

U mag niet vragen om een presentatie waarin de inschrijver beschrijft hoeveel vergelijkbare projecten hij reeds heeft uitgevoerd.

Plan of partner bij een DB opdracht?

Bij een DB opdracht ligt de nadruk in de praktijk meestal op het plan. Maar: u zal soms een langlopend project hebben en dan kan de vraag naar de partner mogelijk belangrijker worden. Uiteraard kan dat ook met de aard van de opdracht te maken hebben. Wat hier dus nogal gescheiden wordt beschreven, kan in de praktijk genuanceerder liggen. Hou daar rekening mee.

3.12.8 Inschrijvingsvoorwaarden

Toelichting

Inschrijvingsvoorwaarden zijn administratieve voorschriften, waaraan inschrijvingen moeten voldoen, op straffe van ongeldigverklaring. Het is van belang zo concreet mogelijk te omschrijven op welke wijze de deelnemers alle gevraagde stukken moeten indienen en aan welke voorwaarden deze stukken moeten voldoen. Als een inschrijver bepaalde stukken op onjuiste wijze of niet tijdig inlevert, dient in beginsel uitsluiting te volgen. Deze strenge maatregel vloeit voort uit het gelijkheidsbeginsel, dat het belangrijkste beginsel is van de aanbestedingsrechtelijke beginselen op nationaal en Europees niveau. Dit houdt in dat alle deelnemers gelijk moeten worden behandeld (gelijke termijnen, gelijke informatie etc.), maar ook dat de aanbestedende dienst alle voorwaarden van de aanbestedingsprocedure op voorhand duidelijk dient vast te leggen en in beginsel ook strikt dient na te leven.

Het [ARW2016](#) art. 3.22.6 biedt inschrijvers de mogelijkheid kleine gebreken te laten repareren. Het ARW2016 is niet automatisch van toepassing op aanbestedingsprocedures voor DB-opdrachten. Een bepaling die een dergelijke reparatiemogelijkheid expliciet benoemt, verschaft duidelijkheid. Uit jurisprudentie vloeit voort dat als er sprake is van een eenvoudig te herstellen gebrek, een kennelijke omissie mag worden hersteld, ook wanneer de leidraad geen reparatiemogelijkheid benoemt, mits de concurrentiepositie van de overige deelnemers aan de aanbesteding niet geschaad wordt (zie [Vzr. Rb. Arnhem, 22-03-2010, ECLI:NL:RBARN:2010:BL9279](#)).

3.12.9 Functioneel programma van eisen (pve)/vraagspecificatie

Toelichting

U kunt verlangen dat de visie op de opdracht voldoet aan de kaders die in het pve gesteld worden. Als u hiervoor kiest, werkt u bij voorkeur met een functioneel pve. Hierin geeft u aan wat u wilt, niet hoe. Zo maakt u optimaal gebruik van het creatief en probleemoplossend vermogen in de markt en voorkomt u dat inventieve ontwerp oplossingen bij voorbaat afvallen. Realiseert u zich goed dat wanneer u het pve als indieningvoorschrift hanteert, u alle inschrijvingen die niet volledig voldoen aan het pve, moet uitsluiten. Als alternatief kunt u 'het voldoen aan het pve' tot gunningscriterium maken om te komen tot de economisch meest voordelige inschrijving. Dan beoordeelt u de mate waarin inschrijvingen beantwoorden aan het pve, op basis waarvan scores toegekend worden. In dit geval valt een inschrijving die niet 100% voldoet aan het pve niet af, maar ontvangt deze geen of minder punten op het betreffende gunningscriterium.

3.12.10 Varianten

Toelichting

De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83](#) biedt u gelegenheid om inschrijvers toe te staan varianten in te dienen of om dat te verlangen. Als u hiervoor kiest, moet u dit expliciet vermelden in de aankondiging en in de aanbestedingsstukken en aangeven aan welke eisen varianten moeten voldoen.

De vraag kan gesteld worden of het toestaan van varianten de beste methode is om optimale innovatie en creativiteit aan te boren in de markt. Van belang is dat ook wordt vermeld of varianten uitsluitend

kunnen worden ingediend wanneer ook een inschrijving die geen variant is, is ingediend, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83](#) lid 3. De aanbestedende dienst waarborgt dat de gekozen gunningscriteria kunnen worden toegepast op varianten die aan de gestelde eisen voldoen en op conforme inschrijvingen die geen varianten zijn, aldus [Aanbestedingswet 2016 art. 2.83](#) lid 4.

3.12.11 Gestanddoeningstermijn

Toelichting

Dit is de termijn gedurende welke de inschrijver garant staat voor zijn in de inschrijving vervatte aanbieding. Als deze termijn verstreken is voordat de opdracht verleend is, kan de inschrijver prijscorrecties en andere aanpassingen (bijvoorbeeld samenstelling projectteam) doorvoeren. De aanbestedende dienst kan inschrijvers verzoeken de gestanddoeningstermijn te verlengen. Het [ARW2016](#) noemt een gestanddoeningstermijn van 50 dagen (in enkele gevallen 30 dagen). In de praktijk wordt meestal een gestanddoeningstermijn van 90 dagen gevraagd.

3.12.12 Prijs

Toelichting

De Europese aanbestedingsregels verplichten u om bij de beoordeling van de inschrijvingen prijs en kwaliteit aan elkaar te relateren om zodoende de economisch meest voordelige inschrijving (beste prijs-kwaliteitverhouding) te kiezen, tenzij u gunt op basis van de laagste prijs berekend op kosteneffectiviteit. Dat is zeker geen sinecure, het zijn totaal verschillende entiteiten. Het is lastig om vooraf aan te geven wat architectonische of uitvoeringskwaliteit etc. u waard is, voordat u de kwaliteit gezien heeft die u aangeboden wordt.

De beste prijs-kwaliteitverhouding wordt vaak gedefinieerd in wiskundige formules waarbij wegingsfactoren aan de factoren prijs en kwaliteit(en) worden gehangen. Zo'n aanpak kan tot een goed ontwerp en/of een goede uitvoering leiden, maar kan ook gefrustreerd worden door prijsduiken (de geboden prijs is dan dusdanig laag dat kwalitatieve aspecten geen rol meer spelen).

Om te voorkomen dat het prijsdeel van het gunningscriterium te dominant wordt, kunt u een vaste prijs vaststellen (zodat de beoordeling alleen op kwaliteit geschiedt), of een prijsplafond instellen (maximum prijs, overschrijding leidt tot uitsluiting). Hierdoor kunt u meer gewicht toekennen aan kwaliteit bij de beoordeling, zonder het risico te lopen dat uiteindelijk meer moet worden betaald dan begroot voor de aanbestede DB-opdrachten. Deze aanpak kan ook uitkomst bieden als u er op staat een redelijke prijs te betalen voor diensten en/of niet vast wilt zitten aan een winnende aanbieding die eigenlijk boven uw budget ligt.

Het verdient aanbeveling bij de bepaling van de prijs aan de opdrachtnemer mee te geven dat alle werkzaamheden in de prijs opgenomen zijn (behoudens onvoorziene omstandigheden of wijzigingen die buiten de scope van de overeenkomst vallen). Bedenk daarbij wel dat de werkzaamheden die volgens u noodzakelijk zijn en die door de opdrachtnemer noodzakelijk worden geacht niet altijd gelijk hoeven te zijn. Met het oog daarop doet u er goed aan een bepaald minimum te formuleren. Een eenvoudig voorbeeld: u vindt X overlegmomenten over het ontwerp minimaal, maar de opdrachtnemer denkt dat X – Y wel voldoende zijn. Heeft u uw minimum geformuleerd, dan voorkomt dat dit probleem.

Een andere manier om dit goed te doen is om te vragen om de inschrijfprijs plus een plan van aanpak waarin alle werkzaamheden vastgelegd moet zijn. Voor dat plan wordt een beoordeling gegeven, die meer of minder is al naar gelang de kwaliteit van het plan (die van tevoren objectief is vastgelegd met het oog op de te vergeven punten).

3.12.13 Ontwerp- en uitvoeringsteam

Toelichting

U kunt voorwaarden stellen aan de samenstelling van het ontwerp- en/of uitvoeringsteam dat de opdrachtnemer voorstelt. Een voorwaarde, waaraan gedacht kan worden, is dat er naar gestreefd wordt, dat sleutelpersonen, voor zover dat zinvol is, betrokken blijven bij het project dan wel bij vervanging vervangen worden door personen die over vergelijkbare competenties en vaardigheden beschikken. Daarmee kan de continuïteit van de werkzaamheden gewaarborgd worden.

Afhankelijk van de concrete opdracht kan gevraagd worden om personen met specifieke competenties. Dat kan dan gaan om bijvoorbeeld technische competenties, denk aan de akoestisch adviseur en een uitvoerder met veel kennis op dat gebied wanneer het bijvoorbeeld om een concertgebouw gaat. Maar het kan ook om 'zachte' competenties gaan, zoals het goed kunnen communiceren of het goed leiding kunnen geven aan een diverse groep van projectmedewerkers die verschillende technische achtergronden hebben. In dit kader moet voorts denken aan de onderlinge samenwerkingsmogelijkheden van de teamleden.

3.12.14 Specifieke inschrijvingsvoorwaarden

Toelichting

Iedere opdracht is uniek. Een geschikte aanbieding kan niet altijd gedefinieerd worden met standaard inschrijvingsvoorwaarden. Soms moet u specifieke voorwaarden benoemen die ingaan op bijzondere aspecten van de opdracht.

3.12.15 Presentatie

Toelichting

U moet aangeven of een mondelinge presentatie door de inschrijvers voor de beoordelingscommissie deel uitmaakt van de gunningsprocedure. In de meeste aanbestedingen van DB-opdrachten vormt een mondelinge presentatie een vast onderdeel van de inschrijving. Deze presentatie is het moment bij uitstek binnen het formele kader van een aanbestedingsprocedure, waarin opdrachtnemer en opdrachtgever direct contact met elkaar hebben en de wederzijdse 'klik' gezocht kan worden.

Voor een presentatie als onderdeel van de gunningsprocedure gelden de volgende aandachtspunten:

- **Status presentatie**

In de praktijk worden mondelinge presentaties altijd meegenomen in de beoordeling van de inschrijvingen, maar niet altijd wordt vooraf opgegeven *hoe* de mondelinge presentaties meegenomen worden. Is de presentatie alleen een mondelinge toelichting op het schriftelijke deel van de inschrijving of worden de communicatie- en presentatievaardigheden ook meegewogen? Het beoordelen van deze vaardigheden is toegestaan in het kader van de economisch meest voordelige inschrijving, mits deze expliciet benoemd worden als een van de kwalitatieve criteria die de economisch meest voordelige inschrijving mede bepalen.

- **Interviews**

Soms wordt een interview gekoppeld aan de presentatie. Een vraaggesprek kent een actievere rol toe aan de gunningscommissie, die dan niet slechts toehoorder van de presentatie is, maar inhoudelijke vragen kan stellen over de inschrijving. Het toevoegen van een interview aan de presentatie kan wenselijk zijn en is juridisch toelaatbaar. Wel moet ervoor gewaakt worden dat de inschrijvers gelijk behandeld worden door de interviewers - dus niet de ene inschrijver veel moeilijkere vragen stellen dan de andere - waardoor feitelijk het gelijkheidsbeginsel met voeten getreden wordt.

3.12.16 Presentatievoorwaarden

Toelichting

Als u in de gunningsfase presentaties verlangt van de inschrijvers moet u duidelijk aangeven waar en wanneer de presentaties gehouden moeten worden en, desgewenst, wie de presentatie moet verzorgen. Veel aanbesteders willen dat de presentatie gehouden wordt door de personen, die daadwerkelijk betrokken zullen zijn bij de ontwerp- en uitvoeringswerkzaamheden. Zij willen hun verhaal horen en liever niet dat van een pr-medewerker en andere personen, die zich niet met de uitvoering van de opdracht zullen bezighouden.

Algemene aanbevelingen

- Omschrijf duidelijk welke vormvereisten u hanteert voor het indienen van een inschrijving. Inschrijvingen of onderdelen daarvan die niet op correcte wijze geschieden, worden in beginsel niet in behandeling genomen. Te denken valt aan de volgende vormvereisten: tijdige inschrijving (voor het verstrijken van de uiterste inschrijfdatum), inschrijving bij de juiste persoon/instantie (de persoon of instantie zoals vermeld in de leidraad), digitale inschrijving (dus niet schriftelijk), volledigheid van het inschrijfformulier met gevraagde stukken, volledige en correcte invulling en ondertekening en evt. specifieke vormeisen (bijvoorbeeld voorgeschreven schaalniveau schetsontwerp).
- Overweeg altijd relevantie en redelijkheid van de inschrijvingsvoorwaarden. Stel niet meer voorwaarden dan noodzakelijk.
- Handel de beoordeling van de inschrijvingen niet volledig schriftelijk af, maar stel inschrijvers in staat hun inschrijving toe te lichten in een (visie)presentatie *na* indiening van de inschrijving.
- Maak duidelijk kenbaar aan de inschrijvers wat de waarde is van de uitlatingen die zij tijdens de (visie)presentatie doen. Meestal maakt de (visie)presentatie onderdeel uit van de gunningscriteria. Als u hiervoor kiest moet u duidelijk aangeven op welke aspecten deze presentatie wordt beoordeeld, hoeveel punten te vergeven zijn en wat de relatieve weging is ten opzichte van de overige gunningscriteria.
- Neem bij een interview strikte randvoorwaarden in acht, zeker wanneer het interview onderdeel is van de gunningscriteria. Het gelijkheidsbeginsel brengt met zich mee dat iedere inschrijver dezelfde kansen krijgt. U moet aan de inschrijvers vergelijkbare vragen stellen, bijvoorbeeld door te werken met een standaardvragenlijst. Onder geen beding is het toegestaan om de ene inschrijver veel lastigere vragen te stellen dan de andere in het kader van een beoordeling op gunningscriteria. Daarmee kan het moeilijk worden om de vragen specifiek toe te spitsen op de inschrijvingen, zeker wanneer deze zich moeizaam laten vergelijken.

Aanbevelingen schriftelijk deel inschrijving

- Ga na of u een plan of een partner zoekt. Bij een plan kunt u om een projectvisie vragen; bij een partner zou u ook om een presentatie van de opdrachtnemer kunnen vragen.
- Vraag nooit om ontwerpwerkzaamheden in het kader van het schriftelijk deel van de inschrijving.

Aanbevelingen ontwerp

- U bent in principe verplicht om een redelijke vergoeding beschikbaar te stellen voor ontwerpwerkzaamheden in de gunningsfase.
- Omschrijf altijd welke mate van uitwerking u van de inschrijving verwacht. Het gaat zowel om een minimum uitwerking, maar expliciet ook om een maximum uitwerking. Verbind duidelijke randvoorwaarden aan formaat, schaal etc. bij gevraagde ontwerpen en maquettes om de

vergelijkbaarheid van de inschrijvingen te garanderen. Neem niet gevraagde extra uitwerkingen niet in behandeling.

Aanbevelingen financiële aanbidding

- Vraag bij de financiële aanbidding om een totaalprijs van de gevraagde DB-opdracht. Let erop dat alle gevraagde werkzaamheden begroot zijn, zodat u niet achteraf met meerwerk en dus extra kosten geconfronteerd wordt. Of zorg ervoor dat de opdracht zo geformuleerd is (en het gunningscriterium) dat u zich daar geen zorgen over hoeft te maken.
- Vermeld een gestanddoeningstermijn zodat u niet verrast wordt door prijsstijgingen bij opdrachtverlening. Geef duidelijk aan dat de prijsopgave exclusief btw moet zijn.
- Ook als u de inschrijvingen niet op de prijs wilt beoordelen, is het verstandig te vragen om een begroting om te controleren of de inschrijvingen realistisch zijn. Blijkt uit de begroting dat de opdrachtnemer uw opdracht naar behoren kan uitvoeren tegen de geboden prijs?

Aanbevelingen inschrijvingsvoorwaarden

- Geef duidelijk aan wat u wilt, waaraan de projectvisie moet voldoen, zeker wanneer dit gevisualiseerd moet worden in een ontwerp. Zorg dat opdrachtnemers voldoende ruimte krijgen voor creatieve en innovatieve oplossingen door aan te geven wat u wilt, niet hoe.
- Sta geen varianten toe. Als u dat toch wilt, vermeld dan aan welke minimeisen varianten minimaal moeten voldoen of op welke onderdelen van het pve gevarieerd mag worden. Eis altijd een gestanddoeningstermijn om problemen te voorkomen. De [Aanbestedingswet 2016](#) noemt deze mogelijkheid niet, maar op grond van [BW art. 6:219](#) kunt u dit wel doen. ARW2016 gaat uit van een gestanddoeningstermijn.
- Wees redelijk bij het bepalen van de geëiste gestanddoeningstermijn.
- Overweeg een prijsplafond. U kunt dan meer gewicht toekennen aan kwalitatieve criteria in het kader van de emvi, zonder dat u het risico loopt meer geld kwijt te zijn dan begroot.
- Een vaste prijs kan een optie zijn als u volledig op kwaliteit wilt selecteren. U moet dan wel in staat zijn een marktconforme prijs vast te stellen.

4 BEOORDELINGSPROCEDURE

4.1 De selectie

4.1.1 Inleiding

Bij de niet-openbare procedure wordt een scheiding gemaakt tussen de gegadigden en de geselecteerden, die uitgenodigd worden om een inschrijving te doen. De selectie van personen uit de groep gegadigden kan plaats vinden langs een tweetrapsraket: eerst worden de gegadigden beoordeeld op de geschiktheidscriteria. De kans is dan groot dat er van de oorspronkelijke geïnteresseerde gegadigden nog velen overblijven; in ieder geval een aantal dat u te groot vindt om allemaal uit te nodigen voor het doen van een inschrijving. U moet dus nader selecteren. Dat doet u wederom met behulp van selectiecriteria, waar in Hoofdstuk 3 al het nodige over is gezegd. Hier wordt dit onderwerp nogmaals aangesneden; thans met het oog op het formuleren van de nadere selectiecriteria en het beoordelen daarvan.

Wanneer u gekozen heeft voor een nadere selectie met selectiecriteria moet u vaststellen *wat* u wilt beoordelen, *welke - nadere - selectiecriteria* u wilt hanteren (bijvoorbeeld ervaring met bepaalde aspecten van de opdracht, de algemene visie van gegadigden op bepaalde aspecten van de opdracht, de kwaliteit van het personeel) en *welke bewijsmiddelen* gegadigden hiervoor moeten indienen (bijvoorbeeld referentieprojecten, een beschrijving van de visie, cv's van de beoogde projectopdrachtnemers). Vervolgens moet u vaststellen *hoe* u de bewijsmiddelen wilt beoordelen: het formuleren van een beoordelingsmethodiek.

4.1.2 Wettelijke kaders

Toelichting

De [Aanbestedingswet 2016](#) stelt relatief weinig voorwaarden aan selectiecriteria. U zit niet expliciet vast aan [Aanbestedingswet 2016 art. 2.91](#) en [2.93](#), al staat het u vrij om uw nadere selectie op deze artikelen te baseren.

Tenslotte moet u bij een niet-openbare aanbesteding ook altijd de strikte scheiding tussen de selectiefase en de gunningsfase in acht nemen. In de selectiefase beoordeelt u de geschiktheid van de *gegadigden*, in de gunningsfase beoordeelt u de geschiktheid van de *aanbiedingen* (inschrijvingen). Het is niet toegestaan om voor de nadere selectie criteria te formuleren die verband houden met de aanbidding, zoals bijvoorbeeld een voorlopige opgave van de aanneemsom, een plan van aanpak of zelfs een ontwerp.

4.1.3 Beoordeling met selectiecriteria

Toelichting

Op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) kan de aanbestedende dienst bij o.a. de Europese niet-openbare procedure het aantal geschikte gegadigden dat voldoet aan alle voorwaarden van hoofdstuk 3 beperken tot minimaal 5, op voorwaarde dat er voldoende geschikte gegadigden zijn. Dit hoeft niet, ook alle geschikte gegadigden kunnen uitgenodigd worden om in de gunningsfase een aanbidding te doen. Dan moet wel gekeken worden naar het te verwachten aantal geschikte gegadigden en de kosten die aan inschrijven verbonden zijn. Het proportionaliteitsbeginsel kan meebrengen dat u het aantal deelnemers aan de gunningsfase moet beperken (deze overweging moet vooraf gemaakt worden, niet pas als er 'te veel' geschikte gegadigden blijken te zijn). Wanneer u het aantal inschrijvers wilt beperken, vermeldt u 'de objectieve en niet- discriminerende criteria of voorschriften' die u wilt hanteren om het aantal geschikte gegadigden terug te brengen, en het minimum- en het maximaantal gegadigden dat u wilt uitnodigen.

U kunt de nadere selectie op drie manieren uitvoeren:

- **Beoordeling met selectiecriteria**

Selectiecriteria zijn criteria die gebruikt worden om het aantal geschikte gegadigden, op wie geen uitsluitingsgronden van toepassing zijn en die voldoen aan de gestelde geschiktheidseisen, te beperken tot een vooraf bepaald aantal. Selectiecriteria kunnen zowel betrekking hebben op de financiële en economische draagkracht als op de technische en beroepsbekwaamheid van gegadigden. Inhoudelijk liggen de selectiecriteria vaak in het verlengde van minimumgeschiktheidseisen zoals de mate van ervaring, de omvang van de omzet maar ook het aantal en de kwaliteit van referenties.

Selectiecriteria worden gebruikt om een rangorde aan te brengen in de geschikt bevonden gegadigden die overblijven na de toetsing op uitsluitingsgronden en minimumeisen, waarna vervolgens de vijf die het beste scoren ten aanzien van de selectiecriteria geselecteerd worden voor deelname aan de gunningsfase. Dit uiteraard alleen, wanneer er meer geschikte gegadigden overblijven na de toets op uitsluitingsgronden en minimumeisen dan u wilt uitnodigen voor de gunningsfase. Dit doet zich bij aanbestedingen vaak voor. Het laag scoren op een selectie criterium leidt niet tot uitsluiting, maar levert wel minder punten op bij de inhoudelijke beoordeling van de geschiktheid van de gegadigden. En als men dan onder de vijf best scorenden uitkomt, is toegang tot de gunningfase geblokkeerd.

- **Loting**

Het is niet verplicht om selectiecriteria te hanteren om het gewenste aantal inschrijvers te selecteren. U kunt de inschrijvers ook door loting selecteren; dat is een 'objectieve en niet-discriminerende' wijze van selecteren. Loting stelt u niet in staat de beste opdrachtnemers te selecteren en wordt door het merendeel van de opdrachtnemers en aanbestedende diensten daarom als onwenselijk geacht voor projecten met grote ambities. Incidenteel kan loting uitkomst bieden voor projecten met een bescheiden ambitieniveau waarvan, ongenueanceerd gesteld, aangenomen mag worden dat iedere geschikte opdrachtnemer de opdracht naar behoren uit zou kunnen voeren. Loting betekent in ieder geval een vermindering van de administratieve last, en verhoogt de toetredingskansen voor nieuwkomers en kleine opdrachtnemers. Loting kan nog wel een goede functie hebben voor het geval twee inschrijvers hetzelfde aantal punten hebben gescoord. Maar dat staat los van loting als principieel keuzecriterium.

- **Combinatie beoordeling met selectiecriteria en loting**

Een combinatie van inhoudelijke beoordeling met selectiecriteria en loting is juridisch toegestaan. Een inhoudelijke beoordeling op selectiecriteria stelt u in staat om de 'beste' opdrachtnemer te selecteren voor de gunningsfase. Nadeel is dat bij een inhoudelijke nadere selectie (jonge) onervaren opdrachtnemers het in de praktijk vrijwel altijd afleggen tegen grote, ervaren opdrachtnemers, met name wanneer er beoordeeld wordt op ervaring met grote en complexe projecten. Daardoor wordt doorstroom in de opdrachtnemersmarkt beperkt en kunt u niet snel nieuwe, opkomende opdrachtnemers selecteren voor de gunningsfase. De combinatie van inhoudelijke beoordeling en loting stelt u in staat om naast de gevestigde opdrachtnemers ook (jonge) en onervaren opdrachtnemers een kans te bieden om mee te dingen naar de opdracht. Dat verhoogt de concurrentiekracht en houdt partijen scherp.

4.1.4 **Verschil tussen geschiktheidseisen en selectiecriteria**

Toelichting

Er is veel verwarring over het verschil tussen geschiktheidseisen en selectiecriteria.

Met geschiktheidseisen toetst een aanbestedder of een gegadigde of inschrijver geschikt is om de opdracht uit te voeren. Er kunnen eisen gesteld worden om de technische en de beroepsbevoegdheid te toetsen en om de financieel en economische draagkracht te toetsen. Een gegadigde of inschrijver moet tenminste aan deze eisen voldoen om deel te mogen nemen aan de verdere procedure. Het niet voldoen aan één of meer geschiktheidseisen leidt daarom tot uitsluiting.

Selectiecriteria hebben in principe geen uitsluitend karakter; zij maken het mogelijk om te selecteren op basis van kwalitatieve criteria, die inhoudelijk wel te vergelijken zijn met de geschiktheidscriteria (technische en beroepsbekwaamheid bijvoorbeeld) (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.3).

4.1.5 Verschil selectiecriteria en gunningscriteria

Toelichting

Selectiecriteria worden ook nog wel eens verward met gunningscriteria. Gunningscriteria beoordelen de inschrijving (in de gunningsfase). Het is niet toegestaan om gunningscriteria te gebruiken in de selectiefase of omgekeerd. Er bestaat strikte jurisprudentie die dit verbiedt. In de selectiefase is het bijvoorbeeld verboden te vragen naar een (schets)ontwerp, een financiële aanbieding of een visiepresentatie ten aanzien van het project. In de gunningsfase mag hier wel naar worden gevraagd. Hierbij moet echter worden gewezen op de ontwikkeling die dit standpunt doormaakt. Bij intellectuele diensten staat dit beginsel al enige tijd onder druk. Het Hof van Justitie EU deed hierover een belangrijke uitspraak [op 26 maart 2015, C-601/13, Ambisig tegen Nersant \(POR\)](#):

“31. De kwaliteit van de uitvoering van een overheidsopdracht kan op doorslaggevende wijze afhangen van de professionele waarde van degenen die met de uitvoering ervan zijn belast, die bestaat uit hun professionele ervaring en opleidingsniveau.

32. Dit is met name het geval wanneer de opdracht betrekking heeft op een intellectuele dienst en, zoals in het hoofdgeding, ziet op opleidings- en adviesdiensten.

33. Wanneer een dergelijke opdracht door een team moet worden uitgevoerd, zijn de bekwaamheden en de ervaring van de leden van dat team doorslaggevend bij de beoordeling van de professionele kwaliteit van dat team. Die kwaliteit kan een intrinsiek kenmerk van de inschrijving zijn en kan verband houden met het voorwerp van de opdracht in de zin van art. 53, lid 1, onder a., van richtlijn 2004/18.

34. Bijgevolg kan die kwaliteit als gunningscriterium worden opgenomen in de aankondiging van opdracht of in het bestek.”

Dit heeft geleid tot de aanpassing in de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) lid 2 onder g:

“De in het eerste lid bedoelde nadere criteria houden verband met het voorwerp van de overheidsopdracht en kunnen onder meer betreffen:

[g.] de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht.”

4.1.6 Toegestane selectiecriteria

Toelichting

Anders dan bij voorwaarden voor deelneming middels de geschiktheidseisen of minimeisen, schrijft de Aanbestedingswet 2016 nauwelijks beperkingen voor ten aanzien van selectiecriteria. Uiteraard moeten de selectiecriteria altijd voldoen aan de algemene beginselen van het Europese aanbestedingenrecht: transparantie, proportionaliteit, gelijkheid en non-discriminatie. In de praktijk worden in het kader van de beoordeling op selectiecriteria de referentieprojecten die als geschiktheidseis ingediend moeten worden, vaak onderworpen aan een nadere beoordeling. Op zich is hier niets verkeerd aan, al moet worden voorkomen dat de opdrachtnemersselectie feitelijk ontaardt in een nadere (kwantitatieve) toetsing op

geschiktheidseisen (zie ook het bepaalde over kwantitatieve beoordeling in [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.3).

4.1.7 Werking selectiecriteria

Toelichting

Selectiecriteria hebben 'zelfbindende werking'. Dit betekent dat de aanbestedende dienst gehouden is de door hem aangelegde eisen ook daadwerkelijk toe te passen.

Aan de hand van de gestelde criteria moet een selectie kunnen plaatsvinden om te komen tot een kleiner aantal partijen dat zal worden uitgenodigd een inschrijving in te dienen, maar tegelijkertijd moet worden voorkomen dat bepaalde (kleinere of nieuwere) opdrachtnemers op voorhand nauwelijks een kans maken om aan de procedure deel te nemen.

De beoordeling van het voldoen aan de selectiecriteria kan bestaan uit een bepaalde score corresponderend met de mate waarin de gegadigde aan het selectie criterium beantwoordt, bijv.: niet, matig, onvoldoende, voldoende, goed en zeer goed. Wat maakt dat iets als 'matig', 'onvoldoende' etc. wordt beoordeeld, moet wel uitgelegd worden. Anders is er mogelijk sprake van schending van het transparantiegebod. Anders dan bij minimumeisen mogen selectiecriteria wel degelijk subjectief zijn, op voorwaarde dat de criteria helder geformuleerd zijn en de toetsing transparant en controleerbaar is. Het komt vaak voor dat onduidelijke selectiecriteria worden gehanteerd. Zo wordt bijvoorbeeld gesproken over 'voldoende gekwalificeerd personeel' zonder dat duidelijk is wat onder 'voldoende' of onder 'gekwalificeerd personeel' wordt verstaan.

Onduidelijke selectiecriteria kunnen voor een rechter reden zijn een aanbesteding voortijdig te laten beëindigen vanwege schending van de transparantieverplichting

Ook worden regelmatig in het geheel geen selectiecriteria vermeld. Als daarover vervolgens vragen worden gesteld, worden niet zelden onduidelijke antwoorden gegeven..

4.1.8 Wijzigen of schrappen van selectiecriteria

Zie over dit onderwerp par. 3.10.2.

4.1.9 Te weinig geschikte gegadigden

Toelichting

Als er minder geschikte gegadigden zijn dan het aantal dat de aanbestedende dienst wil uitnodigen voor de gunningsfase, kan de aanbestedende dienst met dit geringere aantal de aanbesteding voortzetten, mits er in de ogen van de aanbestedende dienst voldoende concurrentie is. Het is in geen geval toegestaan om in een dergelijk geval gegadigden te selecteren die niet voldoen aan de geschiktheidseisen.

Zie hiervoor [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) lid 5 en 6):

"5. Indien het aantal gegadigden dat niet wordt uitgesloten en dat aan de geschiktheidseisen en selectiecriteria voldoet lager is dan het door de aanbestedende dienst vastgestelde aantal voor een uitnodiging tot inschrijving, kan de aanbestedende dienst de procedure voortzetten door de gegadigde of gegadigden uit te nodigen die aan de geschiktheidseisen voldoen.

6. Bij toepassing van het vijfde lid nodigt de aanbestedende dienst geen ondernemers uit die niet om deelneming hebben verzocht, en evenmin ondernemers waarop een uitsluitingsgrond van toepassing is of die niet aan de geschiktheidseisen voldoen."

Aanbevelingen

- Zorg ervoor dat het aantal opdrachtnemers dat gevraagd wordt om in de gunningsfase een uitgebreide aanbidding, mogelijk inclusief (structuur)ontwerp, te doen, beperkt wordt. Zo voorkomt u dat onnodig veel opdrachtnemers aanzienlijke kosten moeten maken voor een aanbidding en dat u aanzienlijke kosten moet maken om al deze aanbiddingen te beoordelen.
- Onderschat het belang van een goed ingerichte selectiefase niet. Een inhoudelijke nadere selectie stelt u in staat om de opdrachtnemers te kiezen die het beste bij uw opdracht passen. U hoeft zich in de gunningsfase dan geen zorgen meer te maken over de geschiktheid van de geselecteerde opdrachtnemers en kunt zich dan volledig richten op de beoordeling van de aanbiddingen.
- Vermijd loting als enige selectiemethode bij projecten met een hoog ambitieniveau. Deze methode stelt u niet in staat om de meest geschikte gegadigden te selecteren.
- Overweeg een combinatie van loting en inhoudelijke beoordeling voor de nadere selectie om ook kleine ondernemingen en jonge opdrachtnemers een kans te geven mee te dingen naar de opdracht.
- Overweeg loting voor projecten met een bescheiden ambitieniveau, waarvan aangenomen mag worden dat iedere geschikte opdrachtnemer de opdracht naar behoren kan uitvoeren.

4.2 Beoordelingsmethodiek

4.2.1 Transparantie

Toelichting

Op grond van de aanbestedingsregels moeten alle beoordelingen transparant zijn. Dit betekent niet alleen dat voorwaarden en criteria vooraf in de leidraad bekendgemaakt moet worden, zodat duidelijk is voor geïnteresseerden in de aanbestedingen waaraan zij moeten voldoen, maar ook dat de geschikte gegadigden in het kader van de nadere selectie aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld. Het moet duidelijk zijn welke scores behaald kunnen worden per beoordelingscriterium, en de scores moeten in het kader van de selectiebeslissing inhoudelijk gemotiveerd kunnen worden ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#)).

Met betrekking tot dit motiveringsvereiste speelt ook [Aanbestedingswet 2016 artikel 2.128](#) lid 2 een belangrijke rol. Op grond van het recht dat de precontractuele fase beheerst (redelijkheid en billijkheid), moet u uw selectiebeslissing inhoudelijk kunnen motiveren. Afgewezen gegadigden die een onvoldoende gemotiveerde selectiebeslissing ontvangen kunnen op grond van deze artikelen bezwaar aantekenen tegen een selectiebeslissing. Gezien de juridisch vereiste transparantie is het verstandig om de beoordelingsmethodiek zo simpel mogelijk te houden. Ook vanuit de doelmatigheid bezien heeft dit de voorkeur. Zorg ervoor dat u het overzicht behoudt, zodat u ook daadwerkelijk in staat bent die opdrachtnemers te selecteren die u het meest geschikt acht voor uw opdracht.

4.2.2 Kwantitatieve of kwalitatieve beoordeling

Toelichting

In principe moet u per selectiecriterium kiezen tussen een kwantitatieve of een kwalitatieve beoordeling:

- **Kwantitatieve beoordeling**

Bij een kwantitatieve beoordeling telt u meetbare aspecten (bijvoorbeeld aantal m² BVO van een referentieproject of het aantal opdrachtnemers waarover een onderneming kan beschikken) op basis waarvan u een score toekent. Een kwantitatieve beoordeling kan geschikt zijn om de capaciteit van een opdrachtnemer te waarderen, zeker als de technische en beroepsbevoegdheid niet in het kader van de minimumeisen getoetst is.

Het grote *voordeel* van een kwantitatieve beoordeling is dat deze meetbaar en derhalve objectief is. De kans op een onregelmatige beoordeling is dan relatief klein. Incidenteel worden telfouten gemaakt, maar verreweg de meeste bezwaren vloeien voort uit een verschillende interpretatie door aanbestedende dienst en deelnemers over *wat* geteld moet worden. Bijvoorbeeld wanneer het aantal referenties beoordeeld wordt waarin duurzaamheid succesvol geïntegreerd is in het ontwerp, kan onenigheid ontstaan over wat er onder 'duurzaamheid' en 'succesvolle integratie' verstaan moet worden. Feitelijk is dan geen sprake van een louter kwantitatieve beoordeling, maar van een combinatie van kwantitatief en kwalitatief beoordelen.

Het grote *nadeel* van een kwantitatieve beoordeling is dat het weinig zegt de vakbekwaamheid. Het gevolg van het kwantitatief beoordelen van ervaring kan zijn dat een opdrachtnemer die drie scholen ontworpen en gerealiseerd heeft geselecteerd moet worden, terwijl de aanbestedende dienst eigenlijk meer gecharmeerd is van die ene school van een andere opdrachtnemer. De [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.3 raadt een louter kwantitatieve beoordeling af.

- **Kwalitatieve beoordeling**

Hoe beoordeelt u referentieprojecten kwalitatief? Een kwalitatieve beoordeling van referentieprojecten biedt betere aanknopingspunten om opdrachtnemers te selecteren die het beste bij uw opdracht passen. Sommige aanbesteders zijn daar huiverig voor, omdat de beoordeling van kwaliteit naar haar aard in hoge mate subjectief is en vrezen dat deze subjectiviteit in strijd is met het algemene beginsel van transparantie en objectiviteit van het aanbestedingsrecht.

Hoe beoordeelt u referentieprojecten kwalitatief? Kwalitatief beoordelen is iets anders dan het aantal referenties tellen dat aan vooraf vastgestelde meetbare normen voldoet. Idealiter beoordelen kwalitatieve selectiecriteria de mate waarin gegadigden beantwoorden aan de door u vastgestelde kerncompetenties die u van wezenlijk belang acht voor een goede uitvoering van uw opdracht.

Gedacht kan worden aan conceptueel vermogen, creatief vermogen, vermogen tot integraal ontwerpen, probleemoplossend vermogen en/of expertise of specifieke terreinen (bijvoorbeeld duurzaamheid of het restaureren van monumenten). Het ligt voor de hand om bij een kwalitatieve beoordeling te werken met een (gedeeltelijk) relatieve beoordeling, waarbij u vermogen en expertise van de gegadigden ten opzichte van elkaar beoordeelt.

4.2.3 Absolute of relatieve beoordeling

Toelichting

Naast de keuze tussen kwantitatief en kwalitatief beoordelen moet er per selectie criterium ook gekozen worden tussen absoluut en relatief beoordelen. De meeste aanbestedende diensten geven de voorkeur aan het absoluut beoordelen.

- **Absoluut beoordelen**

Bij een absolute beoordeling kent u scores toe aan de hand van vooraf vastgestelde eenduidige normen. Bijv.: $BVO < 5.000 \text{ m}^2 = 1 \text{ punt}$; $5.000 \text{ m}^2 \geq BVO \geq 10.000 \text{ m}^2 = 3 \text{ punten}$; $BVO > 10.000 \text{ m}^2 = 1 \text{ punt}$. Een absolute beoordeling ligt voor de hand bij een kwantitatieve beoordeling. De combinatie van absolute beoordeling en kwalitatieve beoordeling ligt minder voor de hand en kan problemen opleveren (de beoordeelde kwaliteit moet in ieder geval gekwantificeerd worden, voordat er absoluut beoordeeld kan worden).

- **Relatief beoordelen**

Bij een relatieve beoordeling beoordeelt u de mate waarin een gegadigde aan de verwachtingen beantwoordt. U kunt iedere gegadigde afzonderlijk beoordelen (in welke mate beantwoordt de

opdrachtnemer aan de kerncompetentie?), maar u kunt gegadigden ook ten opzichte van elkaar beoordelen (welke gegadigden voldoen relatief gezien het beste aan de betreffende kerncompetentie?). Een relatieve beoordeling ligt voor de hand in combinatie met een kwalitatieve beoordeling. In de praktijk wil de relatieve beoordeling incidenteel ook wel gecombineerd worden met een kwantitatieve beoordeling (bijvoorbeeld: welke gegadigde heeft de meeste relevante referentieprojecten in portfolio?), maar deze combinatie vindt doorgaans veel weerstand in de opdrachtnemersbranche en staat op gespannen voet met het proportionaliteitsbeginsel. Het leidt tot een zware administratieve last en bevoordeelt de grotere gevestigde ondernemingen ten opzichte van het MKB en nieuwkomers.

Het verdient de voorkeur om bij een relatieve beoordeling de score van een gegadigde niet louter afhankelijk te maken van de prestaties van de andere gegadigden (methodiek waarbij de 'beste' gegadigde de maximumscore toegekend krijgt en de 'slechtste' gegadigde de minimumscore).

Wanneer gegadigden afzonderlijk beoordeeld worden in welke mate zij aan de gestelde kerncompetenties beantwoorden, scoren de beste opdrachtnemers in ieder geval hoger dan middelmatige of slechtere gegadigden. Hiermee wordt voorkomen dat minder geschikte gegadigden, die zich slechts op enkele selectiecriteria extreem goed profileren, gegadigden 'uit de markt prijzen' die zich consequent bovengemiddeld profileren. Daar komt bij dat naarmate meer gegadigden zich kwalificeren voor de beoordeling op selectiecriteria, de relatieve beoordeling ten opzichte van elkaar minder handzaam wordt (een relatieve rangorde aanbrengen in een groep van bijvoorbeeld 24 gegadigden is een complexe en tijdrovende klus).

Een groot probleem van deze relatieve beoordeling kan zijn dat de beoordeling overgedaan moet worden als een geselecteerde gegadigde alsnog uitgesloten wordt omdat hij of zij de gevraagde bewijsmiddelen niet kan overleggen. Het wegvallen van deze gegadigde kan betekenen dat de rangorde van geschikte gegadigden wijzigt.

Tot slot is de transparantie van de genomen beslissing vaak problematisch: de gegadigden/inschrijvers hebben immers geen kennis van de stukken van de concurrenten.

4.2.4 Scoremogelijkheden

Toelichting

Nadat vastgesteld is hoe er per selectie criterium beoordeeld gaat worden, kwantitatief of kwalitatief, absoluut of relatief, moet u zich afvragen hoe u de beoordeling wilt uitdrukken in een score.

In de praktijk worden op twee verschillende manieren punten toegekend, al dan niet voorzien van een wegingsfactor:

- **Vaste scores**

Vaste scoremogelijkheden horen in principe bij een absolute beoordeling. Het beperkte aantal scoremogelijkheden kan evenredig verlopen (1 relevante referentie = 1 punt, 2 = 2 punten, etc.), maar dat hoeft niet het geval te zijn (bijvoorbeeld 1 relevante referentie = 3 punten, 2 referenties = 5 punten, meer dan 2 = 10 punten). Incidenteel worden vaste scoremogelijkheden ook wel gekoppeld aan een relatieve beoordeling, maar dat is niet onomstreden. Gedacht kan bijvoorbeeld worden aan een relatieve beoordeling waarbij drie 'kwaliteitscategorieën' benoemd worden met ieder een eigen vaste score (bijvoorbeeld goed, voldoende, onvoldoende/matig). In de praktijk kunnen meningsverschillen ontstaan wanneer de benoemde 'kwaliteitscategorieën' kwantitatief gespecificeerd worden: bijvoorbeeld de beste drie opdrachtnemers ontvangen 10 punten, de volgende 10 opdrachtnemers ontvangen 5 punten en de overige opdrachtnemers ontvangen slechts 1 punt. Iedereen kan inzien dat onwenselijke situaties kunnen ontstaan wanneer vier opdrachtnemers met

kop en schouder boven de rest uitsteken en onderling kwalitatief nauwelijks verschillen. Welke drie moeten de maximumscore krijgen?

- **Relatieve scores**

Een relatieve score brengt de mate waarin een gegadigde aan het criterium voldoet tot uitdrukking. Bij relatieve beoordelingen wordt meestal gewerkt met relatieve scores. Meestal wordt gewerkt met 'rapportcijfers' (scoremogelijkheden 1-10). Maar ook andere relatieve scoremogelijkheden (bijvoorbeeld 1-5) worden wel toegepast. De selectiecommissie moet dus eerst een waardeoordeel vellen alvorens een score wordt toegekend.

De transparantie vereist dat wel duidelijk wordt gemaakt, wat maakt dat men een twee of een drie scoort.

Niet alle relatieve scoremogelijkheden zijn even geschikt. De scoremogelijkheid 1 of 2 levert weinig toegevoegde waarde ten opzichte van een binaire (ja/nee) toetsing op geschiktheidseisen. Daar gaat ook nauwelijks een sorterend effect vanuit. Een te grote puntschaal is ook onwenselijk, deze is zeer bewerkelijk en de verschillen tussen de verschillende gesorteerde groepen worden steeds kleiner. Er wordt een mate van precisie en objectiviteit gesuggereerd die feitelijk vaak ontbreekt. Daardoor neemt de kans op bezwaren tegen toegekende scores toe.

Het is verstandig om terughoudend te zijn om toe te kennen scores bij een relatieve beoordeling geheel afhankelijk te maken van de prestaties van de andere gegadigden ('beste opdrachtnemer' maximumscore, 'slechtste opdrachtnemer' minimumscore, overige opdrachtnemers tussenliggende score die correspondeert met mate van geschiktheid ten opzichte van 'beste' en 'slechtste' opdrachtnemer). Een dergelijke beoordeling kan een vertekend beeld geven van de mate van geschiktheid van opdrachtnemers (zie hierboven). Aanbestedende diensten zien dit ook in en bedienen zich af en toe van correctiemechanismen, die soms op gespannen voet staan met het transparantiebeginsel. Daaruit vloeit voort dat gegadigden vooraf op de hoogte gesteld moeten worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Een aanbestedende dienst mag minimum- of maximumscores niet aanpassen, mocht de kwaliteit van de ingediende bewijsmiddelen hiertoe in diens ogen aanleiding voor geven. Daarmee wordt de deur naar willekeur opengezet en weten gegadigden van tevoren niet waar zij aan toe zijn. Uit het transparantiebeginsel vloeit ook voort dat niet toegestaan is om de maximumscore afhankelijk te maken van het aantal gegadigden.

Wegingsfactoren

U kunt desgewenst wegingsfactoren hangen aan selectiecriteria. Door wegingsfactoren kunt u relatieve gewichten toekennen aan de afzonderlijke selectiecriteria (bijvoorbeeld het selectiecriteria duurzaam bouwen weegt twee keer zwaarder dan het selectiecriteria kostenbewust ontwerpen). Dit is niet verplicht. Het gebruik van wegingsfactoren heeft zowel voor- als nadelen. Het grote voordeel van wegingsfactoren is dat zij u in staat stellen nadruk te leggen op de aspecten die u het belangrijkste vindt. Een groot nadeel kan zijn dat u de grip op de beoordeling verliest en uiteindelijk na weging van de scores vastzit aan deelnemers die u liever niet had geselecteerd. Bijvoorbeeld, wanneer een opdrachtnemer zeer goed scoort op een criterium, maar zeer laag op de overige criteria, wilt u waarschijnlijk niet verder met deze kandidaat. Maar als dat ene criterium bijvoorbeeld 10 keer zwaarder weegt dan de overige criteria, bestaat de kans dat u deze opdrachtnemer toch moet selecteren. Gebruikt u wegingsfactoren, wees u er dan van bewust dat u aan twee aspecten moet denken. Op de eerste plaats is daar de onderlinge verhouding van de wegingsfactoren (zie het voorbeeld hierboven); het andere aspect is dat u moet motiveren wat maakt dat iemand 'heel goed scoort', of: wat betekent een 8 op de schaal van 0 tot 10? De invulling van het tweede aspect moet ook duidelijk zijn.

Aanbevelingen

- Zorg dat het beoordelingssysteem transparant, verifieerbaar en verantwoordbaar is.
- Formuleer de spelregels voor de beoordeling zo zorgvuldig mogelijk, zodat u in staat bent de beste gegadigden te selecteren.
- Houd het systeem van scoretoekenning en wegingsfactoren zo simpel mogelijk, zodat de transparantie van de selectie optimaal blijft. Niemand is gebaat bij ingewikkelde wiskundige exercities. Wees u ervan bewust dat cijfers hulpmiddelen zijn om waardering uit te drukken en vermijd cijfers achter de komma. Het gaat om een reële beoordeling van de gewenste mate van geschiktheid, die moet u kunnen verwoorden en motiveren in normaal taalgebruik.
- Gegadigden die geen bewijsmiddel indienen voor een selectie criterium, of een bewijsmiddel dat niet voldoet aan eventueel gestelde voorwaarden, kunt u het beste 0 punten toekennen om te voorkomen dat eindscores vertekend worden. Uitsluiting is niet aan de orde: het gaat om een selectie criterium, niet een geschiktheidseis!
- Let erop dat een scorematrix onvoldoende motivering is voor een kwalitatieve beoordeling waarbij gegadigden ten opzichte van elkaar vergeleken worden.
- Werk zoveel mogelijk met evenredige scoremogelijkheden; voorkom dat kleine kwaliteitsverschillen tot onevenredige scoreverschillen leiden.
- Stel de scoremogelijkheden zodanig vast dat een optimaal sorteereffect bereikt wordt.
- Vermijd al te grote verschillen in de gehanteerde wegingsfactoren wanneer u deze hanteert.
- Geef aan wat u gaat doen wanneer het mocht gebeuren dat een aantal gegadigden dezelfde score behalen. Leg de nadruk op bepaalde selectiecriteria zodat deze in geval van gelijke scores, de doorslag kunnen geven. Loting is het laatste 'redmiddel'.

4.3 Selectiecommissie

Toelichting

In de praktijk wordt bij vrijwel iedere aanbesteding gebruik gemaakt van een selectiecommissie om de aanmeldingen te beoordelen. Dit is wettelijk niet verplicht - [Aanbestedingswet 2016 art. 2.99](#) draagt de beoordeling op aan de aanbestedende dienst - maar wel zo praktisch.

Een brede samenstelling van de selectiecommissie en duidelijke afspraken over de beoordeling door de selectiecommissie kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie van de beoordelingsprocedure en de objectivering van de selectiebeslissing (de rechtmatigheid van de procedure), en kan bovendien leiden tot een weloverwogen selectiebeslissing (doelmatigheid van de procedure).

Aangezien de toetsing en beoordeling van gegadigden wettelijk gezien taken van de aanbestedende dienst zijn, is het verstandig om de taken van de selectiecommissie duidelijk vast te leggen. Gaat deze commissie uitsluitend over de beoordeling op selectiecriteria, of neemt zij ook de toetsing op aanmeldingsvoorwaarden, uitsluitingsgronden en minimumeisen voor haar rekening? Wat is de status van het oordeel van de selectiecommissie? Heeft de aanbestedende dienst de toetsing en beoordeling van de gegadigden gedelegeerd naar de selectiecommissie of brengt de selectiecommissie een advies uit aan de aanbestedende dienst op basis waarvan de aanbestedende dienst een selectiebeslissing neemt? In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de aanbestedende dienst minimaal. Zij moet zich aan de eigen aanbestedingsprocedure houden, en kan niet het werk van de selectiecommissie overdoen. In principe kan de aanbestedende dienst alleen het advies van de selectiecommissie opvolgen of de aanbestedingsprocedure stopzetten als zij het advies niet wil overnemen. Heraanbesteding van dezelfde aanbesteding is niet zomaar toegestaan, dus het is niet verstandig om lichtzinnig een stopzetting van de procedure te overwegen.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer externen worden ingeschakeld, is het verstandig om de leden van de selectieprocedure van tevoren in te laten stemmen met de selectieleidraad en goed te instrueren. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten of andere criteria of wegingen te hanteren.

Idealiter worden de beoordeling en de procesbewaking gescheiden. Degene die het proces bewaakt (bijvoorbeeld een aanbestedingsexpert/bouwmanagementadviseur) houdt in de gaten of de deelnemers en de beoordelaars zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan ook optreden als contactpersoon voor de procedure waar gegadigden met eventuele vragen terecht kunnen en kan evt. de toets op de voorwaarden verrichten. Hierdoor wordt direct contact tussen gegadigden en leden van de selectiecommissie vermeden (vermijden van elke vorm van vooringenomenheid) en is duidelijk wie verantwoordelijk is voor een regelmatig verloop van de procedure.

4.3.1 Aandachtspunten

Toelichting

Ten aanzien van de selectiecommissie gelden de volgende aandachtspunten:

Samenstelling

Om willekeur zoveel mogelijk uit te sluiten en te zorgen dat de selectiebeslissing gedragen wordt door alle partners in het voorgenomen bouwproject, kan het verstandig zijn om de selectiecommissie zo breed mogelijk samen te stellen. In deze commissie zouden in ieder geval vertegenwoordigers plaats moeten nemen van de belangrijkste partijen die bij het bouwproject betrokken zijn, zodat er voldoende draagvlak is voor de selectiebeslissing onder de projectpartners.

Anderzijds: het kan ook vanwege bepaalde belangrijke aandachtspunten (wellicht: risico's) bij uw opdracht van belang zijn de samenstelling te laten bepalen door personen met expertise op juist die gebieden. Ook de samenstelling van beoordelingscommissies is maatwerk.

Het beoordelen van de geschiktheid van opdrachtnemers is geen dagelijks werk voor de meeste Nederlandse aanbesteders. Hoe beoordeel je de financiële en technische bekwaamheid van een opdrachtnemer? Voor zover kennis en ervaring intern niet of onvoldoende aanwezig zijn, kan het verstandig zijn externe experts in te schakelen. Experts hoeven niet noodzakelijkerwijs stemrecht te hebben; zij kunnen als adviseur van de selectiecommissie dienen. Een oordeel van een deskundige draagt niet alleen bij aan de objectivering van de selectiebeslissing, maar kan ook bijdragen aan de doelmatigheid van de procedure.

Werkwijze: beoordelen

U moet vaststellen hoe de selectiecommissie de kwalitatieve beoordeling zal uitvoeren: beoordelen de commissieleden individueel de geschiktheid van de opdrachtnemer of oordeelt de selectiecommissie als collectief op basis van een unaniem oordeel? In de praktijk is er een voorkeur voor individuele beoordelingen, die vervolgens omgezet worden in een 'gemiddeld' oordeel. De overwegingen zijn legio: door meerdere beoordelingen worden extreme waardeoordelen genivelleerd (statistische overweging) en wordt voorkomen dat dominante leden hun oordeel opleggen aan de anderen (pragmatische overweging). Het middelen van individuele beoordelingen/scores is een methode om tot één eindbeoordeling te komen, maar biedt geen inhoudelijke motivering van dit eindoordeel.

De vraag is ook wat de objectieve waarde is van een gemiddeld eindoordeel als individuele beoordelingen sterk verschillen. Ook de doelmatigheid van gemiddelde eindscores kan betwijfeld worden.

Idealiter wordt de beleidsbeslissing gedragen door alle betrokken partners en wordt er gestreefd naar consensus. Bij gemiddelde eindscores kan het zijn dat een beleidsbeslissing genomen moet worden die

niet gedragen wordt door alle partners. Daarom is het verstandig om de selectiecommissie op basis van de individuele beoordelingen gezamenlijk een eindoordeel vast te laten stellen.

Grote scoreverschillen kunnen besproken worden en zo nodig bijgesteld worden. Individuele beoordelingen hoeven niet op basis van dit overleg bijgesteld worden. Het subjectieve karakter van kwaliteitsoordelen brengt met zich mee dat de leden verschillende oordelen kunnen vellen. Het expliciteren en bespreekbaar maken komt draagvlak en wederzijdse verstandhouding van partners ten goede, terwijl toelichtingen en motiveringen bijdragen aan een transparante beoordeling.

Aanbevelingen

- Richt een selectiecommissie op die wordt belast met de beoordeling van de gegadigden.
- Stel de commissie evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de opdrachtgever(s) en gebruiker(s), beheerder(s) en voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, met deskundigen op belangrijke (bepalende, risicovolle) onderdelen van de opdracht.
- Zorg dat de selectiecommissie onafhankelijk is, waarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de commissieleden en de gegadigden is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de commissieleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle gegadigden en niet-toegestane toenaderingen door gegadigden direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de selectiecommissie banden heeft met een of meerdere gegadigden, moet deze direct terugtreden. Deze handelwijze is vooral aan te bevelen wanneer externe leden zitting in de selectiecommissie hebben.
- Maak de namen van de commissieleden in de aanbestedingsleidraad bekend.
- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de selectiecommissie. Het beoordelen van opdrachtnemers is voor velen geen alledaags werk; zorg daarom voor een goede instructie van de selectiecommissie.
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als commissielid.
- Bewaak het verloop van de selectieprocedure zorgvuldig. Het komt geregeld voor dat commissieleden bij de beoordeling afwijken van de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Bied de mogelijkheid om beoordelingen te heroverwegen bij sterke verschillen in individuele beoordelingen.

4.4 Opvragen bewijsmiddelen en selectiebeslissing

Toelichting

Opvragen bewijsmiddelen

Aan de te selecteren gegadigden wordt gevraagd de in de leidraad genoemde bewijsmiddelen ter verificatie van de (bij de aanmelding ingediende) eigen verklaring in te leveren bij de aanbestedende dienst binnen een vastgestelde termijn. Zijn zij hiertoe niet in staat, dan vallen zij alsnog af. In beginsel moet de aanbestedende dienst voldoende concurrentie waarborgen en daarom minimaal vijf (EU aanbesteding) of drie (nationale aanbesteding) opdrachtnemers uitnodigen voor de gunningsfase. Voor zover het aantal geselecteerde gegadigden daaronder komt te liggen, zal, in geval van een nadere selectie, alsnog de *runner up* voorlopig geselecteerd moeten worden en vervolgens om bewijsmiddelen gevraagd moeten worden.

4.5 Selectiebeslissing

Toelichting

Met een selectiebeslissing deelt de aanbestedende dienst mee welke gegadigden zij voornemens is te selecteren voor de gunningsfase. Alle gegadigden worden op de hoogte gesteld van de selectiebeslissing.

De geselecteerde gegadigden ontvangen een uitnodiging voor de gunningsfase en de afgewezen gegadigden ontvangen een afwijzing. Anders dan bij de gunningsbeslissing, is het wettelijk niet verplicht om de afwijzing bij de selectiebeslissing direct te motiveren. Pas na een verzoek daartoe van een afgewezen gegadigde moet u binnen 15 dagen de selectiebeslissing motiveren ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.103](#) lid 2). Het is verstandig om reeds in de afwijzing een motivering op te nemen. De praktijk leert dat afgewezen opdrachtnemers daar vrijwel altijd om vragen. Een directe motivering kan derhalve tijdsverlies en frustratie beperken.

U kunt een Alcatel-termijn van 20 dagen hanteren waarbinnen afgewezen gegadigden bezwaar kunnen maken tegen de selectiebeslissing. Dit is wettelijk niet verplicht, maar kan u wel zekerheid verschaffen. Wanneer u dit niet doet kan een afgewezen gegadigde mogelijk bezwaar maken tegen de gunningsbeslissing op grond van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.128](#) lid 2 wanneer deze het niet eens is met de onderbouwing van de selectiebeslissing.

Aanbevelingen

- Neem voor de aanmelding in eerste aanleg genoeg met de eigen verklaring ter zake de uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen; dit is wettelijk verplicht.
- Hanteer een redelijke termijn voor het indienen van de bewijsmiddelen ter verificatie van de eigen verklaring (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.6).
- Als een geselecteerde gegadigde niet in staat is de gevraagde bewijsmiddelen naar tevredenheid aan te leveren, dan wordt deze gegadigde uitgesloten van verdere deelname van de aanbestedingsprocedure en kunt u de gegadigde die als *runner up* is geëindigd, benaderen om bewijsmiddelen in te dienen.
- Overweeg een Alcatel-termijn aan het eind van de selectiefase. Dit kost tijd, maar verschaft wel zekerheid.

4.6 De praktijk

In de praktijk worden meestal de volgende nadere selectiecriteria gehanteerd:

4.6.1 Referentieprojecten

Toelichting

Ook bij de nadere selectie leveren referentieprojecten regelmatig problemen op. Wat mag er binnen de kaders van proportionaliteit gevraagd worden? Uiteraard moet het aantal gevraagde referenties redelijk zijn. Teveel referenties vragen brengt onnodige lastendruk met zich en beperkt de kansen voor nieuwkomers en kleine ondernemingen. 1 tot 3 referenties is meestal afdoende; bij een zeer complex project wellicht 1 tot 5 referenties. Excessen van 7 of meer gevraagde referentieprojecten, in enkele gevallen oplopend tot meer dan 10 referenties, zijn buitenproportioneel en maatschappelijk onwenselijk. Alsdan loopt de geldigheid van de aanbestedingsprocedure gevaar.

In de praktijk werd veelvuldig gevraagd om nagenoeg identieke referenties van nagenoeg dezelfde omvang.

De [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrijft 3.5F stelt dat de referentieprojecten betrekking hebben op kerncompetenties die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht. Hierdoor is het in beginsel niet langer toegestaan om te vragen naar nagenoeg identieke referentieprojecten. Dus als u het ontwerp en de uitvoering van een brede school aanbesteedt, mag u niet vragen naar drie brede scholen als referentie. Wel mag u bijvoorbeeld vragen naar een referentie voor scholenbouw, een referentie voor complexe logistiek en een referentie voor een duurzaam ontwerp.

De [Gids Proportionaliteit 2016](#) voorschrijft 3.5G stelt daarbij nadrukkelijk dat er slechts om één referentieproject per kerncompetentie gevraagd mag worden, en dat u niet om referentieprojecten mag vragen met nagenoeg dezelfde omvang. Als uitgangspunt geldt dat u niet mag vragen om een omvang van meer dan 60% van de onderhavige opdracht. Deze bepalingen hebben weliswaar betrekking op de technische geschiktheidseisen, maar de [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.3 stelt dat deze bepalingen ook als uitgangspunt dienen voor de selectie.

Vaak wordt gevraagd om referentieprojecten die opgeleverd zijn. 'Verrichte werkzaamheden' in de zin van de wet is echter iets anders dan 'opgeleverde werken'. Opleveren is eerder een kenmerk van de opdracht aan een aannemer dan een ontwerpopdracht van een architect. Wanneer u om opgeleverde referenties vraagt is de wettelijke termijn van vijf jaar vaak te kort. De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.93](#), lid 4 biedt de mogelijkheid om de wettelijke termijn op te rekken als dat noodzakelijk is om een toereikend mededingingsniveau te waarborgen.

U kunt minimale voorwaarden benoemen voor referenties. Formuleer uitsluitend de kerncompetenties die van belang zijn voor uw opdracht en laat opdrachtnemers zelf projecten kiezen, die zij zelf het meest relevant vinden voor de opdracht. De relevantie van de ingediende referenties moet door de opdrachtnemer gemotiveerd worden. U kunt dan zowel het ingediende referentieproject als de motivering beoordelen. Deze aanpak stelt u niet alleen in staat om de ervaring van opdrachtnemers te beoordelen, maar zegt ook iets over hun inventiviteit, probleemoplossend vermogen en creativiteit. Ook kunt u opdrachtnemers uitdagen om een project in te dienen waar zij trots op zijn/dat representatief is voor de praktijk van de onderneming. Benut de mogelijkheid om gegadigden zelf de relevantie van hun referenties aan te laten tonen of om ook een vrije referentie toe te staan.

4.6.2 Bepaalde beoogde projectmedewerkers en referentiewerken

Toelichting

Selectiecriteria hebben in principe betrekking op de geschiktheid van de gegadigde (de opdrachtnemer), maar steeds meer aanbesteders zijn meer geïnteresseerd in de geschiktheid van bepaalde beoogde projectmedewerkers. Was hij wel betrokken bij de een bepaald referentiewerk? Werkt hij nog bij de onderneming van de gegadigde? Daarom vragen aanbesteders regelmatig om referenties van de beoogde projectmedewerkers in plaats (of daarnaast) van referenties van de onderneming van de gegadigde. Dit is juridisch toegestaan. Incidenteel worden referentieprojecten die de beoogde projectmedewerker bij een vorige werkgever heeft uitgevoerd ook geaccepteerd.

Het vragen van referenties van de projectmedewerker kan zinvol zijn. Uiteraard moet de proportionaliteit niet uit het oog verloren worden. Hetgeen hiervoor beschreven is ten aanzien van referentieprojecten van de opdrachtnemer, geldt in beginsel ook voor referentieprojecten van de projectmedewerker. Stringente voorwaarden aan referentieprojecten van de opdrachtnemer zullen nog sneller als niet proportioneel bestempeld zullen moeten worden. Drie in de afgelopen drie jaar opgeleverde brede scholen is reeds een buitenproportionele vraag aan een onderneming; voor een individuele opdrachtnemer is een degelijke vraag zo mogelijk nog onredelijker.

4.6.3 Affiniteit met de ontwerp- en uitvoeringsopgave

Toelichting

Steeds vaker willen aanbestedende diensten ook beoordelen in hoeverre de opvattingen van opdrachtnemers aansluiten op de wensen van de opdrachtgever. Heeft de opdrachtnemer voldoende affiniteit met de onderhavige ontwerp- en uitvoeringsopgave? In de praktijk wordt doorgaans gevraagd om een beschrijving van de algemene visie op bepaalde aspecten van de opdracht, bijvoorbeeld de visie van de gegadigde op samenwerking met gebruikers en de opdrachtgever in het ontwerpproces en mogelijk ook in het uitvoeringsproces. Let op dat er in het kader van de nadere selectie uitsluitend om

een algemene visie gevraagd wordt. Het is niet toegestaan om specifieke invullingen voor de opdracht te vragen in de selectiefase.

In de praktijk van het aanbesteden van ontwerp opdrachten wordt wel gewerkt met zogenaamde *moodboards* (dit is een visualisatie van een concept, idee, gedachte of gevoel). Het is niet ondenkbaar om dat middel ook in te zetten bij DB-opdrachten. Daar zijn wel kanttekeningen bij te plaatsen. Het komt voor dat opdrachtgevers zich laten verleiden door mooi uitgevoerde borden, die echter niet inhoudelijk met hun wensen overeenkomen. Ook jaagt de inzet van referentie borden gegadigden op extra kosten. Bovendien gaat het in deze fase nog niet om de opdracht (de gunning) maar om de selectie van de gegadigden. Als u kiest voor *moodboards* is het verstandig om de selectiecommissie goed te instrueren en er op toe te zien dat de *moodboards* op de juiste wijze beoordeeld worden.

In dit kader dient ook aandacht besteed te worden aan de samenwerking van de projectarchitect met de projectaannemer.

Een voorbeeld van hoe dit geformuleerd zou kunnen worden, ontleend aan de aanbesteding van de Rudolf Steiner school:

“Samenwerking architect en aannemer. De reden dat bij dit project de architectonische kant prominent aanwezig is, heeft te maken met het feit dat deze onderwijsvorm (Vrije School) een bepaalde filosofie heeft. De ontwerpende partij in de aanbesteding moet hier affiniteit mee hebben om in het ontwikkeltraject goed de visie van de school te kunnen begrijpen en deze kunnen vertalen naar een ontwerp en realisatie. Het is noodzakelijk om de opdrachten aan architect en aannemer samen te voegen om de kennis, innovativiteit en kwaliteit op gebied van ontwerp en uitvoering te integreren en daarmee een kwalitatief beter product te krijgen voor minder geld en in een korter tijdbestek te kunnen laten realiseren.”.

4.6.4 Personeel

Toelichting

Bij de nadere selectie kunnen ook de kwaliteit en capaciteit van het personeel beoordeeld worden. Welke gegadigden beschikken over het personeel, waarvan u vindt dat zij het beste in staat zullen zijn om uw opdracht uit te voeren? Bij het selectie criterium personeel kunt u zowel het gehele personeelsbestand als het beoogde projectteam, dat uw opdracht na gunning zal uitvoeren, beoordelen. Houd er rekening mee dat de definitieve samenstelling van het projectteam als onderdeel van de inschrijving moet gelden. U kunt niet vragen om een presentatie van het projectteam in het kader van de selectiecriteria. Wel moet het mogelijk zijn om de bekwaamheid en ervaring van de beoogde projectopdrachtnemer(en) te beoordelen.

Hoe doet u dat? Het heeft weinig zin om de toetsing van de geschiktheid van het personeel die plaatsvindt in het kader van de geschiktheidseisen over te doen, waarbij dan geen uitsluiting volgt op het niet beantwoorden aan de gevraagde mate van geschiktheid, maar een lagere score. Een kwantitatieve beoordeling, zoals aantal medewerkers of aantal jaren werkervaring, zegt weinig over de kwaliteit. Beter is het om hier kwalitatief te beoordelen. Beoordeel het personeel of de projectopdrachtnemer(en) op kenmerken waar u als opdrachtgever belang aan hecht. Gedacht kan worden aan ervaring, opleidingsniveau of specifieke vaardigheden.

4.6.5 Andere selectiecriteria

Toelichting

Iedere ontwerp- en uitvoeringsopgave is uniek. De beste gegadigden laten zich niet altijd vinden via standaard selectiecriteria. Soms moet u specifieke selectiecriteria benoemen, die ingaan op bijzondere

aspecten van de opdracht, zoals specifieke benodigde vaardigheden en kennis. Zulke criteria moeten wel in een redelijke verhouding staan tot de aard en omvang van de opdracht (proportionaliteitsbeginsel). In het verband van de nadere selectie kan door de aanbestedende dienst ook aandacht geschonken worden aan sociale en milieuaspecten. Dit zijn aspecten die bij de bijzondere voorwaarden te stellen aan de opdracht een rol kunnen spelen, zie daarvoor paragraaf 3.6.3. Wat in deze fase van de nadere selectie mogelijk is, is om te vragen naar ervaring met deze criteria. Maar let op dat *social return* zelf géén selectie criterium wordt.

De ruimte voor andere selectiecriteria is niet onbepert; de beginselen van het [Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie](#) mogen niet geschonden worden. Het is niet toegestaan om alleen ondernemingen van jonge opdrachtnemers punten te geven (zie discriminatieverbod, [Aanbestedingswet 2016 art. 2.112](#) lid 2). Het is wel toegestaan om punten toe te kennen aan de inzet van jonge opdrachtnemers. Er wordt dan niet gediscrimineerd. Immers, gevestigde ondernemingen hebben zeer waarschijnlijk ook jonge opdrachtnemers in dienst en zo niet, dan kunnen zij gebruik maken van de mogelijkheden van onderaanneming of combinatievorming (zie 1.7 en 1.8). Als u belang hecht aan de inzet van jong talent, is het verstandig om uw relevante ambities te beschrijven onder het kopje wensen ten aanzien van het proces (zie 3.3).

Algemene aanbevelingen

- Verwar de beoordeling op selectiecriteria niet met de toets op geschiktheidseisen!
- Kies voor een kwalitatieve beoordeling. KOMPAS light Design Build raadt een zuiver kwantitatieve beoordeling af (zie ook [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Sluit een gegadigde nooit uit, omdat deze onvoldoende aan de selectiecriteria beantwoordt; geen of een lagere waardering in de beoordeling is de juiste handelswijze (zie [Gids Proportionaliteit 2016](#)).
- Sluit een gegadigde niet uit als deze meer documenten indient dan gevraagd of bijvoorbeeld een ongevraagde maquette meebrengt; laat ongevraagde stukken buiten beschouwing. Plaats de maquette ergens waar niemand hem ziet staan.

Aanbevelingen ervaring

- ‘Overvraag’ niet bij het vragen naar referentieprojecten; 1-3 referentieprojecten is meestal afdoende, in een enkel geval 1-5 referenties.
- Vermeld duidelijk aan welke kenmerken een referentieproject moet voldoen en wat de gevolgen zijn voor de beoordeling wanneer niet aan één of meerdere van deze kenmerken voldaan wordt (niet beoordelen of minder punten).
- Ga altijd na of het noodzakelijk is een omvang te noemen als kenmerk van een referentieproject. Als u een omvang stelt, neem dan een redelijke omvang als uitgangspunt. De [Gids Proportionaliteit 2016](#) noemt een marge van maximaal 60% van de omvang van de opdracht.
- Het is niet per definitie noodzakelijk opgeleverde projecten te vragen. Overweeg de mogelijkheid om (winnende) prijsvraagontwerpen, voorlopige ontwerpen, studies etc. toe te staan als referentie betreffende het ontwerpdeel van de opdracht.
- Houd rekening met de doorlooptijd van bouwprocessen wanneer u om opgeleverde referenties vraagt en/of een houdbaarheid verbindt aan de referenties. Een periode van drie jaar is vaak te kort voor uitgevoerde en opgeleverde referenties.
- Beoordeel referenties aan de hand van kerncompetenties. Het gaat hierbij niet om soortgelijke projecten, maar om vergelijkbare projecten. Een gegadigde kan ook met typologisch andersoortige gebouwen aantonen voldoende vaardigheid te hebben ten aanzien van kerncompetenties zoals stedenbouwkundige inpassing en duurzaamheid.
- Beoordeel waar voor u het zwaartepunt ligt: bij de kwaliteit van de opdrachtnemer of de kwaliteit van de beoogde projectopdrachtnemer(en)? Als u de nadruk legt bij de projectopdrachtnemer, kan het de

voorkeur hebben om referentieprojecten van de beoogde projectopdrachtnemer(en) te vragen. Dit kan mogelijk bijdragen aan de toetreding van kleinere en startende opdrachtnemers: de projectopdrachtnemer kan elders ervaring hebben in het kader van hun opleiding en/of bij voormalige werkgevers.

Aanbevelingen affiniteit met de ontwerpogave

- Formuleer, wanneer u het selectie criterium affiniteit met de ontwerpogave hanteert, dit criterium in algemene zin, zodat u niet feitelijk om een invulling van de aanbestede opdracht vraagt.
- Wees terughoudend in de inzet van *moodboards*. U kunt, wanneer u meer inzicht wilt in de ontwerpen van de gegadigden, ook om afbeeldingen van de referentieprojecten vragen.

Aanbevelingen personeel

- Vraag niet om een definitieve opgave van het projectteam, want dat ziet op de uitvoering en hoort niet bij de selectie.
- Een cv is één van de weinige opties om de beoogde projectopdrachtnemer(en) te beoordelen. Wees terughoudend in het kwantitatief beoordelen van cv's (aantal jaren werkervaring, aantal relevante referenties). Voorkom dat middels het gevraagde cv het aantal feitelijk gevraagde referentieprojecten buitenproportionele vormen aanneemt.

Aanbevelingen specifieke selectiecriteria

- Wees terughoudend in het formuleren van specifieke selectiecriteria. Als iedere opdrachtgever andere criteria formuleert, wordt de aanbestedingspraktijk niet transparanter en neemt de lastendruk alleen maar toe.
- Als u jonge opdrachtnemers bij uw opdracht wilt betrekken kunt u dit vertalen naar een sociaal criterium. Het verdient de voorkeur om deze ambitie te beschrijven onder de verwachtingen ten aanzien van het ontwerp(bureau) (zie 3.3). Let op dat u bij de concrete uitwerking van uw selectie criterium het gelijkheidsbeginsel niet schendt.

5 GUNNINGSFASE

5.1 Gunningscriterium

Toelichting

Op basis van de projectambities en ambities ten aanzien van het ontwerpproces kunt u eisen en wensen formuleren voor de dienstverlening van de opdrachtnemer. De eisen waaraan de dienstverlening van de opdrachtnemer minimaal moet voldoen, kunt u vertalen naar een programma van eisen (zie onder 3.6.). De wensen kunt u vertalen naar gunningscriteria die de mate van geschiktheid van de dienstverlening (de aanbidding in de gunningsfase) beoordelen. Gunningscriteria worden gebruikt om een rangorde aan te brengen in de inschrijvingen die voldoen aan de inschrijvingsvoorwaarden. Daarna kan de best scorende aanbidding gekozen worden; dit alleen wanneer er meer dan één geldige inschrijving overblijft na de toets op inschrijvingsvoorwaarden.

De gunningscriteria worden in de aankondiging van de opdracht bekend gemaakt, zie [art. 2.115](#) lid 1 Aanbestedingswet 2016. In die aankondiging wordt ook bekend welke subgunningscriteria (nadere gunningscriteria) worden toegepast, zie dezelfde bepaling. Het relatieve gewicht van deze subgunningscriteria hoeft niet al bij de aankondiging bekend gemaakt te worden, zie [art. 2.115](#) lid 4 Aanbestedingswet 2016. De Aanbestedingswet 2016 verplicht u voorts, in [art. 2.114](#), de opdracht te gunnen op basis van economisch meest voordelige inschrijving.

Het is niet toegestaan de opdracht te gunnen op basis van loting. De wet verplicht u om het te hanteren gunningscriterium te vermelden in de aankondiging van de opdracht, en tot het kiezen voor het criterium van de economisch meest voordelige inschrijving (emvi), zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) lid 1. In de Aanbestedingswet 2016 art. 2.114 lid 2 wordt dit criterium als volgt omschreven:

“2. De economisch meest voordelige inschrijving wordt door de aanbestedende dienst vastgesteld op basis van de:

- a. beste prijs-kwaliteitverhouding,
- b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in art. 2.115a, of
- c. laagste prijs.”.

Daar is aan toegevoegd in lid 3:

“3. Bij de toepassing van het eerste lid geschiedt de gunning op grond van onderdeel a van het tweede lid.”

Het komt er dan ook op neer dat met emvi wordt bedoeld: de beste prijs-kwaliteitsverhouding.

5.1.1 Beste prijs-kwaliteitverhouding

Toelichting

Met het oog op het transparantie- en het gelijkheidsbeginsel verplicht de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) lid 1 u de nadere criteria die, naast de prijs, de emvi definiëren, expliciet vooraf te benoemen.

Dit artikel luidt:

Artikel 2.115

1. De aanbestedende dienst die de economisch meest voordelige inschrijving vaststelt op basis van de beste prijs kwaliteitverhouding, maakt in de aankondiging van de overheidsopdracht bekend welke nadere criteria hij stelt met het oog op de toepassing van dit criterium.
2. De in het eerste lid bedoelde nadere criteria houden verband met het voorwerp van de overheidsopdracht en kunnen onder meer betreffen:
 - a. kwaliteit, waaronder technische verdienste;
 - b. esthetische en functionele kenmerken;
 - c. toegankelijkheid;

- d. geschiktheid van het ontwerp voor alle gebruikers;
 - e. sociale, milieu- en innovatieve kenmerken;
 - f. de handel en de voorwaarden waaronder deze plaatsvindt;
 - g. de organisatie, de kwalificatie en de ervaring van het personeel voor de uitvoering van de opdracht, wanneer de kwaliteit van dat personeel een aanzienlijke invloed kan hebben op het niveau van de uitvoering van de opdracht;
 - h. klantenservice en technische bijstand;
 - i. leveringsvoorwaarden, zoals leveringsdatum, leveringswijze, leveringsperiode of termijn voor voltooiing.
3. Nadere criteria als bedoeld in het eerste lid houden verband met het voorwerp van de overheidsopdracht wanneer zij betrekking hebben op de in het kader van die overheidsopdracht te verrichten werken, leveringen of diensten, in alle opzichten en in elk stadium van hun levenscyclus, met inbegrip van factoren die te maken hebben met:
- a. het specifieke productieproces, het aanbieden of de verhandeling van deze werken, leveringen of diensten, of
 - b. een specifiek proces voor een andere fase van hun levenscyclus, zelfs wanneer deze factoren geen deel uitmaken van hun materiële basis.
4. De aanbestedende dienst specificeert in de aanbestedingsstukken de door hem gekozen nadere criteria voor de bepaling van de economisch meest voordelige inschrijving op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding. Dit gewicht kan worden uitgedrukt door middel van een marge met een passend verschil tussen minimum en maximum.
5. Indien om objectieve redenen geen weging mogelijk is, vermeldt de aanbestedende dienst in de aanbestedingsstukken de nadere criteria in afnemende volgorde van belang.

De wet kent geen gesloten systeem voor nadere criteria die de emvi bepalen; u bent vrij om zelf criteria te formuleren. Wel moeten deze criteria altijd verenigbaar zijn met het [Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie](#) (transparant, non-discriminatoir, objectief, proportioneel, en in overeenstemming met het vrij verkeer van diensten en personen etc.) en moeten deze criteria in beginsel verband houden met de onderhavige opdracht.

In een niet-openbare procedure moeten de nadere criteria betrekking hebben op de (uitvoering van de) opdracht. Let erop dat de criteria betrekking hebben op de aanbidding, niet de geschiktheid van de aanbieder. De geschiktheid van de ondernemers is immers al in de selectiefase getoetst en beoordeeld. Er is strikte jurisprudentie die het verbiedt selectiecriteria als subgunningscriteria te hanteren ([Lianakis-arrest, 24 januari 2008, ECLI:EU:C:2008:40](#)), maar voor DB-opdrachten geldt een belangrijke wijziging, gebaseerd op de rechtspraak van het [Hof van Justitie EU 26-03-2015, C-601/13, Ambisig tegen Nersant \(POR\)](#), die geleid heeft tot de aanpassing van [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) lid 2 onder g, zie de tekst van dit artikel hier net boven opgenomen.

5.1.2 Laagste kosten

Toelichting

Het criterium “b. laagste kosten berekend op basis van kosteneffectiviteit, zoals de levenscycluskosten, bedoeld in art. 2.115a” is opgenomen in [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) lid 2. Deze bepaling is uitgewerkt in [Aanbestedingswet art. 2.115a](#): Levenscycluskosten “hebben betrekking op de volgende kosten gedurende de levenscyclus van een product, dienst of werk: kosten gedragen door de aanbestedende dienst of andere gebruikers, zoals kosten in verband met de verwerving, gebruikskosten, onderhoudskosten en kosten volgend uit het einde van de levenscyclus; kosten toegerekend aan externe

milieueffecten, die verband houden met het product, de dienst of het werk gedurende de levenscyclus, mits hun geldwaarde kan worden bepaald en gecontroleerd.”.

5.1.3 Laagste prijs

Toelichting

U kiest voor het criterium laagste prijs wanneer u de opdrachtnemer wilt contracteren die de dienstverlening tegen de laagste prijs wil uitvoeren; de dienstverlening moet uiteraard wel voldoen aan alle gestelde voorwaarden. De prijs als enig criterium is minder geschikt om een goede opdrachtnemer te beoordelen, in het bijzonder bij DB-opdrachten.

Slechts incidenteel, bij ‘eenvoudige’ opdrachten, waarbij bijvoorbeeld het proces van ontwerpen en uitvoeren niet tot ingewikkelde vragen leidt of bijvoorbeeld het ontwerp minder belangrijk is, kan gunning op basis van de laagste prijs een optie zijn. Maar een DB-opdracht is zelden zo eenvoudig.

Goedkoop kan duurkoop zijn: de laagste prijs kan in werkelijkheid wel eens minder laag zijn, dan verwacht toen gegund werd.

De [Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) lid 2 en [Gids Proportionaliteit 2016](#) paragraaf 3.5.5 staan gunnen op laagste prijs alleen toe als noodzakelijke uitzondering op de regel (de wet gaat uit van het gunningscriterium emvi). Toepassing van het gunningscriterium laagste prijs is uitsluitend toegestaan als de aanbestedende dienst dit deugdelijk motiveert.

5.1.4 Aandachtspunten voor de beste prijs-kwaliteitverhouding (PKV)

Toelichting

Bij de beschrijving van de beste prijs-kwaliteitsverhouding moeten de volgende aandachtspunten in acht genomen worden:

- **Mogelijke subgunningscriteria**

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) lid 2 noemt een aantal *mogelijke* subgunningscriteria (dit is dus geen uitputtende lijst). Dit wetsartikel noemt: kwaliteit, prijs, technische waarde, esthetische en functionele kenmerken, milieukenmerken, gebruikskosten, rentabiliteit, technische bijstand en datum/termijn van uitvoering.

Op de [website van PIANOo](#) zijn aanvullende voorbeelden van mogelijke gunningscriteria te vinden: uitvoering, projectmanagement, planning, plan van aanpak, kwaliteit, competenties/bekwaamheden, milieukenmerken, levensduurkosten, duurzaamheid, sociale factoren, presentatie, risicomangement, overlast omgeving en waardering verleden.

Deze criteria zullen niet allemaal even relevant zijn voor uw aanbestedingsprocedure. U moet aan de hand van een goede analyse van de kansen en de risico's van uw project bepalen welke subgunningscriteria u formuleert. Op de website van PIANOo is over dat keuzeprocess meer informatie te vinden.

Ten onrechte wordt regelmatig aangenomen dat de nadere criteria die de emvi inschrijving bepalen, van zuiver economische aard moeten zijn; zie nogmaals het hiervoor opgenomen [art. 2.115](#) lid 2 Aanbestedingswet.

Ook hoeft een gunningscriterium niet noodzakelijkerwijs kwantitatief te zijn, dan wel uitsluitend gericht op prijzen en tarieven. Wel stelt het Hof dat gunningscriteria op objectieve en uniforme wijze kunnen worden toegepast om aanbiedingen te vergelijken en relevant moeten zijn voor het bepalen van de emvi.

Het is vaste jurisprudentie dat aanbesteders veel vrijheid hebben bij het formuleren van de gunningscriteria.

5.1.5 Voorbeelden

Een voorbeeld van hoe de gunningscriteria op te zetten biedt [Aankondiging van een opdracht: 10272 - Vervangen GBS in de PI Vuucht op basis van UAV-gc 2005 – Rijksvastgoedbedrijf](#), overgenomen van TenderNed:

Gunningscriterium	Aspecten	Doelstelling opdrachtgever	Gewicht
1. De mate waarin u in staat bent om een team samen te stellen dat gaat leiden tot het beste resultaat voor de opdrachtgever	<ul style="list-style-type: none"> - ervaring met in gebruik zijnde gesloten inrichtingen - ervaring met het vervangen van een in bedrijf blijvende installatie - ervaring met terreininrichting - ervaring met engineering van een GBS, regelkasten en de meet- en regelinstallatie - op elkaar ingespeeld zijn van het team 	Doel van de opdrachtgever is een team te contracteren dat het beste resultaat gaat realiseren	XX %
2. De mate waarmee u inzicht toont in de specifieke risico's van de projectopgave. U verdient meer punten naarmate u dit inzicht en wijze waarop u risico's beheerst beter aantoont. U mag hierbij maximaal 5 specifieke risico's benoemen waarvan de beheersmaatregelen in uw invloedssfeer liggen		Doel van de opdrachtgever is een opdrachtnemer te contracteren die in staat is projectspecifieke risico's te onderkennen en in staat is deze te beheersen zodat de kans op een negatief effect van een risico wordt verkleind	XX %
3. De mate waarin u in staat bent om te voorkomen dat er tijdens de realisatiefase waarbij de PI in bedrijf blijft storingen optreden die het gevolg zijn van de vervanging van het GBS en de regelinstallatie en de mate waarin u in staat bent om de gevolgen van een storing te verkleinen.	<ul style="list-style-type: none"> - relatie met storingen die niet het gevolg zijn van uw werkzaamheden - overleg en afstemming met onderhoudsinstallateur - voorkomen van storingen - oplossen van storingen - communicatie met de gebruiker 	Doel van de opdrachtgever is voorkomen dat tijdens de realisatie storingen optreden aan de installatie t.g.v. de vervanging van het GBS en de regelinstallatie	XX %

Een ander voorbeeld:

Gunningscriterium	Aspecten	Doelstelling opdrachtgever	Max. kwal. waarde
1. De mate waarin de inschrijver risico's (met een gevolg voor tijd) voor het project doordacht heeft, beheersmaatregelen heeft benoemd en getroffen, waardoor de geëiste planning met een grotere mate van zekerheid gerealiseerd wordt.	<ul style="list-style-type: none"> - De compleetheid en relevantie van de geïnventariseerde risico's; - De SMART-heid van de geïnventariseerde risico's; - De SMART-heid en effectiviteit van de aangeboden beheersmaatregelen; - De effectiviteit van het totale pakket aan maatregelen. Waarbij tenminste de volgende risico's expliciet behandeld moeten worden: - vertraging door een voor de Opdrachtgever ontoereikende uitwerking van het plan op de aspecten: <ul style="list-style-type: none"> - architectonische kwaliteit, - audiovisuele techniek, - veiligheid 	Het opleveren op of voor de aangeboden datum van opleveren (inclusief een eventueel aangeboden versnelling).	€ XX
2. Het aantal weken dat de inschrijver het project eerder oplevert.	<ul style="list-style-type: none"> - Aantal kalenderdagen versnelling met een maximum van 50. - Iedere kalenderdag versnelling levert een waardering van 0,1 kwaliteitspunt. - Uitgangspunt is uiterste datum van opdrachtverlening op 1 oktober 2016. Indien opdrachtverlening later plaats vindt, zal de uiterste opleverdatum als genoemd in artikel 2 lid 5 van de Basisovereenkomst navenant worden aangepast. 	Het mogelijk maken om het pand eerder in gebruik te laten nemen door de gebruiker.	€ XX
3. De mate waarin de inschrijver de opdrachtgever ontzorgt.	<ul style="list-style-type: none"> - De wijze waarop wordt gecommuniceerd met de opdrachtgever; - De wijze waarop de projectorganisatie is ingericht; - De wijze waarop de gebruiker en opdrachtgever worden meegenomen / geïnformeerd in zowel het ontwerpproces als in de uitvoering; - De inzet van het kwaliteitszorgsysteem op dit project voor de borging van de kwaliteit in de opdracht, specifiek 	Een pro-actieve, meewerkende en professionele opdrachtnemer die het werk beheerst realiseert, waarbij dit minimale inspanning voor de opdrachtgever oplevert.	€ XX

	<p>de wijze waarop inschrijver omgaat met:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyse van de eisen van de vraagspecificatie en afgeleide eisen; - verificatie en validatie van eisen in de werkvoorbereiding en realisatiefase; - afwijkingenbeheersing (opsporen, registreren, herstellen en voorkomen). <p>- De wijze waarop inschrijver in dit project invulling geeft aan het raakvlakmanagement, met name gericht op het integraal uitwerken en realiseren (aansluiten van de betreffende disciplines zoals klimaat, E-installatie, AV-installatie, bouwkundig) en bewaken daarvan in de realisatie.</p>		
4. De mate waarin overlast voor gebruiker in de gebruiksfase wordt beperkt.	<ul style="list-style-type: none"> - De wijze waarop planmatig en vervangingsonderhoud wordt geïnventariseerd en gerealiseerd tijdens de voorbereidings-, bouwen en onderhoudsfase; - De wijze waarop de overgang van de bouw- naar de gebruiksfase is georganiseerd; - De wijze van het voorkomen van storingen; - De wijze waarop wordt omgegaan met storingsmeldingen; - De wijze waarop het tijdig en adequaat oplossen van storingen wordt georganiseerd. 	Borgen dat tijdens gebruik de overlast voor de gebruiker, ten gevolge van het (vervangings- en planmatig) onderhoud en storingen wordt beperkt.	€ XX

Een ander voorbeeld, eveneens uit het leven gegrepen, heeft betrekking op het gunningscriterium kwaliteit:

Gunningscriterium: element kwaliteit	Maximaal 70 punten
Passende architectuur	
stedenbouwkunde	12
architectuur & interieur	24
Publiek & besloten gebouw	
inpassing publieke functie	10
werkgebied	10
Functioneel gebouw	
functioneel concept en flexibiliteit	14

Het element kwaliteit wordt gesplitst in drie beoordelingscriteria:

- A. Passende architectuur (maximum 36 punten)
- B. Publiek & besloten gebouw (maximum 20 punten)
- C. Functioneel gebouw (maximum 14 punten)

Deze drie beoordelingscriteria bevatten in totaal 5 onderliggende aspecten te weten stedenbouwkunde, architectuur & interieur, inpassing publieke functie, werkgebied, functioneel concept en flexibiliteit. Bij de beoordeling van deze aspecten wordt op de volgende begrippen gelet. Deze begrippen zijn niet limitatief en zijn slechts genoemd ter toelichting aan de Deelnemer en zijn niet in volgorde van belangrijkheid opgenomen.

Beoordelingscriterium A: Passende architectuur

- Stedenbouwkunde (aspect maximum 12 punten)
 - plek in de stad, inpassing, vanzelfsprekende invoeging stedelijk weefsel
 - positie beelden
 - representatie publiek belang, positie Hoge Raad der Nederlanden in de samenleving
- Architectuur & interieur (aspect maximum 24 punten)
 - identiteit, icoon, hedendaags, tijdloos, modern, representatief, ontspannen, monumentaliteit, symbool
 - materialisatie
 - aandacht voor detail, vakmanschap
 - eenvoudig & overzichtelijk, menselijke maat

Beoordelingscriterium B: Publiek & besloten gebouw

- Inpassing publieke functie (aspect maximum 10 punten)
 - uitnodigend, transparant, open & besloten, visuele relaties
 - representatieve uitstraling, degelijk, licht, natuurlijke materialen, detaillering
- Werkgebied (aspect maximum 10 punten)
 - samenhang met publiek, besloten
 - sereen, comfortabel, veilig, representatief, transparant, translucient, helder, efficiënt, inspirerend
 - gedetailleerde afwerking, detaillering

Beoordelingscriterium C: Functioneel gebouw (aspect maximum 14 punten)

- Functioneel concept, eenvoudig & overzichtelijk, overzichtelijk
- Logistiek, vanzelfsprekende interne routing, toegankelijkheid
- Flexibiliteit: multifunctionaliteit, aanpasbaarheid

5.2 Werking gunningscriterium

Toelichting

Er is vaak verwarring over het verschil tussen inschrijvingsvoorwaarden en gunningscriteria. Inschrijvingsvoorwaarden zijn voorwaarden waaraan alle inschrijvingen moeten voldoen. Het niet voldoen aan één of meerdere inschrijvingsvoorwaarden leidt tot ongeldigverklaring. Het niet of in mindere mate beantwoorden aan een gunningscriterium leidt niet tot ongeldigverklaring, maar levert wel minder punten op bij de beoordeling van de inschrijving. Het gunningscriterium heeft een 'zelfbindende werking'. Dit betekent dat de aanbestedende dienst gehouden is de door hem aangelegde criteria daadwerkelijk toe te passen. (Sub)gunningscriteria kunnen

met meerdere antwoorden beantwoord worden, corresponderend met de mate waarin de inschrijving aan het criterium beantwoordt, bijv.: niet, matig, onvoldoende, voldoende, goed en zeer goed. Anders dan bij minimumeisen mogen gunningscriteria wel in zekere mate subjectief zijn, op voorwaarde dat de criteria helder geformuleerd zijn en de toetsing transparant en controleerbaar is. Uit het [Succhi di Frutta-arrest](#) vloeit voort dat de subgunningscriteria zodanig geformuleerd moeten zijn dat zorgvuldige inschrijvers in staat zijn deze criteria op dezelfde wijze te interpreteren, en dat de deze criteria gedurende de gehele procedure op dezelfde wijze moeten worden toegepast. Het komt vaak voor onduidelijke subgunningscriteria worden gehanteerd en dat, bij vragen daarover, regelmatig onduidelijke antwoorden gegeven. Onduidelijke subgunningscriteria kunnen voor een rechter een reden zijn om een aanbesteding voortijdig te laten beëindigen.

5.3 Wijzigen of schrappen van (sub)gunningscriteria

Toelichting

Het is niet toegestaan om eenmaal gepubliceerde (sub)gunningscriteria te wijzigen of te schrappen.

Aanbevelingen

- Het gunningscriterium en de sub-gunningscriteria worden in de aankondiging van de opdracht bekendgemaakt.
- Het relatieve gewicht van de sub-gunningscriteria mag later bekend gemaakt worden.
- Eenmaal gepubliceerde (sub-)gunningscriteria mogen niet meer gewijzigd worden.
- Houd het aantal nadere criteria dat de economisch meest voordelige inschrijving definieert overzichtelijk. Teveel criteria creëren een enorme administratieve last en vaak ook een onwerkbare situatie.
- Hanteer kwalitatieve criteria in plaats van louter kwantitatieve criteria om de emvi te bepalen.
- De gunningscriteria laagste kosten en laagste prijs zijn minder geschikt voor DB-opdrachten en bovendien in beginsel niet toegestaan, tenzij u het gebruik deugdelijk kunt motiveren.

5.4 Beoordelingsmethodiek

Toelichting

Wanneer u voor het gunningscriterium emvi gekozen hebt (zie 5.1.0) moet dit criterium nader gedefinieerd worden en moet een beoordelingsmethodiek vastgesteld worden. Het operationaliseren van een gunningsmethodiek is één van de lastigste stappen in het opstellen van een aanbestedingsprocedure voor DB-opdrachten.

U begint met het inventariseren van uw relevante projectambities en ambities ten aanzien van het ontwerpproces, die u uitdrukt in wensen en eisen. Breng desnoods prioriteiten aan wanneer u (te) veel ambities geformuleerd heeft. De wensen vertaalt u naar subgunningscriteria; dit zijn criteria die beoordelen in welke mate een inschrijving aan uw wensen voldoet.

Daarna moet u per criterium aangeven hoe u op dit criterium wilt gaan beoordelen en tenslotte moet u het relatieve gewicht van de afzonderlijke criteria vastleggen. U doet er daarbij goed aan u te verschillende invulscenario's voor te stellen. Stel dat u vier criteria hanteert met een verschillende punten toedeling: wat betekent het dan als een inschrijver heel hoog scoort op het criterium laagste prijs, maar veel minder hoog op een kwalitatief criterium, en door die combinatie (som van de toegekende punten) de aanbesteding wint? Bent u bereid met een dergelijke uitkomst te leven of ziet u liever de kwalitatief hoog scorende inschrijver winnen, die evenwel slechter scoort op de prijs? Reken die verschillende scenario's door alvorens u de gunningscriteria publiceert en in ieder geval voordat u de relatieve

beoordeling die u er aan koppelt, publiceert, want daarna is er geen weg terug meer, behalve afzien van de gunning en niet overgaan tot het sluiten van een overeenkomst.

Overigens moet u bij een abnormaal lage aanbidding wel eerst om een motivering vragen, zie [art. 2.116](#) lid 1 Aanbestedingswet 2016. En zie voorts lid 4 van die bepaling inhoudende dat u die inschrijving uitsluitend kan afwijzen indien het lage niveau van de voorgestelde prijzen of kosten niet genoegzaam wordt gestaafd door het verstrekte bewijsmateriaal.

Voordat u deze keuzes maakt, dient u te kiezen of u in het kader van het emvi alleen de kwaliteit van inschrijvingen wilt beoordelen, of de beste prijs-kwaliteitverhouding.

5.5 Vertalen van wensen

Toelichting

Als aanbestedende dienst heeft u een grote mate van vrijheid in het kiezen van (sub)gunningscriteria. Deze criteria hoeven niet zuiver van economische aard te zijn en ook niet zuiver kwantitatief. Wel moeten gunningscriteria op objectieve en uniforme wijze kunnen worden toegepast om aanbiddingen te vergelijken en relevant moeten zijn voor het bepalen van de economisch meest voordelige inschrijving. Veel aanbestedende diensten proberen kwalitatieve gunningscriteria te objectiveren door de gunningscriteria uit te splitsen in subgunningscriteria die elk weer een eigen weging toegekend krijgen. Als u ervoor kiest om concurrentie op prijs open te stellen, moet u verplicht op het subgunningscriterium prijs beoordelen.

5.6 Concurrentie op prijs of niet?

Toelichting

Bij de emvi moet altijd de beste prijs-kwaliteitverhouding beoordeeld worden. Prijs en kwaliteit zijn volstrekt verschillende eenheden: de waardering van prijs is absoluut en objectief, de waardering van de sub-gunningscriteria genoemd in [art. 2.115](#) is in hoge mate relatief en deels (objectiveerbaar) subjectief.

5.7 Beoordeling prijs

Toelichting

U moet eerst vaststellen wat u wilt beoordelen met het gunningscriterium prijs. Een andere mogelijkheid is het beoordelen van marges, bijvoorbeeld het deel van de aanneemsom dat geen betrekking heeft op directe loonkosten, al is deze aanpak ongebruikelijk bij opdrachtnemersselecties. Het rapport Sociaal bewogen aanbesteden geeft een goed beeld van gunnen op marge. In de praktijk gebruikt iedereen zijn eigen methode om de prijs te beoordelen. Er zijn drie hoofdmethodes te onderscheiden, waarop in de praktijk variaties gemaakt worden:

1. (Absolute) bedragen in €

De simpelste, in de praktijk minst gebruikte methode, is de (absolute) bedragen in € gewoon te laten staan (laagste prijs is de beste prijsaanbidding, hoogste prijs is de slechtste prijsaanbidding). Deze aanpak wordt vooral gebruikt in de 'gevorkte' beoordeling van de prijs-kwaliteitverhouding (zie verder onder prijs-kwaliteitverhouding).

2. Punten toekennen

Deze methode is het waarderen van de aanbidding per afzonderlijke inschrijver in punten. Omdat de beoordeling op kwalitatieve gunningscriteria vaak in punten uitgedrukt worden, kunnen de scores op de verschillende gunningscriteria eenvoudig gerelateerd worden.

Puntentoekening kan op verschillende manieren.

U kunt de laagste prijsaanbieding de maximumscore te geven, de hoogste prijsaanbieding de laagste score en de overige prijsaanbiedingen corresponderende scores toekennen die tussen de hoogste en de laagste score liggen. Dit kan zowel absoluut als relatief.

Bij absolute beoordeling wordt niet gekeken naar relatieve prijsverschillen, maar is de absolute ranking doorslaggevend.

Bijvoorbeeld wanneer er maximaal 5 punten te vergeven zijn voor de prijsaanbieding krijgt nummer 1 5 punten, nummer 2 4 punten, nummer 3 3 punten, nummer 4 2 punten en de hoogste prijsaanbieding 1 punt. Het moge duidelijk zijn dat een dergelijke beoordeling onwenselijke resultaten kan opleveren, zeker wanneer de prijsverschillen van de prijsaanbiedingen verwaarloosbaar zijn. Ook wanneer met een relatieve beoordeling gewerkt wordt, waarbij de laagste inschrijving de maximumscore krijgt en de overige inschrijvingen punten in mindering krijgen wanneer zij percentageel (bijvoorbeeld 1 punt minder per 5% prijsverschil) of absoluut (bijvoorbeeld 1 punt in mindering per € 10.000 prijsverschil) verschillen van de laagste prijsaanbieding, kunnen problemen ontstaan wanneer geen minimumscore is vastgelegd.

Wanneer inschrijvers onder de marktprijs duiken, kan het zo zijn dat de overige inschrijvingen een negatieve score toegekend moeten krijgen op prijs, waardoor al snel een dermate groot verschil in de scores ontstaat, dat deze niet meer gecompenseerd kan worden op kwaliteit.

3. Formule gebruiken

Deze methode is het toekennen van scores op basis van een wiskundige formule, waarbij het voorstel van iedere inschrijver gerelateerd wordt aan de laagste inschrijfprijs of de 'gemiddelde' (gemiddelde van de ontvangen inschrijvingen).

Een willekeurig voorbeeld, waarbij de maximumscore 5 punten is: $5 - (\text{honorariumvoorstel inschrijver} - \text{honorariumvoorstel laagste inschrijver}) / \text{honorariumvoorstel laagste inschrijver}$. A schrijft in voor € 15.000, B voor € 10.000 en C voor € 17.000.

De score van A wordt als volgt berekend: $5 - (\text{€ } 15.000 - \text{€ } 10.000) / \text{€ } 10.000 = 4,5$ punten.

B: $5 - (\text{€ } 10.000 - \text{€ } 10.000) / \text{€ } 10.000 = 5$ punten.

C: $5 - (\text{€ } 17.000 - \text{€ } 10.000) / \text{€ } 10.000 = 4,3$ punten.

5.9 Prijsduiken

Toelichting

Soms biedt een inschrijver zijn diensten aan onder de marktprijs. Als u gunt op basis van de laagste prijs lijkt u vast te zitten aan deze inschrijver. Bij gunning op basis van de emvi hoeft deze inschrijver niet noodzakelijkerwijs als winnaar uit de bus te komen, maar de kans daartoe is wel groot, zeker wanneer de prijs zwaar weegt in de gewenste prijs-kwaliteitverhouding. Dit lijkt aantrekkelijk, uw opdracht wordt immers uitgevoerd tegen een beduidend lagere prijs. Maar dit heeft een keerzijde.

Prijsduiken kan er toe leiden dat u niet het kwalitatief beste plan kunt kiezen, waarvan u wellicht veel meer gecharmeerd bent, of dat u na opdrachtverlening geconfronteerd wordt met meerwerk. Het accepteren van extreem lage inschrijvingen is niet zonder gevaren.

Als de inschrijver niet in staat is de opdracht tegen de geboden prijs uit te voeren kan de voortgang van uw project in gevaar komen.

[Aanbestedingswet 2016 art. 2.116](#) biedt de mogelijkheid om bij een abnormaal lage aanbieding, de betreffende inschrijver te verzoeken om een toelichting op de voorgestelde prijs of kosten te geven.

Daarbij kan aandacht besteed worden aan o.a.:

- a. de doelmatigheid van het bouwproces, van het productieproces van de producten of van de dienstverlening;

- b. de gekozen technische oplossingen of uitzonderlijk gunstige omstandigheden waarvan de inschrijver bij de uitvoering van de werken, de levering van de producten of het verlenen van de diensten kan profiteren;
- c. de originaliteit van de door de inschrijver voorgestelde werken, leveringen. Is de inschrijver hiertoe niet in staat, dan kunt u diens inschrijving terzijde leggen.

De rechtspraak leert dat dit overigens geen gemakkelijk begaanbare weg is

Het enkele feit dat een inschrijver zijn diensten onder de marktprijs aanbiedt is onvoldoende grond om te stellen dat hij de opdracht niet naar behoren kan uitvoeren. Daarom is het verstandig om de waardering van het gunningscriterium prijs zodanig in te richten dat het niet mogelijk is de beoordeling op kwaliteit te laten saboteren door extreem lage inschrijvingen.

5.10 Beoordelen kwalitatieve criteria

Toelichting

Nadat u bepaald heeft hoe u de prijs wilt beoordelen, moet u bepalen hoe u de overige subgunningscriteria wilt beoordelen.

Daarbij gelden de volgende aandachtspunten:

5.10.1 Kwantitatief of kwalitatief beoordelen

Toelichting

Bij een *kwantitatieve beoordeling* 'telt' u meetbare aspecten (bijvoorbeeld aantal jaren werkervaring om de geschiktheid van de opdrachtnemer te waarderen). Het grote voordeel van een kwantitatieve beoordeling is dat deze meetbaar en derhalve objectief is. De kans op een onregelmatige beoordeling is dan relatief klein.

De meeste bezwaren vloeien voort uit een verschillende interpretatie door aanbestedende dienst en deelnemers over wat er geteld moet worden. Bijvoorbeeld wanneer het cv van de projectopdrachtnemer beoordeeld wordt aan de hand van ervaring met vergelijkbare projecten, kan onenigheid ontstaan over wat er onder 'vergelijkbaar project' verstaan moet worden. Feitelijk is dan geen sprake van een louter kwantitatieve beoordeling, maar een combinatie van kwantitatief en kwalitatief beoordelen. Het grote nadeel van (louter) kwantitatief beoordelen is dat aantallen weinig tot niets zeggen over te leveren kwaliteit.

Daarom kiezen veel aanbesteders voor een *kwalitatieve beoordeling*. Dat biedt betere aanknopingspunten om de meest geschikte aanbieding te kiezen. Sommige aanbesteders zijn huiverig om een zuiver kwalitatieve beoordeling te hanteren.

De beoordeling van kwaliteit is naar haar aard subjectief, aanbesteders vrezen dat deze subjectiviteit in strijd is met het algemene beginsel van transparantie en objectiviteit van het aanbestedingsrecht.

Zie o.a. [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 29-03-2011, r.o 3.9](#):

"Met betrekking tot de kwalitatieve subgunningscriteria [...] is van belang dat bij de beoordeling daarvan aan enige mate van subjectiviteit van de beoordelingscommissie niet valt te ontkomen. Dat staat weliswaar (enigszins) op gespannen voet met de beginselen van objectiviteit en transparantie, maar – op zichzelf – behoeft het nog niet mee te brengen dat zulks ook daadwerkelijk het geval is. Van belang is dat de (i) zodanige criteria zijn geformuleerd dat het voor een kandidaat-inschrijver voldoende duidelijk is aan welke kwaliteitscriteria hij moet voldoen en (ii) de inschrijvingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld."

En: [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 14-02-2007](#), [Vzr. Rb. 's -Gravenhage, 16-11-2007](#) en [Vzr. Rb. Haarlem, 15-04-2010](#).

Ook nadien is deze lijn doorgezet, zie bijvoorbeeld [Rb. Overijssel, 12-03-2015](#). In deze zaak nam de rechter als vertrekpunt:

“4.2. De voorzieningenrechter merkt vooraf op, zoals ook ter zitting aan de orde is geweest, dat het aanbestedingsrecht een soms hoge mate van formele en objectieve precisie voorschrijft, maar het tegelijkertijd ook mogelijk maakt dat aanbesteders van inschrijvers verlangen om aan hun inschrijving een ‘creatieve invulling’ te geven. Die creativiteit wordt vervolgens soms enigszins subjectief beoordeeld, met een summier motivering. In zulke gevallen valt te begrijpen dat verliezende inschrijvers ongelukkig zijn met zowel de beslissing als met de summier en soms matig objectiveerbare beoordeling. Het valt aan inschrijvers in zulke gevallen aan te raden om, alvorens een kort geding aan te spannen, eerst bij de aanbesteder te vragen om een (mondelinge) toelichting op de beslissing en op de motivering daarvan.”

En zie ook [Vzr. Rb. 's-Gravenhage, 5-8-2015, ECLI:NL:RBDHA:2015:10016](#), waar werd overwogen:

“5.2. De voorzieningenrechter stelt voorop dat enige mate van subjectiviteit inherent is aan de beoordeling van kwalitatieve criteria, zoals hier aan de orde. Weliswaar staat dat (enigszins) op gespannen voet met de objectieve beoordelingssystematiek van het aanbestedingsrecht en de daarop toepasselijke beginselen van transparantie en gelijke behandeling, maar dat behoeft – op zichzelf – nog niet mee te brengen dat ook daadwerkelijk sprake is van strijd met dat recht c.q. die beginselen. Van belang is dat (i) het voor een potentiële inschrijver volstrekt duidelijk is wat van hem wordt verwacht, (ii) de inschrijvingen aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld, en (iii) de gunningsbeslissing zodanig inzichtelijk wordt gemotiveerd dat het voor een afgewezen inschrijver mogelijk is om de wijze waarop de beoordeling heeft plaatsgevonden te toetsen. Voor het overige komt de rechter slechts een beperkte toetsingsvrijheid toe wanneer het aankomt op de beoordeling van een kwalitatief (sub)gunningscriterium. Aan de aangewezen – deskundige – beoordelaars (in dit geval het beoordelingsteam) moet dienaangaande de nodige vrijheid worden gegund. Dat klemt te meer nu van de rechter niet kan worden verlangd dat hij specifieke deskundigheid bezit op het gebied van het onderwerp van de opdracht. Slechts indien sprake is van – procedurele dan wel inhoudelijke – onjuistheden c.q. onduidelijkheden, die zouden kunnen meebrengen dat de gunningsbeslissing niet deugt, is plaats voor ingrijpen door de rechter.”

Tot slot wordt verwezen naar een uitspraak van de [Commissie van Aanbestedingsexperts van 29-4-2016, Advies 200](#):

“5.6.2. Uit de reactie van de klager op de klacht blijkt dat aan voorwaarde c niet is voldaan. De Commissie kan uit het dossier niet opmaken in hoeverre aan voorwaarden a en b is voldaan. Wanneer door drie verschillende beoordelingscommissies cijfers worden gegeven, is enige – onvermijdelijke – subjectiviteit in de beoordelingen onontkoombaar en is toelaatbaar dat er enige verschillen in de uitkomsten van de verschillende beoordelingen zijn (vergelijk ook Vzr. Rb. Den Haag 5 augustus 2015, ECLI:NL:RBDHA:2015:10016, rov. 5.4). Alleen wanneer die verschillen buitenproportioneel groot zouden zijn, kan dat er op duiden dat sprake is geweest van een te grote mate van subjectiviteit.”

De les uit deze rechtspraak komt samengevat neer op het volgende:

1. de rechter heeft slechts een beperkte toetsingsvrijheid bij de beoordeling van een subjectief gunningscriterium
2. het moet voor een potentiële inschrijver volstrekt duidelijk zijn wat van hem wordt verwacht
3. de inschrijvingen moeten aan de hand van een zo objectief mogelijk systeem worden beoordeeld
4. de gunningsbeslissing moet zodanig inzichtelijk worden gemotiveerd dat het voor een afgewezen inschrijver mogelijk is om de wijze waarop de beoordeling heeft plaatsgevonden te toetsen.

Wie binnen deze grenzen blijft heeft speelruimte wat betreft subjectief getinte eisen.

5.10.2 Hoe beoordeelt u inschrijvingen kwalitatief?

Toelichting

Kwalitatief beoordelen is iets anders dan aspecten tellen. Idealiter beoordelen kwalitatieve gunningscriteria de mate waarin inschrijvingen beantwoorden aan de door u geformuleerde wensen. Bijvoorbeeld wanneer u vraagt om een visie op de opdracht of van een deel daarvan bijvoorbeeld het ontwerp kunt u denken aan kwalitatieve subgunningscriteria als:

- Beste visie op stedenbouw en landschap: massa opbouw, oriëntatie op het gebouw en de positionering van de entree, herkenbaarheid en terreinindeling;
- Beste visie op de opdracht: verschijningsvorm van het gebouw en de betekenis daarvan in een ruimere context, ruimtelijke structuur, gebruikmaking van lichtinval, toepassing van kleur, textuur en materiaal, zorgvuldige afwerking en detaillering, integratie van ontwerpdisciplines stedenbouw, opdrachtnemer, interieur, tuin- en landschap, constructieve vormgeving, klimaatinstallaties en beeldende kunst;
- Beste visie op interieur: betekenisgeving, kleur, materialisatie, verlichting, objecten en groenvoorzieningen intern;
- Beste visie op functionaliteit: huisvestingsconcept, flexibiliteit, veiligheid, techniek en logistiek;
- Beste visie op duurzaam bouwen: energieverbruik; toepassing, hergebruik en levensduur van materialen;
- Beste visie op *total cost of ownership*: onderhoud- en exploitatiekosten, toekomstwaarde.
- Beste visie op restauratie: behoud karakter van de compositie en opzet en functie van het gebouw evenals omgaan met historische details, materialen en constructie.
- Beste visie op plan van aanpak van de organisatie van het werk, waaronder bijvoorbeeld: logistieke aspecten, technische aspecten, aspecten van samenwerking.
- Beste visie op grootste risico's en/of kansen. Daarbij kunt u die risico's en kansen zelf benoemen en openbaar maken of u kunt ze in kaart laten brengen door de inschrijvers.

Let er wel op dat de beoordeling en de vergelijking van de inschrijvingen van tevoren transparant is aangegeven. Anders loopt u het risico dat uw vergelijking en de uitkomst van de gunning niet gemotiveerd kan worden.

5.10.3 Absolute en relatieve beoordeling

Toelichting

Bij een *absolute beoordeling* kent u scores toe aan de hand van vooraf vastgestelde eenduidige normen. Een goed voorbeeld van een absoluut gunningscriterium is de door ProRail ontwikkelde [CO2 prestatieladder](#). Dit instrument is ontwikkeld om de bedrijven die deelnemen aan aanbestedingen uit te dagen en te stimuleren hun eigen CO2-productie te kennen en te verminderen. De ladder onderscheidt vijf treden c.q. vijf niveaus, waarbij iedere trede correspondeert met een fictieve korting op de prijsaanbieding (hoe duurzamer een onderneming is, des te groter de fictieve korting).

Bij een *relatieve beoordeling* beoordeelt u de mate waarin een inschrijving aan een gunningscriterium beantwoordt. U kunt iedere inschrijving afzonderlijk beoordelen (in welke mate beantwoordt de visie van de opdrachtnemer aan de projectambities?), maar u kunt gegadigden ook ten opzichte van elkaar beoordelen (welke inschrijving biedt de beste visie op opdrachtnemer?).

In de praktijk gaat de voorkeur veelal uit naar absolute beoordelingen.

5.10.4 Combinatie relatieve en kwantitatieve beoordeling

Toelichting

Een relatieve beoordeling ligt voor de hand in combinatie met een kwalitatieve beoordeling. In de praktijk wordt de relatieve beoordeling incidenteel gecombineerd met een kwantitatieve beoordeling (bijvoorbeeld welke opdrachtnemer heeft de meeste relevante ervaring?), maar deze combinatie vindt vaak weerstand onder opdrachtnemers, omdat het grote, gevestigde opdrachtnemers bevoordeelt ten opzichte van kleinere en jonge ondernemingen.

Het verdient de voorkeur om bij een relatieve beoordeling de score van een inschrijving niet louter afhankelijk te maken van de beoordeling van de overige inschrijvingen (methodiek waarbij de 'beste' inschrijving de maximumscore toegekend krijgt en de 'slechtste' de minimumscore).

Wanneer inschrijvingen afzonderlijk beoordeeld worden in welke mate zij aan de criteria beantwoorden, scoren de beste opdrachtnemers in ieder geval hoger dan middelmatige of slechtere inschrijvers. Er wordt mee voorkomen dat minder geschikte inschrijvingen, die slechts op enkele criteria extreem goed scoren, inschrijvingen 'uit de markt prijzen' die consequent bovengemiddeld scoren.

Een groot probleem van deze relatieve beoordeling kan zijn dat de beoordeling overgedaan moet worden als de inschrijver die de economisch meest voordelige inschrijving doet alsnog uitgesloten wordt omdat hij of zij gevraagde bewijsmiddelen niet kan overleggen voor gunning. Het wegvallen van deze inschrijver kan betekenen dat de rangorde van de inschrijvingen wijzigt.

5.10.5 Vaste en relatieve scores

Toelichting

Vaste scores horen in principe bij een absolute beoordeling. Het beperkte aantal scoremogelijkheden kan evenredig verlopen, maar dat hoeft niet. Incidenteel worden vaste scoremogelijkheden gekoppeld aan een relatieve beoordeling, al is deze aanpak niet onomstreden. Gedacht kan worden aan een relatieve beoordeling waarbij drie 'kwaliteitscategorieën' benoemd worden met ieder een eigen vaste score (bijvoorbeeld goed, voldoende, onvoldoende/matig). In de praktijk kunnen meningsverschillen ontstaan wanneer de indeling in de benoemde 'kwaliteitscategorieën' kwantitatief gespecificeerd wordt.

Bijv.: de beste inschrijving ontvangt 10 punten, de nummers twee en drie ontvangen 5 punten, de rest 1 punt. Iedereen kan inzien dat onwenselijke situaties kunnen ontstaan wanneer het kwaliteitsverschil tussen de nummers 1, 2 en 3 verwaarloosbaar is. Afhankelijk van gehanteerde wegingsfactoren kan een scoreverschil ontstaan dat nauwelijks meer gecompenseerd kan worden door beter te scoren op andere gunningscriteria, waardoor u in het ergste scenario niet in staat bent de voor u meest geschikte inschrijving te kiezen. Incidenteel wordt een waardering wel eens uitgedrukt in € (het 'monetariseren' van een waardering). De CO2 prestatieladder is een goed voorbeeld van het monetariseren van een waardering.

Bij **relatieve scores** wordt gewerkt met een x-puntschaal. De 10-puntschaal wordt regelmatig gehanteerd. Feitelijk worden dan 'rapportcijfers' toegekend. Ook worden 3-puntschalen en 5-puntschalen toegepast. X-puntschalen hebben een evenredig verloop, waarbij de scoremogelijkheden corresponderen met de mate van geschiktheid blijkend uit een relatieve vergelijking.

De beoordelaar, in verreweg de meeste gevallen een gunningscommissie, moet dus eerst een waardeoordeel vellen, alvorens een score toegekend wordt. Niet alle x-puntschalen zijn even geschikt. Een 2-puntschaal levert weinig toegevoegde waarde ten opzichte van de binaire (ja/nee) toetsing op inschrijvingsvoorwaarden. Daar komt bij dat wanneer u een te kleine puntschaal kiest, het gewenste sorteereffect waarschijnlijk niet bereikt wordt.

Aan de andere kant is een te grote puntschaal ook onwenselijk. Niet alleen is het zeer bewerkelijk, maar de verschillen tussen de verschillende gesorteerde groepen worden steeds kleiner, waardoor de kans op bezwaren tegen behaalde scores op een subgunningscriterium toeneemt. Het gegeven dat een (te) grote puntschaal een mate van objectiviteit suggereert die er feitelijk niet is bij een kwalitatieve beoordeling (een kwalitatieve beoordeling is naar haar aard altijd deels subjectief; deze subjectiviteit zal in de beoordelingsmethodiek zoveel mogelijk geobjectiveerd moeten worden, maar kan Het is onverstandig om relatieve scores geheel afhankelijk te maken van de prestaties van de andere inschrijvers ('beste inschrijving' maximumscore, 'slechtste inschrijving' minimumscore, overige inschrijvingen tussentijdse score die correspondeert met mate van geschiktheid ten opzichte van 'beste' en 'slechtste' inschrijving). Aanbestedende diensten zien dit ook in en bedienen zich af en toe van dubieuze correctiemechanismen.

Uit het transparantiebeginsel vloeit voort dat vooraf kenbaar gemaakt moet worden hoe er beoordeeld wordt (welke criteria) en wat de mogelijk te behalen scores zijn. Hieruit volgt dat een aanbestedende dienst niet het recht heeft om minimum- of maximumscores aan te passen, mocht de kwaliteit van de inschrijvingen hiertoe in de ogen van de aanbestedende dienst aanleiding toe geven. Daarmee wordt de deur naar willekeur opengezet en inschrijvers weten niet van tevoren waar zij aan toe zijn.

Uit het transparantiebeginsel vloeit tevens voort dat het niet toegestaan is om de maximumscore afhankelijk te maken van het aantal inschrijvingen (u kunt dus niet overstappen van een 5 naar een 4-puntschaal wanneer een van de geselecteerde gegadigden van inschrijving afziet).

5.10.6 Toekennen van relatieve gewichten aan criteria

Toelichting

[Artikel 2.115 Aanbestedingswet 2016](#) verplicht u om een relatief gewicht toe te kennen aan de gunningscriteria en dit relatieve gewicht in de aankondiging of later ter gelegenheid van andere aanbestedingsstukken (bijvoorbeeld de gunningsleidraad) te vermelden.

In de praktijk draait het vrijwel altijd om het relateren van de prijs aan de kwaliteit van de aanbidding. Dat zijn verschillende eenheden die niet eenvoudig gerelateerd kunnen worden.

Er zijn verschillende methoden om prijs en kwalitatieve criteria aan elkaar te relateren:

5.10.7 Hoogste eindscore is emvi

Toelichting

In de praktijk wordt meestal de inschrijving die de hoogste eindscore toegekend krijgt in de beoordeling door de gunningscommissie als economisch meest voordelige inschrijving aangewezen. Hoe werkt dat? Om te beginnen wordt de beoordeling op ieder subgunningscriterium uitgedrukt in punten, ook de prijs. Vervolgens vermenigvuldigt u de toegekende score op ieder gunningscriterium met de *wegingsfactor* die u aan het desbetreffende criterium toegekend heeft (bijvoorbeeld prijs 30%, plan van aanpak 10%, architectonische vormgeving 40% en duurzaamheid 20%). De som van de gewogen scores per criterium levert een gewogen eindscore, waarbij de hoogste gewogen eindscore de economisch meest voordelige inschrijving is. Let bij het toekennen van wegingsfactoren aan de criteria goed op de maximumscore die per criterium toegekend kan worden.

Wellicht wordt het relatieve gewicht van de criteria reeds uitgedrukt in *passende verschillen in de maximumscore per criterium*. Bijvoorbeeld wanneer u een weging van 30% prijs en 70% kwaliteit wilt hanteren en er 30 punten te vergeven zijn voor het criterium prijs en 70 voor kwalitatieve criteria, dan ligt het relatieve gewicht feitelijk al in de maximumscores besloten en is het onverstandig om daar dan nog de wegingsfactor op los te laten (dan ontstaat een verhouding van 15% prijs en 85% kwaliteit).

5.10.8 Laagste (fictieve) bieding is emvi

Toelichting

Sommige aanbestedende diensten kiezen ervoor om de laagste fictieve bieding als economisch meest voordelige inschrijving aan te wijzen. Hoe werkt dat?

De beoordeling op kwalitatieve criteria wordt uitgedrukt in *fictieve kortingen*. Vervolgens trekt u de fictieve kortingen van de inschrijfprijs af, waardoor u per inschrijving een fictieve financiële aanbidding krijgt. De inschrijving met de laagste fictieve financiële aanbidding is de economisch meest voordelige inschrijving.

5.10.9 Formule bepaalt emvi

Toelichting

Sommige aanbestedende diensten kiezen ervoor om prijs en kwaliteit te relateren door een wiskundige *emvi-formule* om zodoende de emvi vast te stellen. Hoe werkt dat? Er zijn zeer veel mogelijkheden om een formule vast te stellen.

De meest eenvoudige formule is kwaliteit gedeeld door prijs, waarbij de hoogste verhouding de emvi representeert. Bij opdrachtnemersselecties worden ook regelmatig prijs-kwaliteit varianten gehanteerd, waarbij de laagste score als emvi aangewezen wordt. Incidenteel worden zeer complexe formules gehanteerd.

Om de emvi-formule te kunnen gebruiken zullen in ieder geval de kwalitatieve criteria beoordeeld moeten worden en uitgedrukt in een score (punten of fictieve waarde in €).

De aanneemsom kan ook omgezet worden in een score, maar dat hoeft niet (de aanneemsom kan desgewenst direct in de formule gehanteerd worden). Afhankelijk van de gekozen formule zal de hoogste of laagste score aangewezen worden als economisch meest voordelige inschrijving.

5.10.10 Emvi bepaald door opsomming criteria in afnemend belang

Toelichting

Wanneer het niet mogelijk is het relatieve gewicht van de afzonderlijke gunningscriteria uit te drukken, verplicht [Aanbestedingswet 2016 art. 2.115](#) lid 5 u de criteria op te sommen in afnemende mate van belang. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk om in eerste instantie uitsluitend te beoordelen op kwalitatieve subgunningscriteria. De kwalitatief beste inschrijving is dan de economisch meest voordelige inschrijving, tenzij de prijs van deze aanbidding significant, bijvoorbeeld 10%, verschilt van de op één na kwalitatief beste inschrijving.

Uiteraard moet dit vastgelegd worden in de gepubliceerde beoordelingsmethodiek: de kwalitatief beste inschrijving is de emvi, tenzij het prijsverschil 10% of meer bedraagt ten opzichte van de runner-up. In dat geval is de runner-up de emvi (een zogenaamde 'gevoerde' beoordeling van de prijs-kwaliteitverhouding).

Algemene aanbevelingen

- Houd de beoordelingsmethodiek zo eenvoudig mogelijk.
- Houd de beoordeling van prijs en kwaliteit gescheiden; de praktijk leert dat het lastig is om objectief de kwaliteit van een inschrijving te beoordelen, wanneer de inschrijvingen bekend zijn.

Aanbevelingen beoordeling prijs

- Om de prijs goed te kunnen beoordelen in de gunningsfase is een duidelijke opdrachtomschrijving essentieel, bij voorkeur aan de hand van een gedetailleerde taakbeschrijving. Dit voorkomt dat inschrijvers een verschillende invulling geven aan de dienstverlening, met daaraan gekoppeld verschillende prijsaanbiddingen. De opdrachtnemer met de laagste prijsaanbidding hoeft niet

noodzakelijkerwijs de goedkoopste opdrachtnemer te zijn. Wellicht zijn er bepaalde taken niet opgenomen in de prijsaanbieding, die na opdrachtverlening als meerwerk verrekend moeten worden.

- Voorkom dat kleine prijsverschillen doorslaggevend zijn wanneer u gunt op basis van de economisch meest voordelige inschrijving.
- Geef duidelijk aan waaraan de prijsaanbieding moet voldoen zodat de aanbiedingen onderling vergeleken kunnen worden.
- Voorkom dat de beoordeling op kwaliteit gesaboteerd kan worden door extreem lage inschrijvingen. Vraag desbetreffende inschrijvers hun inschrijving toe te lichten wanneer zij extreem lage inschrijvingen doen (zie [art. 2.116 Aanbestedingswet 2016](#)). Als zij niet aan kunnen tonen dat zij de opdracht volgens de geldende voorwaarden naar volle tevredenheid uit kunnen voeren tegen een marktconforme prijs, kunt u de betreffende inschrijvingen, nadat zij in de gelegenheid zijn om uitleg te geven, terzijde schuiven.

Aanbevelingen beoordeling overige criteria

- Hanteer kwalitatieve criteria zodat u in staat bent de meest geschikte aanbieder te kiezen.
- Maak toe te kennen scores niet geheel afhankelijk van de prestaties van de andere inschrijvers.
- Splits kwalitatieve criteria niet uit in subcriteria.

Aanbevelingen beoordeling prijs-kwaliteitverhouding

- Voorkom dat de prijs dusdanig zwaar weegt dat kwaliteit nauwelijks een rol speelt bij de beoordeling van de inschrijvingen.

5.10.11 Gunningscommissie

Toelichting

In de praktijk wordt bij vrijwel iedere aanbesteding gebruik gemaakt van een gunningscommissie (ook wel beoordelingscommissie) om de ontvangen inschrijvingen te beoordelen. Dit is wettelijk niet verplicht ([Aanbestedingswet 2016 art. 2.114](#) draagt de beoordeling op aan de aanbestedende dienst), maar wel zo praktisch.

Een brede samenstelling van de gunningscommissie en duidelijke afspraken over de beoordeling door de gunningscommissie kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan de transparantie van de beoordelingsprocedure en de objectivering van de gunningsbeslissing (de rechtmatigheid van de procedure) en kan bovendien leiden tot een weloverwogen gunningsbeslissing (doelmatigheid van de procedure).

Omdat de toetsing en beoordeling van inschrijvers wettelijk gezien een taak van de aanbestedende dienst is, is het verstandig om de taken van de gunningscommissie duidelijk vast te leggen. Gaat deze commissie uitsluitend over de beoordeling op gunningscriteria, of neemt zij ook de toetsing op inschrijvingsvoorwaarden voor haar rekening? Wat is de status van het oordeel van de commissie? Heeft de aanbestedende dienst de toetsing en beoordeling van de inschrijvers gedelegeerd naar de gunningscommissie of brengt de commissie een advies uit aan de aanbestedende dienst op basis waarvan deze een gunningsbeslissing neemt?

In het laatste geval is de afwijkingsbevoegdheid van de aanbestedende dienst minimaal. De aanbestedende dienst moet zich aan haar eigen aanbestedingsprocedure houden en kan dus niet het werk van de gunningscommissie gaan overdoen: de aanbestedende dienst kan alleen het advies van de gunningscommissie opvolgen of de aanbestedingsprocedure stopzetten als het advies niet aanstaat. Heraanbesteding van dezelfde aanbesteding is niet zomaar toegestaan; het is niet verstandig om lichtzinnig een stopzetting van de procedure te overwegen.

Om een onregelmatige beoordeling te voorkomen, zeker wanneer externen ingeschakeld worden, is het verstandig om de leden van de gunningscommissie vooraf in te laten stemmen met de gunningsleidraad. Het is niet toegestaan om tijdens de beoordeling criteria buiten beschouwing te laten of andere criteria of wegingen te hanteren.

In dit kader is het verstandig om de gunningscommissie voor de beoordeling te instrueren. Idealiter worden de beoordeling en de procesbewaking gescheiden. De persoon die over de procesbewaking gaat (bijvoorbeeld aanbestedingsexpert/bouwmanagementadviseur) houdt in de gaten of de deelnemers aan de procedure en de gunningscommissie zich aan de vooraf vastgestelde spelregels houden. Deze persoon kan optreden als contactpersoon voor de procedure waar deelnemers met vragen terecht kunnen en kan eventueel ook de toets op de voorwaarden voor zijn of haar rekening nemen. Deze aanpak zorgt ervoor dat direct contact tussen gegadigden en leden van de gunningscommissie vermeden wordt (vermijden van elke vorm van vooringenomenheid) en er is duidelijk vastgelegd wie verantwoordelijk is voor een regelmatig verloop van de procedure.

Aandachtspunten

Ten aanzien van de gunningscommissie gelden de volgende aandachtspunten:

- **Samenstelling**

Om willekeurig zoveel mogelijk uit te sluiten en er voor te zorgen dat de gunningsbeslissing gedragen wordt door alle partners in het voorgenomen bouwproject, is het verstandig om de gunningscommissie zo breed mogelijk samen te stellen. Hierin zouden in ieder geval vertegenwoordigers plaats moeten nemen van de belangrijkste partijen die bij het bouwproject betrokken zijn, zodat er voldoende draagvlak is voor de gunningsbeslissing onder de projectpartners. Omdat het beoordelen van DB-opdrachten geen dagelijks werk is voor de meeste aanbesteders missen veel van hen specifieke ervaring en expertise; hoe beoordeel u de duurzaamheid van een ontwerp- en uitvoeringsvoorstel? Voor zover kennis en ervaring intern niet of onvoldoende aanwezig is, kan het verstandig zijn om externe experts in te schakelen. Zij hoeven geen stemrecht te hebben en kunnen als adviseur van de gunningscommissie dienen. Een oordeel van een deskundige draagt niet alleen bij aan de objectivering van de gunningsbeslissing maar kan ook bijdragen aan de doelmatigheid van de procedure.

- **Werkwijze**

Om de beoordeling zo objectief mogelijk te houden verdient het de voorkeur om de beoordeling van prijs en de andere criteria die samen de beste prijs-kwaliteitverhouding bepalen strikt te scheiden. U moet vaststellen hoe de gunningscommissie de kwalitatieve beoordeling van de inschrijvingen zal uitvoeren: beoordelen de leden van de gunningscommissie individueel of beoordeelt de gunningscommissie als collectief op basis van een unaniem oordeel?

In de praktijk bestaat een voorkeur voor individuele beoordelingen die vervolgens omgezet worden in een 'gemiddeld' oordeel. De overwegingen zijn legio: door meerdere beoordelingen worden extreme waardeoordelen genivelleerd (statistische overweging) en het voorkomt dat dominante leden hun oordeel opleggen aan de andere leden van de gunningscommissie (pragmatische overweging).

Het middelen van individuele beoordelingen is niet zonder risico. Het middelen van individuele scores is een methode om tot één eindbeoordeling te komen, maar daarmee is het nog geen inhoudelijke motivering van dit eindoordeel.

De vraag is wat de objectieve waarde is van een gemiddeld eindoordeel als de individuele beoordelingen sterk verschillen. Ook de doelmatigheid van gemiddelde eindscores kan soms betwijfeld worden. Idealiter wordt de gunningsbeslissing gedragen door alle betrokken partners.

Bij gemiddelde eindscores kan het zijn dat een beslissing genomen moet worden die niet gedragen wordt door alle partners. Daarom is het verstandig om de gunningscommissie op basis van de individuele beoordelingen gezamenlijk een eindoordeel vast te laten stellen.

Grote scoreverschillen kunnen besproken worden en, mocht daartoe aanleiding bestaan, bijgesteld worden. Individuele beoordelingen hoeven niet op basis van dit overleg bijgesteld te worden. Het subjectieve karakter van kwaliteitsoordelen brengt met zich mee dat de leden verschillende oordelen kunnen vellen. Op deze manier worden meningsverschillen geëxpliciteerd en bespreekbaar gemaakt. Toelichting en motivatie komen draagvlak en wederzijdse verstandhouding van partners ten goede, en dragen bij aan transparante beoordeling.

Algemene aanbevelingen

- Richt een gunningscommissie op die wordt belast met de beoordeling van de inschrijvingen.
- Het beoordelen van opdrachtnemers is voor velen geen alledaagse aangelegenheid. Zorg daarom voor een goede instructie van de gunningscommissie.
- Zorg dat de gunningscommissie onafhankelijk is. Daarmee wordt bedoeld dat er geen relatie tussen de commissieleden en de inschrijvers is. Laat, om belangenverstrengeling te voorkomen, de commissieleden een verklaring ondertekenen waarin zij aangeven onafhankelijk te zijn van alle inschrijvers en niet-toegestane toenaderingen door inschrijvers direct te melden. Zodra blijkt dat een lid van de gunningscommissie banden heeft met een of meerdere inschrijvers, zal deze direct terugtreden. Deze handelwijze is vooral aan te bevelen wanneer er externe leden in de gunningscommissie zitting hebben
- Benoem de contactpersoon van de aanbestedingsprocedure niet als commissielid.

Aanbevelingen samenstelling

- Stel de commissie evenwichtig samen, met vertegenwoordigers van de opdrachtgever(s) en gebruiker(s), beheerder(s) en voor zover niet aanwezig onder deze vertegenwoordigers, met deskundigen op belangrijke (bepalende, risicovolle) onderdelen van de opdracht.
- Maak de namen van de commissieleden in de aanbestedingsleidraad bekend.

Aanbevelingen werkwijze

- Houd de beoordeling van prijs en kwaliteit gescheiden.
- Maak duidelijke afspraken over de werkwijze van de gunningscommissie.
- Bewaak het verloop van de gunningsprocedure zorgvuldig. In de praktijk komt niet zelden voor, dat de commissieleden bij de beoordeling afwijken van het gestelde in de leidraad, wat uiteraard niet is toegestaan.
- Het beoordelen van opdrachtnemers is voor velen geen alledaagse aangelegenheid. Zorg daarom voor een goede instructie van de gunningscommissie.
- Bied de mogelijkheid om beoordelingen te heroverwegen bij sterke verschillen in individuele beoordelingen.

5.11 Gunning

5.11.1 Gunningsplicht?

Toelichting

Er bestaat geen rechtsplicht tot gunnen en ook geen verplichting tot het aangaan van een overeenkomst met de winnaar, zie [Aanbestedingswet 2016 art. 2.129](#):

“De mededeling van de gunningsbeslissing van een aanbestedende dienst houdt geen aanvaarding in als bedoeld in art. 217, eerste lid, van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek van een aanbod van een ondernemer.”

Deze bepaling betekent, dat met het mededelen van de gunningsbeslissing er geen overeenkomst tussen de aanbestedende dienst en de winnende inschrijver tot stand komt.

De aanbestedende dienst kan ook nu nog in beginsel besluiten van het komen tot een overeenkomst afzien. Dat kan zich voordoen indien alle aanbiedingen tegenvallen. Let wel op de weg die bewandeld moet worden in geval van een abnormale aanbieding, zie daartoe art. [2.116 Aanbestedingswet](#).

Dit kwam aan de orde in [Advies 66, 28 februari 2014, van de Commissie van Aanbestedingsexperts](#), welke uitspraak ook onder de Aanbestedingswet 2016 zou luiden:

“6.1 Klachtonderdeel 1

6.1.1 Alvorens tot een beoordeling van de klacht over te gaan, merkt de Commissie het volgende op. Uit de stukken blijkt dat partijen in deze zaak uitgaan van de veronderstelling dat er een onderscheid kan worden gemaakt tussen de zogenoemde “voorlopige” en “definitieve” gunningsbeslissing. Dat onderscheid wordt in de Aw 2012 echter niet gemaakt. Een onderscheid dat in de Aw 2012 wel wordt gemaakt – zie art. 2.129 Aw 2012 – is het onderscheid tussen de mededeling van de gunningsbeslissing enerzijds en de aanvaarding van een inschrijving als bedoeld in art. 217, eerste lid, BW anderzijds.

6.1.2 De Commissie stelt vast dat beklagde in de onderhavige zaak de mededeling van de gunningsbeslissing jegens klager heeft gedaan maar vervolgens niet tot aanvaarding van de inschrijving van klager is overgegaan. Beklaagde heeft in plaats daarvan de aanbestedingsprocedure beëindigd.

6.1.3 De Commissie is van oordeel dat een aanbesteder in beginsel gerechtigd is om een aanbestedingsprocedure te beëindigen na de mededeling van de gunningsbeslissing en vóórdát aanvaarding van de winnende inschrijving heeft plaatsgevonden, tenzij dat op grond van het gerechtvaardigd vertrouwen van de winnende inschrijver in het tot stand komen van de overeenkomst of in verband met de andere omstandigheden van het geval onaanvaardbaar zou zijn. Dergelijk vertrouwen mag de winnende inschrijver niet koesteren in het geval dat de aanbesteder om aanbestedingsrechtelijke redenen geen uitvoering mag geven aan zijn voornemen tot het sluiten van de overeenkomst. Ook wanneer dergelijke redenen afwezig zijn en er (daardoor) sprake is van gerechtvaardigd totstandkomingsvertrouwen van de winnende inschrijver, kan de aanbesteder alsnog afzien van het sluiten van de overeenkomst, mits hij daar een goede reden voor kan aanvoeren die in de sfeer ligt van onvoorziene financiële, maatschappelijke en/of politieke ontwikkelingen.”

Na het doen van de gunningsmededeling mag de aanbestedingsprocedure dus afgebroken worden en hoeft er niet tot gunning over gegaan te worden. Maar: dit vraagt wel om zorgvuldigheid van de aanbestedende dienst. Vermeden moet worden dat er te gemakkelijk een aanbesteding uitgeschreven wordt, die vervolgens even gemakkelijk weer stopgezet wordt. Van de aanbestedende dienst mag verwacht worden dat zij zich inzet om het bouwproject daadwerkelijk uit te voeren. Als een aanbesteding voortijdig wordt stopgezet worden de deelnemende ondernemingen (onnodig) op hoge kosten gejaagd. Dat staat haaks op het principe van proportionaliteit en de verplichting onnodige administratieve lasten te vermijden. Als het nog niet zeker is of het project doorgaat kan een aanbestedende dienst eerst een haalbaarheidsstudie in de markt zetten.

De mogelijkheid om een aanbestedingsprocedure voortijdig stop te zetten kent beperkingen; de aanbestedende dienst zal daartoe steekhoudende argumenten aan moeten dragen. Als een aanbestedende dienst pas op een zeer laat moment in de procedure zou besluiten deze te beëindigen zonder dat daarvoor een goede rechtvaardiging kan worden aangedragen, bestaat het risico dat hiertegen

door één of meer deelnemers (wellicht met succes) bezwaar zal worden gemaakt en de rechter de aanbestedende dienst zal veroordelen toch tot gunning over te gaan. Het is niet toegestaan dat een aanbestedende dienst die besluit de aanbestedingsprocedure stop te zetten, enige tijd later een tweede aanbestedingsprocedure houdt voor dezelfde opdracht.

Let op: de term gunningsbeslissing is een neutrale term: de inhoud kan zijn, dat de aanbestedende dienst meldt voornemens te zijn te gunnen of besluit af te zien van gunning. Zie voor dit laatste de definities in het [ARW 2016](#) artikel 1: “m. gunningsbeslissing: de keuze van de aanbesteder voor de ondernemer aan wie hij voornemens is de opdracht te verlenen of de keuze om geen opdracht te verlenen;”.

5.11.2 Rol van ‘de politiek’ bij gunning

Toelichting

Meestal beoordeelt een gunningscommissie de inschrijvingen in de gunningsfase. Het resultaat van de beoordeling heeft meestal de status van een niet-bindend advies aan de aanbestedende dienst. In de praktijk leveren dergelijke niet-bindende adviezen problemen op. Soms ontstaat discussie bij of tussen gemeentebestuur en -raad over de inhoud van het advies en willen zij dit advies aangepast zien. Bij de discussies wordt een keur aan argumenten in stelling gebracht om aan het advies te tornen. Eisen worden achteraf gewijzigd of geëcarteerd (geschrapt) of, na maatschappelijke commotie, wordt te elfder ure nog een extra beoordeling in de vorm van bewonersraadpleging toegevoegd.

Dergelijke bemoeienis vanuit de politiek is in strijd met het aanbestedingsrecht.

De winnaar van een aanbestedingsprocedure moet worden aangewezen op basis van de aan het begin van de procedure bekendgemaakte criteria. Als in de aanbestedingsdocumentatie is bepaald dat een gunningscommissie de score toekent, is het niet toegestaan die score later nog aan te passen of de gunningscommissie te beïnvloeden. De aanbestedende dienst kan het advies van de gunningscommissie alleen accepteren of weigeren. In het laatste geval is de aanbesteding mislukt en is het de vraag of er heraanbesteed mag worden (heraanbesteding van dezelfde opdracht is aan strenge regels onderworpen). Hiernaast levert het dualisme soms onduidelijkheid op: wie neemt de uiteindelijke gunningsbeslissing: het College van B&W of de Raad?

5.11.3 Onderhandelingen

Toelichting

In de praktijk vinden onderhandelingen plaats met de winnende inschrijver, nadat (het voornemen tot) gunning is uitgesproken. Gunning geldt niet als aanvaarding van een aanbieding in de zin van [BW art. 6:217](#) lid 1. Voor zover de onderhandelingen essentiële onderdelen van de inschrijving betreffen (denk o.a. aan de prijs, karakteristieken van het plan) zijn deze als gevolg van de aanbestedingsregels niet toegestaan.

De reden dat dergelijke onderhandelingen toch vaak plaatsvinden, is dat gaande de aanbesteding onvoldoende contact heeft plaatsgevonden - of vanwege knellende aanbestedingsvoorschriften heeft kunnen plaatsvinden - waardoor aanbesteder en inschrijver eerst na gunning daadwerkelijk tot een gedachtewisseling komen. Dit pleit ervoor om de aanbestedingsprocedure meer flexibel te maken en ruimte te creëren voor de nodige communicatie tussen opdrachtnemers enerzijds en aanbesteder anderzijds.

Contractonderhandeling over zaken die geen onderdeel vormen van de inschrijving is wel toegestaan, maar als deze onderhandelingen stuklopen is het niet toegestaan om verder te onderhandelen met de opdrachtnemer die op de tweede plaats geëindigd is. In dit geval is de aanbestedingsprocedure mislukt.

5.11.4 Communicatie gunningsbeslissing

Toelichting

U bent wettelijk verplicht om de gunningsbeslissing te objectiveren middels een motivering. De wet stelt geen bijzondere voorwaarden aan de motivering, maar die zou in ieder geval moeten aantonen dat de aanbestedende dienst de vooraf benoemde criteria daadwerkelijk en correct toegepast heeft. Ook moet inzichtelijk zijn op welke aspecten gegadigden punten hebben laten liggen (zie o.a. [HvJ EG \(Vijfde Kamer\) 09-09-2010, zaak T-300/07, Evropaiki Dynamiki tegen Europese Commissie](#)). Het enkel verstrekken van een matrix waarin de behaalde scores vermeld staan is onvoldoende motivering voor een relatieve, kwalitatieve beoordeling.

De motiveringsplicht reikt echter niet zover dat u de afgewezen opdrachtnemers inzage moet geven in de winnende inschrijving (die zal bedrijfsgevoelige informatie bevatten). Het is verstandig om van tevoren te bedenken welke gegevens u nodig heeft om de gunningsbeslissing inhoudelijk te motiveren en hoe u deze beslissing wilt communiceren naar de afgewezen inschrijvers.

Opdrachtnemers stellen een goede motivering van de afwijzing zeer op prijs. Daar hebben zij op grond van de [Aanbestedingswet 2016 art. 2.130](#) ook recht op. Een heldere motivering voorkomt ook gevoelens van onterechte afwijzing met mogelijke procedures als gevolg. Vaak wordt een schriftelijke afhandeling, zeker bij complexere opdrachten, als onbevredigend ervaren: opdrachtnemers willen graag een mondelinge toelichting. Houd hier rekening mee.

5.11.5 Inhoud gunningsbeslissing

Toelichting

Volledigheidshalve wordt de tekst van [artikel 2.132 Aanbestedingswet 2016](#) weergegeven, waarin is opgenomen wat de gunningsbeslissing moet bevatten:

- a. naam en adres van de aanbestedende dienst;
- b. voorwerp en waarde van de overheidsopdracht of het dynamisch aankoopstelsel;
- c. namen van de geselecteerde gegadigden of inschrijvers met motivering van die keuze;
- d. de namen van de uitgesloten en afgewezen gegadigden met motivering van die uitsluiting of afwijzing;
- e. de namen van de afgewezen inschrijvers met motivering van die afwijzing;
- f. of er inlichtingen zijn die op verzoek van een ondernemer geen deel hebben uitgemaakt van de nota van inlichtingen, bedoeld in artikel 2.53, tweede lid;
- g. de redenen voor de afwijzing van abnormaal laag bevonden inschrijvingen;
- h. de naam van de uitgekozen inschrijver en motivering voor die keuze en, indien bekend, het gedeelte van de overheidsopdracht dat de uitgekozen inschrijver voornemens is aan derden in onderaanneming te geven alsmede de namen van de voornaamste onderaannemers;
- i. in geval van de procedure van de concurrentie gerichte dialoog, de omstandigheden, bedoeld in artikel 2.28, die de toepassing van deze procedure rechtvaardigen;
- j. ingeval van de mededingingsprocedure met onderhandeling, de omstandigheden, bedoeld in artikel 2.30, eerste lid, die de toepassing van deze procedure rechtvaardigen;
- k. ingeval van de onderhandelingsprocedure zonder aankondiging, de omstandigheden, bedoeld in artikel 2.32, die de toepassing van deze procedure rechtvaardigen;
- l. de redenen voor het gebruik van andere dan elektronische middelen bij het indienen van inschrijvingen;
- m. in voorkomend geval, vastgestelde belangenconflicten en een beschrijving van door de aanbestedende dienst genomen passende maatregelen als bedoeld in artikel 1.10b, eerste lid;
- n. in voorkomend geval de redenen waarom de aanbestedende dienst besloten heeft een overheidsopdracht niet te gunnen of geen dynamisch aankoopstelsel in te stellen.

Aanbevelingen

- Het is van groot belang voor een goed verloop van een aanbesteding dat het politieke draagvlak goed is geregeld en dat geen misverstanden ontstaan bij de gunningsbeslissing. Om problemen te voorkomen bij aanbestedingen van gemeenten, wordt nadrukkelijk aangeraden om zowel het College van B&W als de gemeenteraad voor de start van de aanbesteding te laten instemmen met de te hanteren beoordelingsmethodiek. Dan kan het bestuur of de politiek nog legitieme invloed uitoefenen. Tijdens de aanbesteding moeten zij zich niet met de beoordeling door de gunningscommissie bemoeien. Zorg ervoor dat u dit goed communiceert met de gemeenteraad.
- Het is mogelijk dat de gemeenteraad het nemen van de gunningsbeslissing mandateert aan de het College van B&W. Wanneer u hiervoor kiest, legt u dit vast in de aanbestedingsleidraad.
- Onderhandel niet over wezenlijke onderdelen van de opdracht na de aanbesteding.
- Bied ruimte voor direct contact tussen aanbestedende dienst en geselecteerde gegadigden tijdens de aanbestedingsprocedure.
- Zorg voor een goede inhoudelijke motivering van de gunningsbeslissing.
- Denk na over de communicatie van de gunningsbeslissing. Goede communicatie kan gevoelens van onterechte afwijzing wegnemen en kan dienen als feedback voor zowel de opdrachtnemers als de aanbestedende dienst (wat kan de volgende keer beter?).
- Vermijd de termen “voorlopige en definitieve gunning” maar spreek in de termen die de Aanbestedingswet 2016 gebruikt: resp. mededeling van de gunningsbeslissing en aanvaarding van een inschrijving als bedoeld in [art. 217, eerste lid, BW](#).
- Neem bij de gunningsmededeling een tekst op met de volgende inhoud: “Volledigheidshalve wijs ik er op dat deze mededeling van de gunningsbeslissing conform artikel 2.129 Aanbestedingswet geen aanvaarding in de zin van art. 6:217, lid 1 BW inhoudt van uw inschrijving. U kunt aan deze mededeling geen rechten ontleen.”