

# Verstandig omgaan met inlichtingen:

Factsheet  
**Nr. 9**  
Aanbestedende  
diensten



## Voorkomen van problemen is beter dan genezen

**Een duidelijk en eenduidig aanbestedingsdocument is in het belang van zowel de aanbestedende dienst als de inschrijvende partijen. Verzoeken om inlichtingen moeten daarom altijd serieus worden genomen, en liefst ruim voor het moment van aanbesteden worden beantwoord.**

Vanaf het moment dat een aanbesteding is gepubliceerd mogen potentiële inschrijvers vragen stellen naar aanleiding van het aanbestedingsdocument of de selectieleidraad. Minimaal zes dagen voor het sluiten van de inschrijvingstermijn moet de aanbestedende dienst die vragen van een antwoord hebben voorzien.

En liefst heel wat eerder, zo stelt de Gids Proportionaliteit. Beide partijen zijn er immers bij gebaat dat vragen zo snel mogelijk worden gesteld en ook zo snel mogelijk worden beantwoord. De inschrijver heeft er belang bij, omdat de beantwoording hem in staat stelt zijn offerte en bijbehorende prijs op maat te maken. De aanbesteder op zijn beurt komt via de verzoeken om inlichtingen achter onduidelijkheden in de aanbestedingsdocumenten. Doordat hij nog voor aanbesteding verbeteringen kan doorvoeren, kunnen problemen in de uitvoeringsfase worden voorkomen.

### De vragen

Aanbestedende diensten worden geconfronteerd met diverse soorten vragen, waop ook verschillend moet worden geantwoord. Het eenvoudigst zijn de verzoeken ter verduidelijking van wat er in het bestek staat. De beantwoording daarvan levert doorgaans niet veel problemen op, en is vooral een technisch georiënteerde aangelegenheid.

Een tweede categorie vormen de commerciële inlichtingen,

waar individueel op geantwoord moet worden. Dit type inlichtingen wordt verzocht door partijen die bij het antwoord een commercieel belang hebben, en nadeel ondervinden als het antwoord aan iedereen wordt gegeven. Dit komt vooral voor bij innovatieve aanbestedingen, gebruik van de EMVI-criteria en aanbestedingen waarin naast de realisatie ook het ontwerp wordt meegenomen.

De derde categorie vloeit voort uit de Gids Proportionaliteit en betreft vragen over de algemene voorwaarden die de aanbestedende dienst heeft gesteld. De Gids Proportionaliteit geeft inschrijvers namelijk de ruimte om de algemene voorwaarden ter discussie te stellen, bijvoorbeeld als ze disproportioneel zijn. Waar een aanbestedende dienst dit soort vragen voorheen eenvoudig naast zich neer kon leggen, moet hij nu kunnen motiveren waarom hij deze voorwaarden met recht stelt.

Tot slot zijn er nog de inlichtingen, die betrekking hebben op het aanbestedingsproces zelf. Daarvan is bijvoorbeeld sprake als er een foute eis aan de inschrijvers wordt gesteld waar vervolgens protest op wordt ingesteld.

### De antwoorden

Aanbestedende diensten zijn verplicht om alle vragen die gesteld worden te beantwoorden via de nota van inlichtingen. Doorgaans verbinden zij hier strakke termijnen aan, zowel voor het stellen van vragen als het geven van antwoorden. In de praktijk doen zich hierbij echter meerdere complicaties voor.

- In de eerste plaats laten sommige diensten de termijn waarbinnen verzoeken om inlichtingen kunnen worden ingediend veel te vroeg sluiten, waardoor partijen nog nauwelijks serieus naar het bestek hebben kunnen kijken.
- Een tweede, en veel groter probleem is dat aanbestedende diensten de neiging hebben om pas op zoek te gaan naar

antwoorden nadat alle vragen zijn gesteld. Dat levert geen problemen op voor zover het vragen zijn die betrekking hebben op de inhoud van het bestek. Maar als in een verzoek om inlichtingen bijvoorbeeld het vermoeden wordt uitgesproken dat (een onderdeel van) het aanbestedingsproces niet deugt, dan kan het verstrekende gevolgen hebben als dat vermoeden gerechtvaardigd blijkt te zijn. In dat geval moet de aanbestedende dienst namelijk haar aanbesteding rectificeren en van een nieuwe inschrijftermijn voorzien, zodat ook nieuwe partijen de kans krijgen mee te dingen naar de bijgestelde opdracht. Om die reden is het raadzaam vragen en klachten over de aanbestedingsprocedure direct na ontvangst te behandelen. Dit voorkomt onnodige vertragingen.

- Een derde complicatie is dat aanbestedende diensten soms de inhoudelijke vragen niet serieus nemen en voorzien van een standaard antwoord: 'zie het bestek', of 'dit is des aannemers'. Daardoor ontnemen zij zichzelf in feite de mogelijkheid om onduidelijkheden uit de opdracht te halen en problemen tijdens de uitvoering te voorkomen. Het negeren van dit soort signalen is gevaarlijk en werkt een verhoging van de bouwkosten in de hand.
- Met betrekking tot de vragen van gerechtvaardigd commercieel belang laat een aantal aanbestedende diensten weten dit onderdeel niet toe te passen. Los van het punt dat afwijken op het ARW 2012 niet zonder meer is toegestaan, wordt het aanbieden van creatieve oplossingen hiermee de kop ingedrukt. De meeste van dit soort vragen strekken er immers toe om een vernieuwende, betere en/of goedkopere oplossing getoetst te krijgen zonder dat het concurrentievoordeel ervan verloren gaat. Zonder de mogelijkheid van een tussentijdse raadpleging zullen inschrijvers het niet aandurven zulke oplossingen aan te reiken omdat het risico van afwijzing te groot is.

### Zuivere competitie

Het valt op dat er met verzoeken om inlichtingen in de praktijk redelijk formalistisch wordt omgegaan. Dat is niet de verstandigste aanpak. Beide partijen zijn immers gebaat bij een eenduidig te interpreteren aanbesteding en een zo zuiver mogelijk verloopende competitie. Om complicaties te voorkomen doet u als aanbestedende dienst er dan ook het verstandigst aan verzoeken om inlichtingen direct na binnenkomst op de juiste waarde te schatten. Als er vragen zijn ingediend die betrekking hebben op de procedure, het protocol of de algemene voorwaarden, dienen die zo snel mogelijk van een antwoord te worden voorzien. Immers: als blijkt dat zaken niet op de juiste wijze zijn geregeld kan dit reden zijn voor een protest of klacht, met potentieel grote consequenties voor het verdere verloop van de aanbestedingsprocedure. Daarnaast is het aan te bevelen om de termijn waarbinnen verzoeken om inlichtingen mogen worden gesteld niet te vroeg te sluiten en deze fase van het proces indien nodig in twee rondes op te splitsen. Het is namelijk zeker niet ondenkbaar dat de beantwoording van vragen in de eerste termijn nieuwe vragen oproepen. Zelfs als er na publicatie van de nota van inlichtingen nieuwe vragen binnen komen, doen aanbestedende diensten er verstandig aan deze naar de juiste waarde in te schatten. Bouwbedrijven hebben een wettelijk bepaalde waarschuwingsplicht. Als zij in een later stadium ontdekken dat er iets niet klopt, zijn zij juridisch gebonden om daarover aan de bel te trekken. Als vervolgens de aanbestedende dienst tot de conclusie komt dat de vraag te belangrijk om niet te beantwoorden, is het maar beter de gestelde termijn voor dit specifieke geval te negeren.



Scan de QR code om de Gids Proportionaliteit te downloaden.

De tekst van de Aanbestedingswet is te vinden op [www.pianoo.nl](http://www.pianoo.nl).



#### Meer informatie?

Dit is de negende factsheet in een serie over de Aanbestedingswet in de praktijk van de aanbestedende diensten. De complete serie vindt u in pdf-formaat op onze website: [www.aanbestedingsinstituut.nl](http://www.aanbestedingsinstituut.nl).

Voor meer informatie en praktische vragen kunt u terecht bij de Stichting Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra, een door Bouwend Nederland opgerichte stichting, die de kwaliteit van aanbestedingen van werken bewaakt. Doel is om in constructief overleg met aanbestedende diensten het aantal (juridische) problemen bij aanbestedingen te verminderen.

STICHTING  
Aanbestedingsinstituut  
Bouw & Infra

Postbus 461  
2700 AL Zoetermeer  
Tel. 079 325 22 46  
Fax: 079 325 22 97  
E-mail: [info@aanbestedingsinstituut.nl](mailto:info@aanbestedingsinstituut.nl)

  
**Bouwend Nederland**  
de vereniging van bouw- en infrabedrijven