

Bid-rigging, Samenspanning bij Inkooptrajecten

Herkennen
En
Voorkomen

Juni 2010

Introductie

U houdt u bezig met de inkoop voor uw bedrijf, overheidsorganisatie of instelling. Onlangs heeft u een aanbesteding of ander inkooptraject doorlopen. De inschrijvingen zijn binnen. U kiest de winnaar en bent blij dat de hele procedure zo goed is verlopen. Maar is dat nu wel zo?

Had u misschien ergens het gevoel “hier klopt iets niet”? Als u nog eens wat beter kijkt naar de inschrijvingen, lijken die dan misschien niet verdacht veel op elkaar? Zag u misschien een patroon of een terugkerende term in de biedingen die u in voorgaande jaren niet gezien hebt, of is u iets anders opgevallen?

Als dat zo is, is er misschien sprake geweest van samenspanning tussen de bieders bij het uitbrengen van de offertes. Dergelijke samenspanning, in het Engels ook wel *bid-rigging* genoemd, is veelal verboden onder de Mededingingswet, omdat de concurrentie wordt belemmerd. U betaalt daardoor dan vaak te veel.

Deze brochure is specifiek geschreven voor u en uw collega's, die zich met inkooptrajecten en de beoordeling van inschrijvingen en offertes bezighouden. Deze brochure is bedoeld voor inkopers bij zowel overheid als bedrijfsleven, ongeacht het type inkooptraject dat is gevolgd.

Deze brochure helpt u de eerste signalen van samenspanning of *bid-rigging* tussen de aanbieders bij inkooptrajecten te herkennen. Het maakt u bewust van de gevaren die er kunnen zijn bij aanbestedingen en geeft tips over wat u kunt doen als u vermoedt dat er sprake is van *bid-rigging*.

Waarom deze brochure van de NMa?

De NMa heeft als doel om markten te laten werken. Ondernemingen mogen uiteraard winst maken, maar dan wel op een eerlijke manier. Daarom hebben we als taak om overtredingen van de Mededingingswet en de mededingingsregels uit het EU-Verdrag op te sporen en te stoppen.

De NMa waakt er voor dat ondernemingen afspraken maken met elkaar waar u als afnemer de dupe van wordt. Wanneer ondernemingen (aanbieders) onder één hoedje spelen bij een inkooptraject betekent dit doorgaans dat zij prijzen kunstmatig hoog houden zonder zich extra voor u als afnemer in te zetten.

De economie heeft voordeel bij gezonde concurrentie:

- De keuzes nemen toe omdat er een breder aanbod is.

- Concurrentie garandeert dat u waar voor uw geld krijgt, omdat aanbidders concurreren op prijs en kwaliteit.
- Concurrentie stimuleert innovatie omdat de ondernemingen gemotiveerd worden om creatief te zijn en nieuwe producten te ontwikkelen voor hun klanten.
- Concurrentie stimuleert economische groei, door de toename van keuzemogelijkheden, innovatie en productiviteit.

Concurrentie zorgt er voor dat bedrijven hun best doen om klanten te winnen. Afnemers profiteren daarvan. Dat geldt ook voor uw bedrijf, overheidsorganisatie of instelling.

De NMa kan natuurlijk niet alle transacties in Nederland volgen en controleren. De NMa kan u wel helpen bij het herkennen van signalen dat mogelijk sprake is van samenspanning bij inkooptrajecten.

Kartels en samenspanning bij inschrijving

Kartels zijn een ernstige vorm van concurrentie-beperkend gedrag door ondernemingen. Ze zijn verboden en de kartelleden doen er meestal alles aan om hun kartel geheim te houden. Het doel is in de regel gericht op meer winst voor de karteldeelnemers.

Bid-rigging houdt in dat de aanbidders met elkaar samenspannen door hun inschrijvingen of offertes op elkaar af te stemmen. Dit betekent doorgaans dat er uiteindelijk een hogere prijs en/of slechtere kwaliteit geboden wordt. Als afnemer betaalt u dan dus te veel voor te weinig.

In het recente verleden heeft *bid-rigging* plaatsgevonden in allerlei sectoren. Denkt u bijvoorbeeld aan de bouwfraude in Nederland. Wanneer *bid-rigging* plaatsvindt bij overheids-aanbestedingen wordt iedere burger benadeeld, omdat die uiteindelijk via de belastingen de rekening betaalt.

Vormen van samenspanning bij inschrijving

De meest voorkomende vormen van *bid-rigging* zijn biedonderdrukking, overbieding en rotatiesystemen en marktverdelingen.

- *Biedonderdrukking of terugtrekking.* Ondernemingen die normaal gesproken zouden bieden, spreken af dat zij niet zullen inschrijven op een opdracht of dat zij hun bod zullen intrekken, zodat een ander van succes verzekerd is.
- *Overbieding of schijnbieding.* Ondernemingen bieden bewust een hogere prijs dan de onderneming die de opdracht "mag winnen". Het kan ook voorkomen dat de voorwaarden

van het bod zo onacceptabel worden gemaakt dat de bieding zeker niet zal winnen.

- *Rotatiesystemen of marktverdelingen.* De inschrijvers spreken af wie er aan de beurt is om deze keer de opdracht te winnen. Ook kan het zijn dat inschrijvers de markt onderling hebben verdeeld, bijvoorbeeld op basis van geografische regio's.

Waarschuwingssignalen

Indien u betrokken bent bij inkooptrajecten is het raadzaam om alert te zijn op onverwachte omstandigheden of gebeurtenissen.

Signalen met betrekking tot de *biedpatronen*:

- Bepaalde ondernemingen bieden regelmatig in een bepaalde regio, maar winnen nooit.
- Er schrijven minder ondernemingen in dan normaal en bedrijven waarvan u had verwacht dat ze zouden inschrijven doen dat niet.
- De winnaar geeft geregeld (grote delen van) contracten in onderaanneming aan zijn concurrenten.
- Er is een opvallend patroon van winnaars, waarbij bijvoorbeeld het ene jaar de één wint, het jaar daarop de ander enz.
- Sommige van de biedingen zijn beknopt en niet zo uitgebreid als u verwacht had.
- De prijzen zijn ineens veel lager wanneer een bepaalde aanbieder ook meedoet.

- De winnaar accepteert het contract niet en werkt vervolgens als onderaannemer van de nieuwe winnaar.

Signalen met betrekking tot de *prijs*:

- De prijs komt om onverklaarbare redenen veel hoger uit dan bij vergelijkbare aanbestedingen op de markt of bij eerdere gunning.
- Er zit een onverklaarbaar groot verschil tussen de winnaar en volgende bieders.
- Concurrenten wisselen publiekelijk prijsinformatie met elkaar uit. Dit kan heel subtiel gebeuren door woorden als “juiste” of “redelijke” prijs.
- Lokale aanbidders schrijven lokaal in tegen hogere prijzen dan zij elders doen ondanks dat de transportkosten voor het lokale contract lager zijn.
- Aanbidders schrijven in tegen dezelfde prijs of passen hun prijzen of voorwaarden min of meer gelijktijdig aan.

Signalen met betrekking tot *gedrag*:

- Meerdere inschrijvingen hebben dezelfde layout, zijn op hetzelfde papier gedrukt of er staan dezelfde spellingfouten in.
- Eén of meer concurrenten doen een gezamenlijk bod, alhoewel in ieder geval één van hen in staat was de hele opdracht alleen uit te voeren.

- Een partij komt zijn documenten bij u inleveren en brengt meteen de documenten mee van een andereieder.
- Aanbidders hebben vlak voor de deadline van de aanbesteding vergaderingen samen of worden samen gezien in een sociale omgeving.

Uitlatingen die mogelijk wijzen op samenspanning

- Verwijzingen naar “door de bedrijfsvereniging vastgestelde prijzen”, “sectorprijzen” of “sectorspecifieke referentieprijzen en voorwaarden”.
- Verklaring van de hoogte van prijzen op basis van “de door concurrent A gehanteerde prijzen”, of “richtlijnen van de brancheorganisatie”.
- Uitlatingen dat men “alleen voor regio X en Y biedt, want in regio Z verkopen wij niet”; in regio Z doet een concurrent de verkoop.
- Uitlatingen dat een concurrent geen bod aan u had mogen uitbrengen.
- Uitlatingen dat een concurrent “aan de beurt” is om de opdracht te krijgen.
- Iedere verwijzing naar contact tussen deieder en zijn concurrenten.

Hoe kunt u samenspanning vermijden?

Wanneer u bezig bent met een inkooptraject kunt u de kans op samenspanning zoveel mogelijk verkleinen:

- Zorg ervoor dat u de markt kent. Bereid de opdracht goed voor door bijvoorbeeld een marktverkenning uit te voeren. Hoeveel aanbidders zijn er op de markt, wat is hun afzetgebied en wat is een goede prijs?
- Stel de opdracht zoveel mogelijk open voor meerdere (kleinere) aanbidders. Bijvoorbeeld door een aanbesteding in kleinere delen (percelen) op te splitsen.
- Geef niet te veel informatie. Laat de bieders niet weten wie hun concurrenten zijn en welke prijs u zelf in gedachten hebt. Laat, voor zover mogelijk, niet weten wat de prijs van het winnende bod is en ook niet hoe die prijs is opgebouwd.
- Bij een informatiebijeenkomst kunnen aanbidders zien wie hun eventuele concurrenten zijn. Ook kan een informatiebijeenkomst de aanbidders de mogelijkheid geven om elkaar subtiel signalen te geven over bijvoorbeeld de prijs. Houd hier rekening mee.

Nog meer tips

- Zorg ervoor dat iedereen die zich binnen uw organisatie met het inkooptraject bezighoudt (teamleden, boekhouder etc.) op de hoogte is van de mogelijke signalen die in deze brochure omschreven zijn. Twee zien altijd meer dan één.
- Bewaar documenten en informatie over vorige aanbestedingen zodat u vergelijkingsmateriaal heeft.
- Stimuleer informeel contact tussen de NMa en uw personeel wanneer u met een aanbesteding bezig bent waarvan u het vermoeden hebt dat er mogelijk wordt samengespannen. De NMa kan u verder helpen met het herkennen van de signalen.

Wat kunt u doen als u samenspanning vermoedt?

Kartels doen er alles aan om geheim te blijven en zijn daarom moeilijk op te sporen.

- Houd daarom de tips en signalen van deze brochure in uw achterhoofd en schrijf op wanneer u iets “verdachts” opmerkt.
- Neem contact op met de NMa en geef de NMa zoveel mogelijk informatie.

U kunt uw vermoeden van een kartel of *bid-rigging* melden via:

- www.nma.nl
- E-mail: info@nmanet.nl
- Telefoon: 0800 – 0231 885
- Post: postbus 16326, 2500 BH Den Haag

Alle informatie die u de NMa toestuurt zal vertrouwelijk worden behandeld.

De NMa heeft als beleid normaal gesproken:

- Gedurende een onderzoek niet bekend te maken wie de klager of tipgever is.
- Geen uitspraken te doen over de onderzoeken die zij doet.
- Geen namen te geven van bedrijven of organisaties die zij onderzoekt.
- Geen informatie te geven aan de media.

Wij verzoeken u dat ook te doen! Laat dus aan niemand buiten uw organisatie weten dat u de NMa

informatie heeft gegeven, omdat bewijsmateriaal bij de kartelleden dan mogelijk verdwijnt.

Soms wordt de NMa wettelijk verplicht informatie vrij te geven, bijvoorbeeld om de “overtreder” in staat te stellen een goede verdediging te voeren.

Wat doet de NMa met uw tip?

De eerste stap is beoordelen of er inderdaad mogelijk sprake is van een overtreding van de Mededingingswet. Zo ja, dan kan de NMa besluiten om nader onderzoek te doen.

Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de NMa via:

- Email: info@nmanet.nl
- Telefoon: 0800 – 0231 885
- Post: postbus 16326, 2500 BH Den Haag