



Inschrijven op aanbestedingen en uitvoeren van contracten tijdens de coronacrisis

De TenderSucces-Nota van Inlichtingen

2 april 2020

Het coronavirus stelt jou als bidmanager of ondernemer voor veel uitdagingen. In principe verlopen aanbestedingen digitaal en wordt het inschrijven hierop dan ook niet zozeer belemmerd. Toch kan het bijvoorbeeld zijn dat het lastiger is om op tijd in te schrijven of om op tijd alle informatie bij elkaar te krijgen, aangezien iedereen thuiswerkt. Ook kan het zijn dat je met vragen zit over een lopend contract. Waar heb je als marktpartij recht op en wat zijn je plichten? In deze whitepaper behandelen we de meest gestelde vragen.

In deze whitepaper:

- ✓ [Haalbaarheid termijnen](#)
- ✓ [Vervallen gunningscriteria](#)
- ✓ [Termijnen inkorten](#)
- ✓ [Opdrachten gunnen zonder aanbesteding](#)
- ✓ [Wijzigingen in een lopend contract](#)
- ✓ [Inschrijving intrekken](#)
- ✓ [Kort gedingen](#)
- ✓ [Boetes vanwege niet nakomen contract](#)
- ✓ [Financiële problemen](#)
- ✓ [Hulp nodig?](#)



‘De termijnen zijn niet haalbaar, wat kan ik doen?’

De Aanbestedingswet biedt voldoende flexibiliteit om in deze omstandigheden termijnen te verruimen, wanneer dit nodig is om kwalitatief goede inschrijvingen te ontvangen. Veel aanbestedende diensten zullen dit dan ook doen, maar zij zijn daartoe niet verplicht. Inschrijvers kunnen zich buiten de Nota van Inlichtingen om tot de aanbestedende dienst wenden met het verzoek de termijn(en) te verruimen. In dat geval is het wel van belang dat de communicatievoorschriften uit het aanbestedingsdocument strikt in acht worden genomen, zoals het uitsluitend benaderen van de genoemde contactpersonen. Een wijziging van de termijnen bij Europese aanbestedingen en nationale procedures met voorafgaande bekendmaking moeten openbaar gerectificeerd worden.



‘Ik heb ingeschreven op een aanbesteding, waarbij een presentatie als gunningcriterium is opgenomen. Vervalt dit criterium als gevolg van de maatregelen?’

Nee, het is niet mogelijk een gunningcriterium te schrappen. De aanbesteding zou hierdoor wezenlijk wijzigen, met als gevolg dat er een nieuwe aanbesteding moet worden uitgeschreven. De meeste aanbestedende diensten kiezen dan ook voor een alternatief; de presentatie verloopt via digitale kanalen of de datum van de presentatie wordt uitgesteld. Aangezien de maatregelen nog een tijd duren, heeft deze laatste optie niet in alle gevallen de voorkeur. De gunning zal ook later zijn en daarmee wordt bijvoorbeeld de implementatietermijn onredelijk kort. Geef dit als ondernemer aan wanneer je hier tegenaan loopt.



**‘In plaats van de termijnen te verlengen,
verkort de aanbestedende dienst deze,
mag dat?’**

Ja, in urgente situaties mag de aanbestedende dienst een versnelde procedure doorlopen (art. 2.74 A/W2012). Als je het als bidmanager niet eens bent met de procedure, kun je aan de aanbestedende dienst vragen of daadwerkelijk sprake is van dringende redenen, die de inkorting van de termijnen rechtvaardigen. Het mag namelijk niet leiden tot ontduiking van de aanbestedingsregels.

**‘De aanbestedende dienst gunt nu
opdrachten zonder aanbesteding,
is dit rechtmatig?’**

De Aanbestedingswet biedt inderdaad mogelijkheden om bij noodzakelijke producten, diensten en werken boven de aanbestedingsdrempel een andere aanbestedingsprocedure te hanteren; de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging (Art 2.32 A/W2012). Dit mag de aanbestedende dienst alleen toepassen als de verkorting uit de vorige vraag geen soelaas biedt. Daarnaast is het een vereiste dat de gebeurtenissen niet te voorzien waren én niet aan de aanbestedende dienst te wijten zijn (aan beide eisen moet voldaan zijn). De aanbestedende dienst dient een proces verbaal op te stellen met de onderbouwing van de redenen. Zie ook de op 1 april gepubliceerde [richtsnoeren van de Europese Commissie](#).



‘Mogen er wijzigingen worden doorgevoerd in het lopende contract, bijvoorbeeld omdat de vraag enorm toeneemt of de prijzen stijgen?’

Het beschikbaar stellen van meer budget en/of andere voordelen betekent in beginsel dat de opdracht wezenlijk wijzigt en er opnieuw aanbesteed zou moeten worden. Dit is in de huidige situatie mogelijk niet het geval, omdat de coronacrisis ten tijde van het sluiten van de overeenkomst onvoorzienbaar was en deze leidt tot de behoefte om een bestaande overeenkomst te wijzigen (2.163e Aw 2012). Hier geldt dat het moet gaan om onvoorziene omstandigheden. Daarbij mag de scope van de opdracht niet veranderen en mag de verhoging niet meer dan 50 procent van de oorspronkelijke opdracht bedragen. De aanbestedende dienst moet de wijziging bekend maken via TenderNed.

‘Kan ik mijn inschrijving door de huidige situatie intrekken?’

Als in de aanbestedingstukken een gestanddoenings-termijn is opgenomen, is een inschrijving een onherroepelijk aanbod dat niet kan worden ingetrokken. Als de aanbestedende dienst de opdracht aan jou gunt, zal je dus in de regel moeten leveren wat je hebt aangeboden.



'Ik ben het niet eens met de gunning, maar de rechtbank behandelt alleen urgente zaken.

Wat nu?'

Het advies voor aanbestedende diensten luidt om de Alcatel-termijn te verlengen, aangezien rechtbanken, gerechtshoven en bijzondere colleges in de huidige situatie alleen urgente zaken in behandeling nemen. Maar wat als de dienst hier geen gehoor aan geeft? Maak dan zeker een kort geding aanhangig, maar houd er rekening mee dat het kort geding pas over een tijd plaats kan vinden.

'Ik heb een contract en kan niet alle afspraken nakomen. Kan de aanbestedende dienst mij nu een boete opleggen?'

Dat ligt natuurlijk aan het contract. Er zijn echter gevallen bekend, waarbij opdrachtgevers bij vertragingen de boetes niet opleggen. Denk bijvoorbeeld aan Rijkswaterstaat, die bouwers de vertraging door corona niet aanrekent. Ga in elk geval tijdig in gesprek wanneer het contract niet of in mindere mate kan worden nagekomen, wees proactief en communiceer met je opdrachtgever.



‘Ik heb een contract en door de coronacrisis kom ik in de financiële problemen, wat kan ik van mijn opdrachtgever verwachten?’

Ook dit ligt aan het contract en de algemene voorwaarden. De voorwaarden dienen naar redelijkheid en billijkheid te worden toegepast. Een opdrachtgever heeft er immers ook geen baat bij wanneer een leverancier omvalt als gevolg van de crisis. Ook hier is het devies: ga het gesprek aan en geef bij de opdrachtgever aan waar je tegenaan loopt. Stel je coöperatief op en deel transparant je calculaties en blijf personeel en onderaannemers op tijd betalen.

Fredo Schotanus, Professor of Public Procurement Utrecht University School of Economics & Principal Consultant Significant Synergy, deelde onlangs op LinkedIn de adviezen van de Britse overheid, welke ook in de handreiking van NEVI zijn opgenomen:

1. Breng proactief leveranciers in kaart die in financiële problemen kunnen komen en laat hen weten tot wanneer zij ‘gewoon’ betaald krijgen, ook al zijn er leveringsproblemen;
2. Ondersteun cash flows van leveranciers, bijvoorbeeld door waar het kan vooruit te bestellen of te betalen, door vaker tussentijds te betalen en door facturen zo snel als mogelijk te betalen;
3. Bij prestatiecontracten kan er in maart en april betaald worden op basis van bijvoorbeeld het gemiddelde factuurbedrag van januari en februari.



Hulp nodig?

Deze whitepaper is opgesteld door TenderSucces bv.

TenderSucces helpt ondernemers met juridische vragen over aanbestedingen en hands-on begeleiding. Onze juristen en specialisten beschikken over diepgaande kennis van de praktische toepassing van het aanbestedingsrecht.

Heb je na het lezen van deze whitepaper nog vragen of advies op maat nodig? Wij staan voor je klaar!

Bel ons op: 075 202 82 56 of laat [hier](#) een bericht achter.

De inhoud van deze whitepaper is tot stand gekomen op basis van de Aanbestedingswet 2012. Ook maakten we gebruik van bronnen als Nevi, PIANOo, recente berichten van aanbestedende diensten en de podcast "Bestek: Covid-19 en aanbestedingen" van Mr.Dr. Willem Janssen en de "Richtsnoeren van de Europese Commissie betreffende het gebruik van het kader voor overheidsopdrachten in de door de Covid-19-crisis veroorzaakte noodsituatie d.d. 1 april 2020".

Disclaimer: de antwoorden op vragen van inschrijvers in deze whitepaper zijn met zorg opgesteld, maar hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

