

May I have your votes please?

Al sinds de klassieke oudheid kent het adagium 'de meeste stemmen gelden' een schier onstuitbare opmars. Hoewel het al lang geen exclusief Europees fenomeen meer is, is de opmars ook in Europa nog niet aan zijn eind. En het recht helpt daarbij een handje. Om wat specifieker te zijn: het Europees aanbestedingsrecht. In het publieke domein dus. Het Europees aanbestedingsrecht heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot een belangrijk instrument om de werking van de vrije markt in de Europese Unie te waarborgen, een einde te maken aan willekeur, een level playing field voor ondernemers te bieden en competitie te bevorderen. En de juiste match te maken voor de laagste prijs kan ook leuk zijn voor de belastingbetaler.

Paradoxaal genoeg kan dit instrument ook leiden tot veel werk voor zowel aanbesteders als aanbieders. De procedures zijn vaak tijdrovend, er moet veel papier worden geproduceerd, criteria vooraf vastgelegd en gepubliceerd en vervolgens moeten de procedures nauwgezet worden gevolgd, op straffe van bezwaar (de Alcatel-termijn, naar het gelijknamige arrest van het Europees Hof uit 1999) of erger. Dit alles beperkt de vrijheden van beslissers in het publieke domein soms aanzienlijk, daar waar vaak juist een meer bedrijfsmatige of zelfs ondernemende aanpak van bestuurders en management wordt gevraagd.

De gemiddelde IT-instelling bereidt haar zaken goed voor wanneer zij een royale contractwaarde uit de markt wil betrekken: een uitvoerige interne voorbereiding en een brede marktconsultatie leiden tot de publicatie van een 'uitnodiging tot inschrijving'. In een nauwkeurig georkestreerde procedure met vragenrondes, sessies en inleverdata die daarop volgen, doen aanbesteder en aanbieders wat van hen gevraagd werd. De beoordelingsperiode wordt op gelijksoortige wijze uitgevoerd: IT-specialisten, inkopers en juristen buigen zich in volstrekte afzondering over het materiaal en doen hun werk. De vele honderden antwoorden op evenzovele vragen worden verdeeld over de verschillende disciplines en door meerdere beoordelaars gescoord. Na toepassing van de vooraf vastgelegde wegingsfactoren worden alle scores verwerkt. So far so good.

Maar wat nu, indien na weging van alle informatie blijkt dat de partijen de facto moeilijk te vergelijken zijn? In het 'normale' bedrijfsleven zou men geneigd zijn nog eens met een of meer partijen afzonderlijk om tafel te gaan om zo een scherper beeld te krijgen, maar dat mag nu juist niet bij een Europese aanbesteding. Alle potentiële aanbieders dienen geheel gelijk te worden behandeld. Afzonderlijke contacten kunnen leiden tot bezwaarprocedures of zelfs een rechtszaak van de verliezer en daarmee vele maanden vertraging. En een onzekere uitkomst. Wat staat de overheidsdienaar te doen? Slechts ijzerenheinerig vasthouden aan de procedures van het Europees aanbestedingsrecht. Ook als de kwaliteit van de selectie beter zou kunnen.



ANJA DEKHUIJZEN houdt zich als vooraanstaand advocaat bij Whitebridge bezig met IT- en outsourcing. Ze adviseert in die hoedanigheid cliënten over vraagstukken rondom outsourcing, IT-contracten, IT-disputen, telecommunicatie, e-commerce en privacy.