

'Nou je weet wa'k bedoel'

60 jaar geleden werd de eerste oudejaarsconference (met de hierboven genoemde titel) uitgezonden, in mijn laatste column van dit jaar blik ook ik alvast wat terug en deel ik graag een paar 'leuke' dingen met u.

In een eerdere column schreef ik dat iedereen een tablet van de zaak zou moeten krijgen. Dit had vooral te maken met de verantwoordelijkheid van de werkgever voor de inrichting van thuiswerkplekken. Voor tablets, die niet aanhoudend werden gebruikt, gold dat (mogelijk) niet. Over de aansprakelijkheid van de werkgever voor het gebruik van tablets is nog geen uitspraak gedaan. Wel heeft het Gerechtshof Amsterdam dit jaar uitgemaakt dat een tablet een communicatiemiddel en geen computer is. Dat betekent dat een tablet, net als een mobiele telefoon, belastingvrij kan worden verstrekt.

In Aanbestedingsland is, net als in Almelo (zo verkondigt een daar geboren en getogen cabaretier in ieder geval), altijd wat te doen. Eerder dit jaar plaatste ik vraagtekens bij lokaal voorkeursbeleid bij onderhandse aanbestedingsprocedures. Indien onderhands aan vooral lokale ondernemers wordt gegund, maken ondernemers uit naburige gemeenten geen of minder kans en wordt per saldo de wereld van iedere ondernemer heel klein, zo was mijn stelling. Was dat nou wel MKB-vriendelijk? Uit onderzoek in opdracht van MKB Infra blijkt dat het aandeel van lokale ondernemers in de omzet van werken voor lokale overheden in 2014 met 11% is gegroeid. Mijn stelling gaat echter niet helemaal op. Het aandeel van regionale aannemers in de omzet van werken voor lokale overheden is namelijk met 16% toegenomen. Tegelijkertijd is het aandeel van landelijk opererende aannemers in die omzet met 22% gedaald. Bij nader inzien kan lokaal (of in ieder geval regionaal) voorkeursbeleid toch ook in het belang van het MKB zijn.

Ook als op kwaliteit (EMVI) werd gegund, telde de prijs vaak voor een heel groot percentage (gemiddeld 73%) mee en werd feitelijk toch gewoon op 'laagste prijs' gegund, zo schreef ik aan het eind van vorig jaar naar aanleiding van een onderzoek van het EIB. Dat was vooral merkbaar bij de aanbesteding van kleine werken. Die kleinere werken worden, zo blijkt uit een in november verschenen rapport van het Aanbestedingsinstituut Bouw & Infra (Bouwend Nederland), nu vaker onderhands gegund. Dat heeft zo zijn nadelen

(ik schreef eerder dat inschrijvers, uit vrees om de volgende keer niet te worden uitgenodigd, mogelijk minder snel fouten in procedure of gedrag van de aanbestedende dienst aan de kaak zouden stellen) maar het heeft ook een onmiskenbaar voordeel: er doen minder gegadigden mee, waardoor de kans op gunning groter is geworden. En de kosten zijn een stuk lager, zowel voor de aanbestedende dienst als voor de inschrijvers. Deelname aan een EMVI-aanbesteding is gemiddeld 42% duurder dan inschrijven op laagste prijs, aldus het rapport.

Zo lijkt het langzaam goed (of: in verhouding) te komen: voor kleinere of eenvoudiger werken worden lokale en regionale inschrijvers uitgenodigd om in te schrijven, de kosten van die inschrijvingen zijn betrekkelijk gering, ingewikkelder en duurdere werken worden openbaar aanbesteed, de kosten per inschrijving voor dergelijke opdrachten zijn weliswaar gestegen (maar staan wellicht ook iets meer in verhouding tot de waarde van de opdracht), de totale transactiekosten zijn evenwel (met 10%) gedaald. En de kwaliteit van de aanbestedingsprocedures is erop vooruitgegaan. Eisen zijn duidelijker en er worden nog maar zelden teveel referenties gevraagd, aldus -nogmaals- het Aanbestedingsinstituut. Dat klinkt veelbelovend voor het nieuwe jaar.

Ik wens u een mooi 2015. En mocht u rond de feestdagen gaan skiën, denk dan aan wat de hiervoor bedoelde cabaretier eens opmerkte: "Het is levensgevaarlijk om met slecht weer in de bergen te zitten. Alleen vorig jaar al heeft de Vaalserberg dertig doden geëist. Gelukkig is men niet op de eis ingegaan, maar je schrikt toch wel even als je het hoort..."



*Per van der Kooi
 Advocaat
 aanbestedingsrecht en
 bouwrecht
 De Clercq Advocaten, Leiden
 p.vanderkooi@declercq.com*