
De score die je niet zag aankomen

Waarom je tender een leesopgave is,
geen schrijfopgave

Miniboek – serie Aanbestedingen ontcijferd

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

Voorwoord

Je dacht dat een tender winnen een schrijfpoging was. Je huurt een goede schrijver in, je laat het plan van aanpak gladstrijken, je levert op tijd in, en de beste tekst wint. Wie verliest, schreef kennelijk minder goed. Dat is het beeld waarmee de meeste inschrijvers aan tafel zitten, en het is precies het beeld dat je opdrachten kost.

Dit boekje gaat over de drie momenten waarop dat beeld stukloopt op de werkelijkheid, en ze volgen op elkaar als de stations van één reis. Eerst het moment waarop je inschrijft zonder de echte vragen te kennen, omdat de formule die je antwoorden tot een cijfer maakt niet in de leidraad stond. Dan het moment waarop je de gunningsbeslissing opent en merkt dat het cijfer dat je krijgt geen oordeel is over jouw werk, maar een functie van wat anderen indienden. En ten slotte het moment waarop je hebt gewonnen en uitvoert wat je beloofde, terwijl niemand nog controleert of je het tentamen ook echt hebt gemaakt zoals je beweerde.

Drie hoofdstukken, drie rechtszaken, één rode draad die teruggaat tot een hoogleraar die in 2018 het aanbestedingsresultaat een tombola noemde en sindsdien geen ongelijk heeft gekregen. Wat ze samen laten zien is dat tenderwinst geen schrijfpoging is maar een leesopgave, eerst van de leidraad, dan van de markt, en dat de partij die de methodiek doordenkt vaker de leidraad schrijft dan de inschrijving. Dit boekje is geen juridisch advies. Het is een leesinstructie voor wie de volgende keer eerder wil zien aankomen wat hem overkomt.

Je verliest niet op kwaliteit

Je opent de gunningsbeslissing op een woensdagmiddag, drie pagina's met een tabel en de slotzin dat jullie inschrijving niet de economisch meest voordelige is. Je leest de motivering twee keer en weet niet wat je terug moet rapporteren aan je managementteam, want wat er staat verklaart nog niet waarom. Je hebt het vermoeden dat jullie voorstel beter was, en geen instrument om dat vermoeden te toetsen.

Dat vermoeden klopt vaker dan je denkt, maar het probleem zit niet waar je het zoekt. Je verliest niet op kwaliteit maar op een tentamen waar je de vragen niet van kende. De beoordelingsmethodiek stond in de leidraad, de formule die jouw antwoorden in een score omzet stond er niet, en de weging die uiteindelijk de doorslag gaf kwam pas in het vonnis of in de gunningsbeslissing boven water, zodat wat jij schreef een goed antwoord was op de verkeerde vraag.

Je verliest niet op kwaliteit maar op een tentamen waar je de vragen niet van kende.

Wat twee rechters zagen

De rechtbank Oost-Brabant legde dat patroon op 27 januari 2026 vast in de zaak Balans Schoonmaak tegen twee Amstelveense schoolbesturen (ECLI:NL:RBOBR:2026:476). Twee Europese aanbestedingen voor schoonmaakdiensten, tegelijk in de markt gezet, allebei geadviseerd door Contractables B.V. Op Mercell, het digitale aanbestedingsplatform waarop de procedures liepen, ging iets fout bij de export van de scores, waardoor de berekening niet meer klopte met de methodiek die in de aanbestedingsstukken stond. Hoewel de aanbestedingsstukken 100 punten per perceel voorschreven, bleek uit het vonnis dat per perceel maximaal 40 of 60 punten waren uitgedeeld, en de gunningsbeslissing maakte bovendien niet inzichtelijk wat de winnende inschrijvers precies onderscheidde van de verliezers.

De voorzieningenrechter noemde de gunningsbeslissingen in beide aanbestedingen onvoldoende gemotiveerd (overweging 4.12) en vond herbeoordeling ontoereikend om de gebreken weg te nemen, zodat de schoolbesturen de procedure opnieuw moesten starten als zij nog wilden gunnen. In overweging 4.5 stelt de rechter vast dat de gunningsbeslissing niet aangaf waarom de winnaars beter scoorden dan de verliezers.

Contractables adviseerde beide schoolbesturen tegelijk op twee procedures die elkaar spiegelde, wat iets zegt over de verhouding tussen aanbesteders en hun adviseurs; wie de methodiek voor meerdere tenders schrijft weet niet altijd wat er in de export naar het platform mee gebeurt, en de aanbesteder die op de adviseur leunt weet het al helemaal niet. Twee schoolbesturen die hetzelfde advies kregen, twee procedures die tegelijk werden vernietigd, één adviseur die in beide de methodiek had bepaald.

Dat Balans Amstelveen niet alleen staat bleek al acht maanden eerder, toen rechtbank Den Haag het COA dwong om namen en functies van de beoordelingscommissie aan inschrijver RYSE te delen (ECLI:NL:RBDHA:2025:9324). Dezelfde inschrijving eindigde bij de eerste beoordeling op plaats 1, na herbeoordeling op plaats 6. Een concurrent had die informatie al wel gekregen, RYSE niet, en de rechter oordeelde dat dit ongelijke behandeling was en dat het COA de namen alsnog moest delen om het recht te zetten. Het COA moest ze verstrekken en startte een nieuwe rechtsbeschermingstermijn.

Een tombola in 2018

Dit zijn geen gelegenhedsuitspraken, en het patroon erachter werd al in 2018 gedocumenteerd. De Universiteit Twente kopte toen Aanbestedingsresultaat vaak tombola boven onderzoek van hoogleraar Jan Telgen waarin hij becijferde dat in 2016 tweederde van de openbare aanbestedingen een rekenmethode gebruikte die volgens hem op zijn minst wiskundig niet handig was. Dat cijfer is sindsdien niet weerlegd, wel is de praktijk er niet op aangepast, en bij twee van de drie aanbestedingen wordt je score dus bepaald door een formule waarvan Telgen laat zien dat zij voorspelbaar scheef uitpakt.

Samen met Elisabetta Manunza schreef Telgen vier jaar eerder in Cobouw al Emvi ontbeert goede gunningsmethode (augustus 2014), en twee Zweedse economen, Mats Bergman en Sofia Lundberg, toonden in vakliteratuur aan dat de meestgebruikte beoordelingsformule een basiseigenschap mist ¹. Die eigenschap luidt dat de uitkomst tussen twee kanshebbers niet zou moeten afhangen van een derde partij die toch niet kan winnen, en precies op dat punt rammelt de gangbare praktijk.

Wat de Commissie al adviseerde

De Commissie van Aanbestedingsexperts heeft het patroon ook bij naam genoemd, en niet pas sinds kort. In advies 270 (september 2015) oordeelde de commissie al dat een te summiere beschrijving van de gunningscriteria het transparantiebeginsel schendt; in advies 515 (december 2019) dat de werkelijke gewichten in sterke mate worden bepaald door de formules waarmee de totaalscore wordt berekend, niet door de percentages die in de aankondiging staan; in advies 504 (december 2020) dat een relatieve beoordelingsmethode met kans op rangverschuiving strijdig is met gelijke behandeling en transparantie wanneer de scoreregels pas na indiening vaststaat; in advies 598 (oktober 2020) dat een systematiek met veel ruimte

voor subjectiviteit alleen mag als de aanbesteder haar objectief inricht en de gunningsbeslissing uitvoerig motiveert.

Vier adviezen in vijf jaar, allemaal met dezelfde rode draad; de inschrijver weet te weinig om zijn score te kunnen plaatsen, en de aanbesteder weet vaak niet hoe haar eigen formule uitpakt. Dat is geen toevallige combinatie maar een optelsom, want de transparantie die de wet eist komt alleen tot stand als beide partijen de methodiek doordenken. De partij die dat wél doet schrijft niet per definitie de inschrijving, zij schrijft de leidraad.

Wat de rechter wel en niet ziet

Absoluut beoordelen kijkt of jullie aan de norm voldoen, relatief beoordelen kijkt hoe jullie scoren tegenover de andere inschrijvers. In de praktijk is prijs vrijwel altijd relatief, waarbij de laagste prijs het maximum aantal punten krijgt en de rest evenredig minder. Stel jullie bieden 5,2 miljoen op een managed workplace-tender, concurrent A biedt 5 miljoen, concurrent B biedt 9 miljoen. In een relatieve prijsformule rekt B de schaal uit, waardoor jullie prijsscore tegenover A verder zakt dan het prijsverschil tussen jullie en A zou rechtvaardigen. B heeft zelf geen winstkans maar bepaalt wel mee wie er wint, precies waar advies 504 in 2020 op wees.

Een rechter grijpt zelden in, omdat hij kijkt of de beoordeling niet te volgen is, niet of zij juist was. Een beoordelingscommissie mag haar eigen oordeel geven zolang dat te volgen is, en wat ze niet leest kun je niet onbegrijpelijk noemen. De drempel waarop Balans Amstelveen is gesneuveld is hoog en zeldzaam, en daar ontleent het vonnis zijn belang aan; niet aan de hoogte van een vergoeding, maar aan het bewijs dat die drempel haalbaar is wanneer de motivering domweg ontbreekt.

De wetgever ziet het, de Raad van State twijfelt

Dat de wetgever het probleem ziet bewijst het wetsvoorstel dat minister Karremans in december 2025 indiende onder nummer 36 874, bedoeld om onder andere de motiveringsplicht bij gunningsbeslissingen aan te scherpen. De Raad van State adviseerde op 11 juni 2025 dat het voorstel niet voldoende effectief zou zijn en zelfs een tegengesteld effect tweeweg kan brengen (Kamerstuk 36 874 nr. 4, p. 4). Op pagina 17 werkt de Afdeling dat uit door te adviseren het voorstel niet bij de Tweede Kamer in te dienen tenzij aangepast, het zwaarst mogelijke formele advies. Bovendien verlengt het voorstel de aanbestedingsprocedure van minimaal 40 dagen naar minimaal 67 dagen zonder dat die verlenging evenredig wordt gemotiveerd (RvS-advies, p. 5), een detail dat de inschrijver die komende weken een deadline heeft direct raakt.

De Commissie van Aanbestedingsexperts, tot voor kort het laatste onafhankelijke klachtenloket voor inschrijvers, trok zich op 20 november 2025 terug uit gunningsklachten in

afwachting van dezelfde wet, nadat de minister de CvAE-rol uit het wetsvoorstel had geschrapt. Hoe lang die tijdelijke situatie zonder klachtinstantie duurt weet niemand. Iedereen wacht, behalve de inschrijver die volgende week een deadline heeft.

Je dacht dat tenderwinst een schrijfopgave was, en het is een leesopgave, eerst van de leidraad en dan van de markt. Wat je in de leidraad niet leest is precies wat na de sluiting je cijfer bepaalt, en daarmee verschuift de vraag van wat je schreef naar wat je had moeten weten voordat je een letter op papier zette.

Wat je in de leidraad niet leest is precies wat na de sluiting je cijfer bepaalt.

Het cijferbriefje dat je niet krijgt

Je opent de gunningsbrief en daar staat je score, netjes uitgesplitst per subgunningscriterium, met een rangorde en een winnaar. Je leest hem drie keer, en pas dan dringt het door: nergens staat hoe dat cijfer is opgebouwd. De formules waarmee je prijs tot een getal is omgerekend, de manier waarop je kwaliteitsantwoorden zijn afgezet tegen die van de andere inschrijvers, de verhouding die uiteindelijk de uitslag heeft bepaald, daar zul je zelf naar moeten vissen, en het gunningsgesprek geeft die uitleg niet altijd. Je kende de vragen al niet voordat je moest antwoorden, en nu blijkt dat ook de herkomst van het cijfer dat je terugkrijgt verborgen blijft.

De formule die Preventief niet kreeg

Begin 2024 schrijft Preventief Veiligheidsdiensten in op een aanbesteding van de gemeente Midden-Groningen voor de beveiliging van een aantal opvanglocaties voor Oekraïense vluchtelingen. Voordat de sluitingsdatum daar is, stelt Preventief een inlichtingenvraag: welke formule gebruikt u om de prijsscore te berekenen? De gemeente weigert die formule te delen. Preventief schrijft toch in, verliest de opdracht en start een kort geding. In die procedure komt pas boven tafel wat er achter de schermen is gebeurd. De gemeente heeft bij de beoordeling een andere formule gebruikt dan in de aanbestedingsstukken beschreven stond, en de weging tussen prijs en kwaliteit bleek in de uitwerking 4000 punten voor prijs tegenover 145 punten voor kwaliteit. Dat is zesentwintig keer zwaarder voor prijs. De rechter oordeelt dat de gemeente feitelijk gunt op laagste prijs terwijl de leidraad beste prijs-kwaliteitverhouding belooft, en noemt dat een fundamenteel gebrek in de procedure dat leidt tot heraanbesteding ².

Drie inschrijvers, en wat er gebeurt als er eentje verdwijnt

Neem een eenvoudig voorbeeld: drie partijen schrijven in op dezelfde aanbesteding. De prijsscore wordt bepaald met een formule die je in veel leidraden tegenkomt, namelijk dat de laagste prijs het maximum van 50 punten krijgt en de andere prijzen naar rato minder, volgens de regel 50 keer de laagste prijs gedeeld door de eigen prijs. Voor kwaliteit kun je daarnaast tot 50 punten halen, absoluut beoordeeld. De uitkomsten zien er bij drie inschrijvers dan zo uit:

Inschrijver	Prijs	Prijsscore	Kwaliteit	Totaal	Rang
A	€ 40	50	14	64	3
B	€ 80	25	40	65	2
C	€ 100	20	46	66	1

Partij C wint, met twee punten voorsprong op A en één punt op B, een krappe maar duidelijke uitslag. Stel nu dat bij de verificatie achteraf blijkt dat A ongeldig is, omdat een certificaat ontbreekt of de verklaring over betalingsgedrag verlopen was, en A daarmee uit de rangorde valt. Wat betekent dat voor de score van C, die al gewonnen had?

Inschrijver	Prijs	Prijsscore	Kwaliteit	Totaal	Rang
B	€ 80	50	40	90	1
C	€ 100	40	46	86	2

Met A eruit schuift de meetlat. De laagste geldige prijs is nu € 80, en die krijgt de volle 50 punten. C rekent mee aan dezelfde herschikte schaal en eindigt op 86 punten, zodat B wint met vier punten voorsprong, niet omdat B iets anders heeft ingediend of omdat de formule is veranderd, maar omdat de inschrijving van een andere partij, die er achteraf gezien eigenlijk nooit bij had mogen staan, heeft bepaald wat de andere cijfers waard waren. In het vakjargon heet dit rank reversal, of rangordeparadox, waarmee bedoeld wordt dat de rangorde van de geldige inschrijvingen afhangt van een ongeldige ³.

Een cijferbriefje dat van andermans werk afhangt

Dat andermans werk jouw cijfer kleurt is niet uniek voor deze ene zaak, maar zit in veel meer beoordelingsmethodieken verstopt, ook in methodieken die er op het eerste gezicht zuiver uitzien. De verhouding tussen prijs en kwaliteit die in de leidraad staat, bijvoorbeeld veertig procent prijs en zestig procent kwaliteit, zegt nog niets over wat er bij de rangschikking met jouw cijfer gebeurt. De werkelijke weging wordt namelijk mede bepaald door de formule waarmee die percentages worden uitgerekend.

PIANOO raadt deze systematiek af in de eigen handreiking Beste Prijs-Kwaliteitverhouding, en de Commissie van Aanbestedingsexperts heeft al in 2020 geadviseerd dat een relatieve beoordelingsmethode met de mogelijkheid van rank reversal in strijd is met de beginselen van transparantie en gelijke behandeling, wanneer de inhoud van de scoreregels pas na inschrijving vaststaat en de voorbereiding van inschrijvingen wezenlijk kan beïnvloeden. Toch komt de constructie ook in 2026 nog regelmatig in aanbestedingsstukken voor.

Voor wie inschrijft is het gevolg dat je cijfer vaker dan je zou denken geen oordeel is over jouw werk, maar een functie van wat anderen hebben ingediend, gecombineerd met een rekenregel die niet altijd volledig in de stukken staat en die soms ook anders kan uitpakken dan de aanbestedende dienst zelf in de aankondiging beloofde. De weging die op papier staat is niet altijd de weging die je cijfer bepaalt. Dat is een fait accompli voor wie inschrijft, want de werkelijke rekensom stond al klaar voordat jij hem kon zien, en je kon hem niet meer veranderen.

De weging die op papier staat is niet altijd de weging die je cijfer bepaalt.

De enige zet die je vóór de sluitingsdatum hebt, is dezelfde die Preventief had: vragen stellen. Vraag welke formule er wordt gebruikt om de prijsscore te berekenen, vraag of er een knock-out-drempel op kwaliteit geldt en wat die doet met de praktische weging, en vraag of inschrijvingen die na voorlopige gunning alsnog ongeldig worden verklaard leiden tot herbeoordeling van de rangorde. Krijg je geen antwoord, leg dat schriftelijk vast, want dat is in Midden-Groningen de enige reden dat Preventief naar de rechter kon stappen, en wie niet vraagt, staat juridisch met lege handen als de uitkomst tegenvalt.

Dat maakt het cijferbriefje dat je na de voorlopige gunning in handen krijgt dus incompleet, en dat kan meerdere oorzaken hebben: soms staat de formule er niet bij, soms doet de formule iets anders dan je op basis van de leidraad zou denken, soms heeft het werk van andere inschrijvers jouw score gekleurd. En dan is er nog een stadium dat verder reikt dan het cijfer, want stel dat je wint en gaat uitvoeren wat je in je plan van aanpak beloofde; de aanneme is dan dat je doet wat er staat, maar de vraag is hoe vaak nog iemand controleert of de winnaar het tentamen ook echt heeft gemaakt.

De controle die uitblijft

Stel, je hebt gewonnen. In je plan van aanpak stond een vaste accountmanager, een senior consultant met twaalf jaar ervaring en een wekelijks stuurgroepoverleg op dinsdagochtend. Drie maanden later zit er een junior op de stoel, je vaste aanspreekpunt heeft intern een andere rol gekregen en het stuurgroepoverleg is stilletjes verplaatst naar op verzoek. Niemand belt. De maandfactuur wordt betaald, de SLA-rapportage laat netjes zien dat de omgeving beschikbaar is, en de opdrachtgever constateert dat het operationeel loopt zoals afgesproken, en dit is geen incident.

Je wist de vragen niet, je kreeg het cijferbriefje niet te zien, en nu gaat het over wat er overblijft van alles wat je hebt beloofd zodra het contract loopt. Je kreeg een diploma, en niemand controleert of je het tentamen ook hebt gemaakt zoals je beweerde.

Instrumenten die er wel zijn

Op papier bestaat er een stevige infrastructuur om te voorkomen dat beloftes na gunning verdampen. CROW en PIANOo hebben in oktober 2020 een gezamenlijke handreiking uitgebracht over het omgaan met de EMVI-belofte in de voorbereidings-, aanbestedings- en uitvoeringsfase⁴. Daarin staan contractclausules, een stoplichtmodel per BPKV-criterium, een past performance-regeling die doorwerkt naar volgende aanbestedingen, en een voorbeeldboete van anderhalf keer de meerwaarde waarop de belofte bij gunning is gewaardeerd. Het is uitgewerkt tot op contractteksten die een aanbestedende dienst letterlijk kan overnemen. Wie dus zegt dat er geen gereedschap is om BPKV-beloftes te handhaven, kijkt niet goed.

Instrumenten die niet worden gebruikt

In de bouwpraktijk, waar de handreiking primair op gericht is, blijft het gereedschap voornamelijk in de gereedschapskist. Diezelfde CROW/PIANOo-handreiking benoemt zelf vijf redenen waarom uitvoeringsbegeleiders er niet toe komen om BPKV-beloftes te handhaven: niet op de hoogte zijn van wat bij gunning is beloofd, er weinig waarde aan hechten, het liever niet doen, geen handvatten hebben, en, dit staat er letterlijk, wil geen gedoe in de uitvoering en knijpt om die reden een oogje toe⁵. Dat is geen anekdote maar een door de opstellers van de handreiking zelf geïnventariseerde praktijk. PIANOo voegt daar op haar eigen fase 3-themapagina een tweede erkenning aan toe, namelijk dat het onderscheidend vermogen van een BPKV-criterium afneemt bij elke volgende aanbesteding met hetzelfde criterium, en dat dit zeker geldt voor het criterium Plan van aanpak. Zodra iedereen weet dat er op plannen van aanpak niet wordt gehandhaafd, gaat iedereen die plannen ook op dezelfde manier invullen, en verliest het criterium zijn bijtende kracht.

En dan de IT-praktijk

In de bouw is het gereedschap er dus wel en wordt het te weinig gepakt. In de IT is zelfs dat gereedschap grotendeels afwezig. Rijkswaterstaat werkt sinds 2003 met systeemgerichte contractbeheersing, met een combinatie van systeemtoets, procestoets en producttoets die de opdrachtgever in staat stelt om te controleren of het werk wordt gedaan zoals beloofd zonder meteen overal naast te staan ⁶. Zo'n werkwijze bestaat in IT-dienstverlening nauwelijks. Het contract meet doorgaans uptime, responstijden en beschikbaarheid, en dat zijn nuttige cijfers, maar ze zeggen niets over de teamsamenstelling, de werkwijze of de governance die je bij gunning in het plan van aanpak hebt beloofd. Goedkoop is duurkoop, zegt het gezegde, en in dit geval is goedkoop toezicht ook duurkoop: de prijs betaal je niet in deze aanbesteding maar in de volgende, waar je weer optornt tegen dezelfde fantasie.

De paradox waar je in zit

Vanuit de stoel van de inschrijver ontstaat daardoor een vervelende vraag. Wie fantasierijk schrijft over teamsamenstelling, ceremonies en werkwijze wint vaker, want dat leest lekker en de beoordelaar scoort op leesbaarheid. Wie eerlijk schrijft over wat hij kan leveren, met concrete voorbehouden en afhankelijkheden, verliest op dezelfde criteria, want eerlijk leest zelden spectaculair. Na gunning draait het helemaal om: het fantasierijke plan wordt niet gecontroleerd, het fantasierijke team zit niet op de opdracht, en de beoordelaar die uitstekend gaf leest de factuur niet. De CROW/PIANOo-handreiking erkent die paradox expliciet ook van de inschrijverskant: bij het ontbreken van een boete zou een inschrijver een belofte kunnen aanbieden, maar er in zijn prijsvorming op speculeren dat hij de beloofde maatregelen in de praktijk niet volledig realiseert ⁷. Dat is in zakelijk nette bewoordingen precies wat hierboven staat, en het komt niet uit een kritische buitenstaander maar uit een handreiking van PIANOo en CROW zelf.

Bewijs dat niet te faken is

De oplossing is niet harder liegen maar bewijs leveren dat niet te faken is. Een referentie met contactpersoon en telefoonnummer, een KPI-dashboard uit een bestaande klantrelatie dat je tijdens de presentatie aanzet, een meetbaar resultaat van vorig kwartaal bij een vergelijkbare opdrachtgever. Het verschil tussen wij gaan dit doen en wij hebben dit gedaan bij X, bel Y is het verschil tussen een claim en een feit. Beoordelaars die niet op werkwijze kunnen handhaven, kunnen op vooraf geleverd bewijs wel degelijk schiften. Dat is ook de enige plek waar de inschrijver die eerlijk wil blijven schrijven nog iets kan winnen: niet door de papieren werkelijkheid te verbeteren, maar door te laten zien dat hij zijn eigen werkelijkheid onder controle heeft.

Ook de accountant ziet het

Dat dit niet alleen een tenderzorg is, maar ook een bredere zorg van de accountant van de rijksoverheid, blijkt uit een recent cijfer. De Algemene Rekenkamer constateerde over 2024 dat elf van de veertig onvolkomenheden bij de rijksdienst betrekking hadden op inkoop, en kwantificeerde daarbij minimaal € 1,6 miljard aan fouten en onzekerheden in de rechtmatigheid⁸. Dat gaat over rechtmatigheid in de aanbestedingsfase zelf, niet over naleving na gunning. Maar het tekent het bredere beeld: inkoopbeheer is rijksbreed een zorgpunt, en een aangekondigde Ronde Tafel inkoop in het najaar van 2025 moest daar iets aan doen, een publiek verslag daarvan is nog niet verschenen. De paradox van dit hoofdstuk zit niet in een hoekje van de IT-inkoop, maar verweven in het bredere inkoopbeheer waar ook de Rekenkamer niet tevreden over is.

De wet die niemand gebruikt

Er is juridisch ook nog een vangnet, althans theoretisch. Artikel 2.163 van de Aanbestedingswet verbiedt wezenlijke wijzigingen van een lopend contract zonder nieuwe aanbesteding, en het Hof van Justitie heeft in september 2024 in de zaak Luxone bevestigd dat die bepaling ook geldt voor opvolgende wijzigingen die samen wezenlijk worden⁹. Als een leverancier een vaste senior belooft en drie maanden later stelselmatig een junior levert, is de vraag juridisch denkbaar of de feitelijke uitvoering zo sterk afwijkt van de winnende inschrijving dat sprake is van een wezenlijke wijziging. De vraag denken is één, hem stellen is een ander. In de praktijk stelt vrijwel niemand hem, want de afhankelijkheidsrelatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever ligt te precair om een rechter nodig te hebben. De wet is er, het gebruik ervan is nagenoeg nul.

En dus

Wie dit gelezen heeft voelt zich misschien machteloos. Dat is terecht, vanuit de stoel van de inschrijver. De vragen blijven gesloten, het briefje blijft onzichtbaar, de controle schiet tekort. Vanuit de stoel van de opdrachtgever is het beeld niet hetzelfde. Daar is een scoremodel wel te bouwen dat vooraf bekend is, meetbaar blijft en ook na gunning overeind staat. Niet bij het aanbesteden zelf, daar is de Europese richtlijn de ondergrens en de bewegingsruimte beperkt. Wel bij contractverlenging, waar een opdrachtgever zijn eigen regels mag kiezen en dus kan kiezen voor transparant toetsen wat er van de oorspronkelijke belofte is overgebleven. Dat is een ander gesprek, voor een andere publicatie.

Voor jou, aan de tafel van de inschrijver, sluit dit boekje hier af. Wat je alleen belooft, valt na gunning zelden te handhaven; wat je al naast je belofte kunt bewijzen wel. Een inschrijving die ook na drie maanden nog klopt met wat je hebt beloofd, vraagt om bewijs dat al bestond voordat je inschreef.

Wat je alleen belooft, valt na gunning zelden te handhaven; wat je al naast je belofte kunt bewijzen wel.

Tot slot

Drie hoofdstukken, drie momenten, één conclusie die zich niet laat wegschrijven: tenderwinst is een leesopgave voordat het een schrijfopgave wordt. Wie de leidraad leest zoals een beoordelaar hem zal toepassen, wie de markt leest zoals een formule de prijzen tegen elkaar zal afzetten, en wie zijn eigen beloftes leest zoals een opdrachtgever ze na drie maanden zal terugvinden, schrijft een inschrijving die niet alleen wint maar ook na gunning nog klopt. Dat is geen kwestie van harder schrijven, maar van beter lezen.

Verantwoording en bronnen

Dit boekje bundelt drie artikelen uit de serie die eerder verscheen in de nieuwsbrief Tussen de regels en op LinkedIn. De feiten, citaten en rechtszaken zijn ongewijzigd overgenomen uit de oorspronkelijke publicaties.

Voetnoten

- [1] Mats Bergman en Sofia Lundberg, Tender evaluation and supplier selection methods in public procurement, *Journal of Purchasing and Supply Management* 19 (2013), pp. 73-83.
- [2] Rechtbank Noord-Nederland 22 mei 2024, ECLI:NL:RBNNE:2024:2015 (Preventief Veiligheidsdiensten / Gemeente Midden-Groningen). Zie voor een toegankelijke samenvatting Van Doorne, *Jurisprudentie Alarm* 14, 17 juli 2024.
- [3] PIANOo, Handreiking Beste Prijs-Kwaliteitverhouding Deel 2 - een verdiepingsversie (juni 2024), hoofdstuk Verdieping Prijscriteria, p. 14-17. Commissie van Aanbestedingsexperts, advies 504 (18 december 2020).
- [4] CROW/PIANOo, Handreiking Omgaan met EMVI-belofte in de voorbereidings-, aanbestedings- en uitvoeringsfase (oktober 2020). Voor algemene inleiding op de fase na gunning: PIANOo fase 3-themapagina.
- [5] CROW/PIANOo, handreiking, p. 22. De volledige vijf redenen staan in het hoofdstuk over uitvoering; het citaat over een oogje toeknijpen is de vijfde.
- [6] Rijkswaterstaat werkt sinds 2003 met systeemgerichte contractbeheersing (SCB) waarin systeem-, proces- en producttoetsen worden gecombineerd.
- [7] CROW/PIANOo, handreiking, p. 18.
- [8] Algemene Rekenkamer, Staat van de rijksverantwoording 2024 (21 mei 2025), p. 45 en p. 50.
- [9] Artikel 2.163 Aanbestedingswet 2012. HvJ EU 26 september 2024, gevoegde zaken C-403/23 en C-404/23 (Luxone), over proportionaliteit bij contractswijzigingen.

Bronnenlijst

Rechtbank Oost-Brabant, 27 januari 2026, ECLI:NL:RBOBR:2026:476 (Balans Schoonmaak tegen Stichting Amstelwijs en Stichting Onderwijsgroep Amstelland).

Rechtbank Den Haag, 22 mei 2025, ECLI:NL:RBDHA:2025:9324 (RYSE tegen COA).

Rechtbank Noord-Nederland, 22 mei 2024, ECLI:NL:RBNNE:2024:2015 (Preventief Veiligheidsdiensten / Gemeente Midden-Groningen).

Van Doorne, *Jurisprudentie Alarm* 14, 17 juli 2024 (samenvatting Midden-Groningen-uitspraak).

PIANOo, Handreiking Beste Prijs-Kwaliteitverhouding Deel 2 - een verdiepingsversie (juni 2024).

PIANOo, fase 3-themapagina Uitvoering.

CROW/PIANOo, Handreiking Omgaan met EMVI-belofte (oktober 2020).

Commissie van Aanbestedingsexperts, adviezen 270 (18 september 2015), 515 (20 december 2019), 598 (1 oktober 2020) en 504 (18 december 2020).

Commissie van Aanbestedingsexperts, mededeling 20 november 2025, Niet-ontwerpkachten niet langer in behandeling genomen.

Algemene Rekenkamer, Staat van de rijksverantwoording 2024 (21 mei 2025).

Rijkswaterstaat, systeemgerichte contractbeheersing (SCB, sinds 2003).

Artikel 2.163 Aanbestedingswet 2012.

Hof van Justitie EU, 26 september 2024, gevoegde zaken C-403/23 en C-404/23 (Luxone).

Universiteit Twente, Aanbestedingsresultaat vaak tombola, nieuwsbericht 2018, naar aanleiding van afscheidscollege Jan Telgen.

Jan Telgen en Elisabetta Manunza, Emvi ontbeert goede gunningsmethode, Cobouw, augustus 2014.

Over de auteur

Martin van Leeuwen schrijft over aanbestedingen, de markt en de kloof ertussenin. Vanuit Nafplio in Griekenland begeleidt hij Nederlandse IT-dienstverleners bij tenders en helpt hij opdrachtgevers bij de vraag of een lopend IT-contract verlengd of opnieuw aanbesteed moet worden.

Heb je een vraag over een lopende tender, een bestek dat niet klopt, of een gunningsbeslissing die je niet kunt plaatsen? Stuur een bericht via LinkedIn of mail martin@epikouros.biz.

martin@epikouros.biz

martinvanleeuwen.substack.com

linkedin.com/in/epikouros

Geef het door

Dit miniboek is gratis. Ken je iemand die hier iets aan heeft? Stuur dit document door.

Een aanbesteding op de radar waarvan je nog niet weet of hij de moeite waard is? Dat is waar Tender DNA (€ 799) voor is gemaakt: een onafhankelijke lezing van de stukken die de knock-outs, de scoringsmethodiek en je feitelijke positie blootlegt voordat je schrijfteam aan de slag gaat.

Meer gratis miniboeken over tenderen op epikouros.biz/kennisbank.

Dit document is geen juridisch advies en geen vervanging voor eigen due diligence. Bij twijfel over juridische of procedurele stappen: raadpleeg een aanbestedingsadvocaat.

De score die je niet zag aankomen

*Je dacht dat tenderwinst een schrijfopgave was.
Het is een leesopgave, eerst van de leidraad,
dan van de markt.*

martin@epikouros.biz
martinvanleeuwen.substack.com
linkedin.com/in/epikouros
