

*Hoe kan de kans op procedures worden verkleind bij gunning en afwijzing?*

*Welke informatie moet worden verstrekt bij motivering en afwijzing?*

*Hoe kunnen partijen in gesprek recht doen aan elkaars belangen?*

# HEELAAS



Het zijn reële vragen die leven bij aanbestedingen. Om deze en andere veelvoorkomende vragen te beantwoorden, organiseert De Aanbestedingsacademie de:

## **Kennis-sessie 'De afgewezen inschrijver bij aanbestedingen'**

**Dinsdag 5 februari 2019**

De Zandkamer - 's-Hertogenbosch

**DE AANBESTEDINGSACADEMIE**

# KENNIS-SESSIE

## De afgewezen inschrijver bij aanbestedingen

Dinsdag 5 februari 2019

Deze training is bedoeld voor zowel inkopers van aanbestedende diensten als voor de tender- en accountmanagers bij ondernemers die willen leren hoe zij het beste gunning en afwijzing bij een aanbesteding efficiënt kunnen aanpakken. Dit op een wijze die recht doet aan de positie en belangen van de inschrijver en de aanbestedende dienst.

U krijgt het juridische kader toegelicht waar de aanbestedende dienst aan moet voldoen bij motivering en afwijzing en waar de inschrijver recht op heeft. U krijgt ook gesprekstechnieken aangereikt die u ondersteunen uw eigen positie te versterken en uw belangen toe te lichten met respect voor de andere partij. Door een serieuze en professionele aanpak van gunning, motivering en afwijzing wordt de kans op een klacht of gerechtelijke procedure aanzienlijk verkleind.

### Bestemd voor

- Iedere inkoper of medewerker binnen een aanbestedende dienst die betrokken is bij de afronding van aanbestedingen en zijn kennis en vaardigheden verder wil ontwikkelen om gerechtelijke procedures te voorkomen.
- Iedere tendermanager of medewerker binnen een onderneming die betrokken is bij het inschrijven op Europese aanbestedingen en zijn kennis en vaardigheden verder wil ontwikkelen om te kunnen beoordelen of hij terecht is afgewezen en wil leren van mogelijk gemaakte fouten bij inschrijvingen.

Er wordt uitgegaan van basiskennis van het aanbestedingsrecht.

### Werkwijze: theorie en praktijk

Kennisoverdracht in plenaire sessies wordt afgewisseld met praktische oefeningen op basis van casuïstiek van de trainers. De basistechnieken voor goede communicatie komen aan bod en worden geoefend in rollenspellen. Om goed te kunnen oefenen is er een maximum van 12 deelnemers per training.

### Trainers:

De kennis-sessie wordt gegeven door mr. Leopold Sueters en Ali Rassa van Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten en Chantal Bartels van Bartels | ABC. Allen zeer ervaren specialisten (zie korte CV-omschrijving op de achterzijde van deze folder).

### Datum, locatie & deelnamekosten

Datum: Dinsdag 5 februari 2019

Tijd: 12.30 uur tot ongeveer 16.00 uur (incl. ontvangst met lunchbroodjes)

Locatie: De Zandkamer, Koninginnenlaan 3 te 's-Hertogenbosch  
(op een steenworp afstand van Centraal Station 's-Hertogenbosch)

Kosten: De kosten voor deelname aan deze workshop bedragen  
€ 195,- excl. BTW per persoon (inclusief lunch & cursus-materiaal).

### Aanmelden

Aanmelden voor deze training kan online via [www.aanbestedingsacademie.nl](http://www.aanbestedingsacademie.nl).  
Meld u tijdig aan, het aantal plaatsen is beperkt.



### Meer informatie

Mocht u nadere vragen hebben over de workshop dan kunt u contact opnemen met Matty van Sloten via mailadres [m.vansloten@aanbestedingsacademie.nl](mailto:m.vansloten@aanbestedingsacademie.nl) of telefonisch via 073 - 6125219.

Deze training kan ook als incompany training worden verzorgd.

## Doelstelling

Aan het einde van deze training is de deelnemer beter in staat om professioneel om te gaan met gunning en afwijzing bij een aanbesteding. U krijgt praktische oefeningen waarbij daadwerkelijk aandacht hebben voor de positie van zowel de aanbestedende dienst als de afgewezen inschrijver en ieders belangen bij de aanbesteding centraal staan.



## Onderwerpen die in deze training aan de orde komen

- Aandachtspunten ten behoeve van de beoordelingsfase voor een deugdelijke motivering van een afwijzing.
- De eisen waaraan een gunningsbeslissing en de motivering van de afgewezen inschrijvers moeten voldoen. Hoe ver reikt de motiveringsverplichting van een aanbestedende dienst: waar heeft de inschrijver recht op en welke informatie hoeft de aanbestedende dienst niet te geven? In hoeverre kan een aanbestedende dienst een reeds gegeven motivering herzien? Hoe om te gaan met vertrouwelijke informatie van inschrijvers?
- Vanuit de positie van de aanbestedende dienst: hoe voer je het gesprek met de afgewezen inschrijver. Hoe kom je erachter wat er werkelijk speelt bij de inschrijver? Hoe kun je het gesprek zo voeren dat de inschrijver zich gehoord voelt en je de stap naar een klacht of procedure verkleint, dan wel weet te voorkomen.  
Wat te doen als er toch een klacht wordt ingediend of een gerechtelijke procedure wordt gestart? Hoe pakt u dat zo professioneel mogelijk aan binnen uw organisatie?
- Vanuit de positie van de afgewezen inschrijver: Hoe voer je het gesprek zonder dat de relatie met een potentiële opdrachtgever wordt beschadigd? Hoe krijg je de informatie die je nodig hebt om je juridische positie in te schatten?

## PROGRAMMA KENNIS-SESSIE DE AFGEWEEZEN INSCHRIJVER BIJ AANBESTEDINGEN

**12.30**    **Ontvangst met lunchbroodjes**

**13.00**    **Start en inleiding**

**13.15**    **Aandachtspunten ten behoeve van de beoordelingsfase voor een deugdelijke motivering van een afwijzing**

- De eisen waaraan een gunningsbeslissing en de motivering van de afgewezen inschrijvers moeten voldoen
- Hoe ver reikt de motiveringsverplichting van een aanbestedende dienst?
- Waar heeft de inschrijver recht op en welke informatie hoeft de aanbestedende dienst niet te geven?
- In hoeverre kan een aanbestedende dienst een reeds gegeven motivering herzien?
- Hoe om te gaan met vertrouwelijke informatie van inschrijvers?

**14.00**    **De basistechnieken van goede communicatie**

Tips en tools om het gesprek goed te laten verlopen: waar moet je op letten bij de voorbereiding, welke gespreksvaardigheden zet je in tijdens het gesprek en wat doe je als nazorg? Hoe zorg je als inschrijver ervoor dat je die informatie uit het gesprek verkrijgt die voor jou van belang is? Hoe zorg je als aanbestedende dienst ervoor dat je recht doet aan de belangen en rechten van de afgewezen inschrijver en hoe zorg je ervoor dat de ander zich serieus genomen voelt?

**14.30**    **Praktijkoefening - rollenspellen**

Aan de hand van een casus wordt geoefend, waarbij er daadwerkelijk aandacht is voor de positie van zowel de aanbestedende dienst als de afgewezen inschrijver en ieders belangen bij de aanbesteding centraal staan.

**15.15**    **Pauze**

**15.30**    **Evaluatie op de casus en leermomenten voor de praktijk**

**16.00**    **Afsluiting**

De kennis-sessie 'De afgewezen inschrijver bij aanbestedingen' wordt gegeven door de volgende trainers:



**Mr. Leopold Sueters** - *Aanbestedingsadvocaat Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten*

Leopold Sueters heeft ruim 20 jaar ervaring als consultant en advocaat op het gebied van het aanbestedingsrecht en heeft tientallen ondernemingen en aanbestedende diensten met succes in en buiten rechte bijgestaan in aanbestedingsgeschillen. Hij is o.m. docent bij de Grotius Specialisatieopleiding Aanbestedingsrecht (Radboud Universiteit) en is redacteur van de Tender Nieuwsbrief, Tijdschrift Jurisprudentie Aanbestedingsrecht en het Handboek Tekst en Commentaar Aanbestedingswet.



**Mr. Ali Rassa** - *Aanbestedingsadvocaat Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten*

Ali is als advocaat werkzaam in het aanbestedingsrecht en het contractenrecht. Hij heeft ruime ervaring in het adviseren en procederen in zowel het aanbestedingstraject als gedurende de uitvoeringsfase van het contract. Zijn cliënten bestaan uit aanbestedende diensten en marktpartijen. Verder verzorgt hij als gastdocent de post-hbo opleiding 'Aanbestedingen en Inkopen' aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN).



**Mr. Chantal Bartels** - **Mediator en aanbestedingsjurist Bartels | ABC**

Chantal Bartels is mediator en aanbestedingsjurist bij Bartels | ABC. Na bijna 20 jaar als advocaat te hebben gewerkt bij Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten richt zij zich nu op een andere aanpak van het oplossen van geschillen o.a. door mediation, waarbij zij partijen sturing geeft bij het vinden van hun eigen oplossing. Zij werkt tevens als Of counsel voor Bartels Sueters Aanbestedingsadvocaten en Corvers Procurement Services B.V.

**DE AANBESTEDINGSACADEMIE**

EEN INITIATIEF VAN BARTELS SUETERS AANBESTEDINGSADVOCATEN & CORVERS PROCUREMENT SERVICES

[www.aanbestedingsacademie.nl](http://www.aanbestedingsacademie.nl)

**Contactgegevens:**

Julianaplein 21, 5211 BB 's-Hertogenbosch

Tel. 073 - 612 5219

Fax. 073 - 614 7620

E-mail: [info@aanbestedingsacademie.nl](mailto:info@aanbestedingsacademie.nl)