

Monitor Nieuwe Aanbestedings-wet

Oktober 2013

Rapportage

MKB INFRA BRANCHEORGANISATIE

Ir. Gerald Snoei & Mirjam Weijmans MSc. – 30 oktober 2013

USP Marketing Consultancy bv

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

1.1 Onderzoeksaanleiding



- MKB Infra is een brancheorganisatie voor MKB ondernemers in de bouwnijverheid. De vereniging stelt zich ten doel om de MKB-Infrabedrijven hun belangrijke economische waarde voor de samenleving ook in de toekomst te kunnen laten waarmaken. De vereniging bepleit geen voorkeursbehandeling maar wil dat MKB-Infrabedrijven op zowel een eerlijke als gelijkwaardige wijze met het grootbedrijf kunnen mededingen naar overheidsopdrachten, waarbij voldoende ruimte voor ondernemerschap, creativiteit en samenwerking geboden wordt.



- Eén van de zaken waar MKB Infra zich de afgelopen tijd voor heeft ingezet, namens haar achterban, is de nieuwe Aanbestedingswet. Deze is met ingang van 1 april 2013 ingegaan. De belangrijkste aspecten aan deze nieuwe Aanbestedingswet zijn:
    1) zorgen voor een gelijk speelveld, zodat ondernemers van klein tot groot gelijke kansen krijgen op opdrachten;
    2) het meedingen naar opdrachten in een aanbestedingsprocedure wordt eenvoudiger en transparanter;
    3) bovendien mogen opdrachten niet meer dusdanig worden geclusterd dat kleinere bedrijven geen kans maken; en
    4) er mogen geen onredelijke contractvoorwaarden aan ondernemers worden gesteld.



- Nu de nieuwe Aanbestedingswet in werking is getreden, wenst MKB Infra te gaan monitoren in hoeverre de nieuwe wet in de praktijk wordt toegepast. Zien MKB ondernemers nu dat opdrachtgevers zich houden aan de nieuwe wet en kleinere ondernemers ook een kans geven of verzinnen ze creatieve oplossingen om de nieuwe wet te omzeilen. Aangezien implementatie van wetgeving niet van de één op andere dag gaat, wenst MKB Infra over meerdere jaren te gaan monitoren, te beginnen met halfjaarsmetingen, waarvan de eerste sowieso in 2013 dient plaats te vinden. Na verloop van tijd (tijdstip nader te bepalen) kan worden overgegaan naar jaarlijkse metingen.

- USP Marketing Consultancy, is een op de bouw en vastgoed gespecialiseerd marktonderzoek- en marketingadviesbureau. USP heeft de afgelopen 20 jaar veel onderzoek in de infrastructurele markt en voor brancheorganisaties mogen uitvoeren. Omwille van deze kennis van de markt, heeft USP opdracht gekregen om de eerste meting naar de effecten van de nieuwe aanbestedingswet uit te voeren. De resultaten zijn verwoord in voorliggend rapport.

1.2 Doelstellingen en onderzoeksvragen



Doelstelling:

- De doelstelling van het onderzoek kan als volgt worden gedefinieerd: *"het langdurig meten van de effecten van de nieuwe Aanbestedingswet 2013, teneinde te kunnen zien of de grondslagen van de nieuwe wet in de praktijk worden gehandhaafd, m.n. het verschaffen van een betere concurrentiepositie bij aanbestedingen."* Met de resultaten moet MKB Infra in staat worden gesteld om bij eventuele afwijkingen in te kunnen grijpen richting wetgever en opdrachtgevers.

Onderzoeksvragen:

Concrete vragen die met het onderzoek behandeld moeten worden, zijn onder meer:

- Ervaringen: leidt de nieuwe Aanbestedingswet tot:
  - Eerlijke concurrentie?
  - Minder administratieve lasten? (bijv. alleen eigen verklaring inleveren door winnende ondernemer i.p.v alle inschrijvers)
  - Handhaving van proportionaliteitsbeginsel? (eisen in verhouding tot de opdracht)
  - Minder / geen clustering van opdrachten?
  - Meer lijn in aanbestedingsprocedures?
  - Betere naleving van de regels?
  - Eenvoudigere afhandeling van klachten?
- Gedrag: vindt er een verschuiving van opdrachtverlening plaats van grote bedrijven naar MKB ondernemers?
- Welk gedrag wordt waargenomen bij opdrachtgevende instanties? (creatief, ontwijkend, volgend) Waarom vindt dit gedrag plaats?
- Welke verschillen zijn waarneembaar bij de verschillende aanbestedingsvormen? (onderhands, openbaar, Europees)
- Hoe verschillen de diverse opdrachtgevende instanties, zoals nationale overheid, Rijkswaterstaat, waterschappen, provincies, gemeenten, in bovenstaande zaken?
- Wat merken de opdrachtgevers in de projectresultaten van hun aanbestedingen?

1.3 Onderzoeksproces

- Onderstaand schema geeft het onderzoeksproces grafisch weer.
- Na interne gesprekken met MKB INFRA in week 29, zijn in de weken 33-35 acht interviews gehouden. Gesproken is met drie aannemers GWW, de oud voorzitter van MKB INFRA en vier opdrachtgevers (gemeente, provincie, waterschap en Rijkswaterstaat).
- In week 36 is de vragenlijst opgesteld en afgestemd met MKB INFRA. In week 37 heeft USP het onderzoek geprogrammeerd. Het telefonisch veldwerk heeft plaatsgevonden in de weken 37 en 40, waarna in de weken 41 tot en met 42 de verkregen resultaten zijn geanalyseerd en gerapporteerd.

Deskresearch en intern onderzoek (wk 29)	Kwalitatief Onderzoek (wk 33-35)	Kwantitatief onderzoek (0-meting) (wk 37-40)	Analyse, rapportage en advies (0-meting) (wk 41-42)
Activiteiten: ▪ Bestudering nieuwe wet en interne gesprekken (3) Output: ▪ Volledige informatie over nieuwe wet en veranderingen t.o.v. oude wet	Activiteiten: ▪ Diepte-interviews met opdrachtgevers (4) en opdrachtnemers (3) Output: ▪ Ervaringen uit de praktijk om een goede vragenlijst te ontwikkelen	Activiteiten: ▪ Telefonisch veldwerk (304) Output: ▪ Gedegen en betrouwbare data aangaande het gedrag omtrent de nieuwe wet	Activiteiten: ▪ Analyse (SPSS/Excel) en rapportage (PowerPoint) van de resultaten Output: ▪ Rapport en advies hoe de nieuwe wet wordt gebruikt en waar verbetering mogelijk is

1.4 Responsoverzicht

- Voor dit onderzoek zijn enerzijds opdrachtnemers (aannemers GWW) en anderzijds opdrachtgevers (gemeenten, provincies, Rijkswaterstaat en Waterschappen) benaderd.
- Onderstaand overzicht geeft de respons per doelgroep weer.
- Het bruto sample omvat alle respondenten die benaderd zijn om aan het onderzoek deel te nemen. Het netto sample bestaat uit alle respondenten die in staat waren om aan het onderzoek mee te doen. De respondenten die hier zijn uitgevallen, waren niet bereikbaar, of werkten niet meer bij gemeente of het bedrijf. Voor het onderzoek zijn zowel leden als niet-leden van MKB Infra benaderd.
- Uitgaande van een populatie van 460 opdrachtgevers en 550 opdrachtnemers (aannemers GWW met 3 FTE of meer, welke in hoofdaanneming werken uitvoeren voor overheden) vallen de resultaten van het onderzoek binnen een betrouwbaarheidsniveau van 95% met een steekproeffout van 7%. Het aantal gemeenten is hierbij lager ingeschat dan werkelijk (408) aangezien er gemeenten zijn die gezamenlijk inkopen.

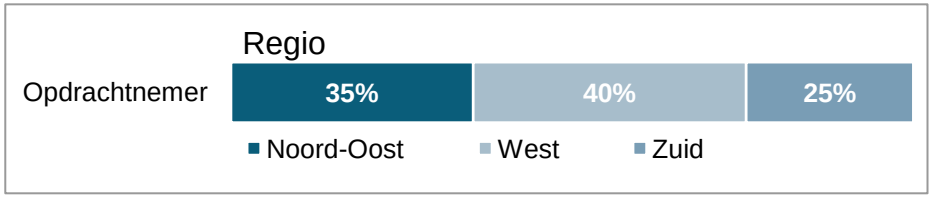
Respons overzicht					
	Aannemer GWW	Gemeente	Provincie	Rijkswaterstaat	Waterschappen
Bruto sample	2007	271	12	35	26
Netto sample	349	190	8	8	15
Geslaagde enquêtes	155	129	5	2	13
Responspercentage	44%	67%	63%	25%	87%

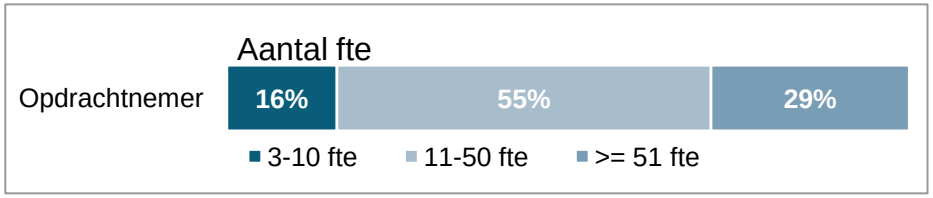


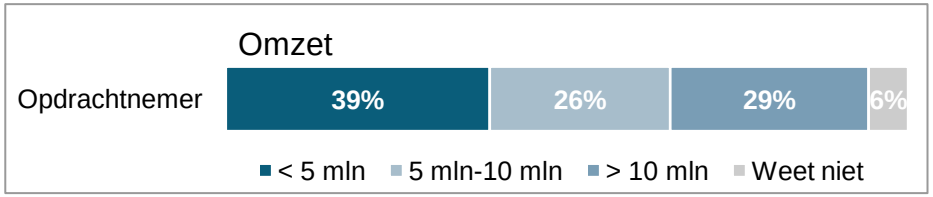


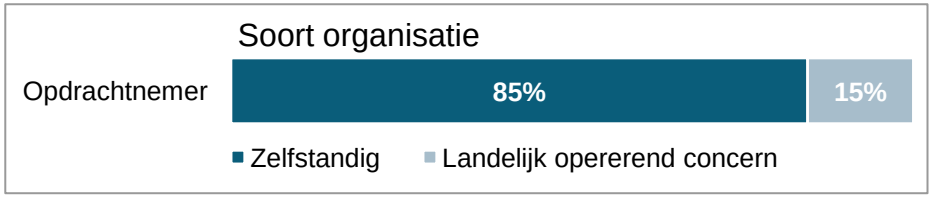
1.5 Achtergrondkenmerken – Opdrachtnemer

- In dit onderzoek zijn opdrachtnemers (aannemers GWW) ondervraagd die werken in hoofdaanneming voor overheden en bestaan uit 3 of meer FTE.
- Onderstaande figuren en tabellen tonen de achtergrondkenmerken van de ondervraagde opdrachtnemers.







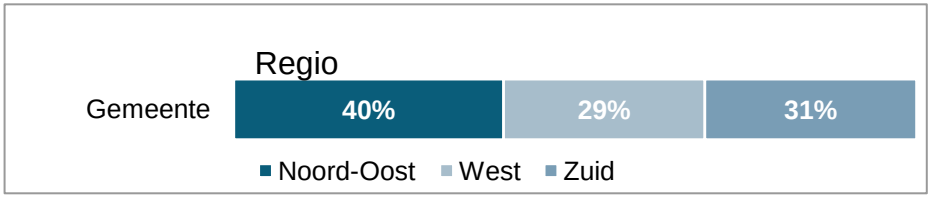


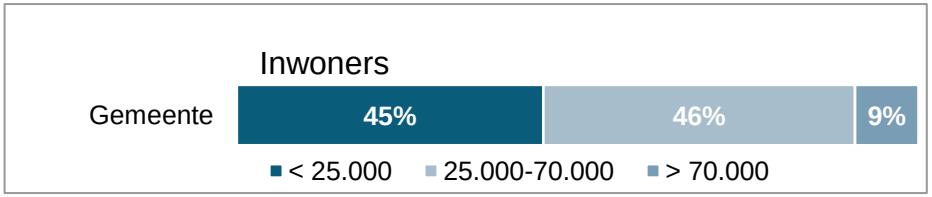
Functie opdrachtnemers	
Directeur/eigenaar	35%
Medewerker calculatie	12%
Hoofd bedrijfsbureau	8%
Projectleider	6%
Werkvoorbereider	6%
Bedrijfsleider	6%
Anders namelijk	25%
Wil niet zeggen	2%

Omzet uit hoofd en onderaanneming	
Hoofdaanneming	72%
Onderaanneming	28%

1.5 Achtergrondkenmerken – Opdrachtgevers

- Zoals uit het responsoverzicht blijkt (paragraaf 1.5) wordt de groep opdrachtgevers met name gevormd door gemeenten. 129 van de in totaal 149 geslaagde enquêtes zijn afgenomen onder deze doelgroep.
- In onderstaande figuren staan de achtergrondkenmerken van de opdrachtgevers/gemeenten.
- De functie van de opdrachtgevers is zeer verschillend.
- De opdrachtgevers zijn verdeeld over heel Nederland. Er zijn met name kleine (minder dan 25.000) en middelgrote (25.000 – 70.000) gemeenten ondervraagd. De steekproef onder gemeenten is, qua regioverdeling en inwonersaantal conform de werkelijke populatie.





Functie				
	Gem.	Prov.	RWS	Watersch.
Hoofd inkoop	17%			
Beleidsmedewerker	15%			
Projectleider	13%	40%		
Medewerker inkoop	6%	20%		8%
Adviseur (strategisch)	6%			
Adviseur Inkoop	5%		50%	69%
Werkvoorbereider	3%			8%
Contract adviseur		40%		8%
Anders namelijk	35%		50%	8%
Wil niet zeggen	1%			

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

2.1 Inleiding

- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Zes maanden na het van kracht worden van de nieuwe aanbestedingswet zijn opdrachtnemers en opdrachtgevers naar de huidige situatie gevraagd en hoe deze situatie zich heeft ontwikkeld in de afgelopen 12 maanden (6 maanden voor van kracht worden nieuwe aanbestedingswet).

- Dit hoofdstuk gaat in op de zakelijke relatie tussen opdrachtgevers (gemeenten, waterschappen, provincies, rijksoverheid) en opdrachtnemers.

- Als eerste wordt ingegaan op de omzet (uit hoofdaanneming) naar type opdrachtgever en naar type opdrachtnemer. Naast de gemiddelde omzet, wordt ook inzicht geboden in de verdeling. Daarnaast wordt de ontwikkeling van deze verdeling in de afgelopen 12 maanden getoond.

- Vervolgens wordt de omzet verdeeld naar type aanbesteding (1 op 1, meervoudig onderhands, nationaal openbaar en Europees). Wederom wordt de gemiddelde omzet getoond en inzicht geboden in de verdeling en ontwikkeling in de laatste 12 maanden. Daarnaast wordt ook behandeld in hoeverre opdrachtgevers in de laatste 12 maanden de drempelbedragen hebben verhoogd.

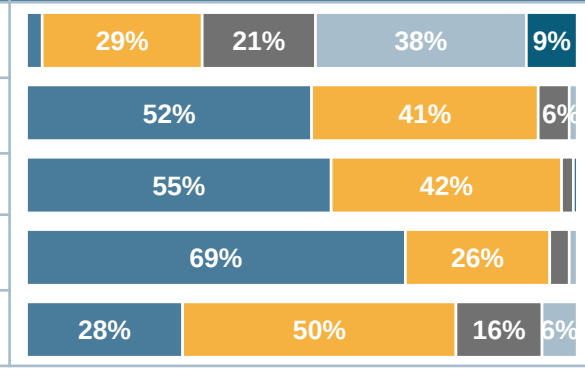
- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

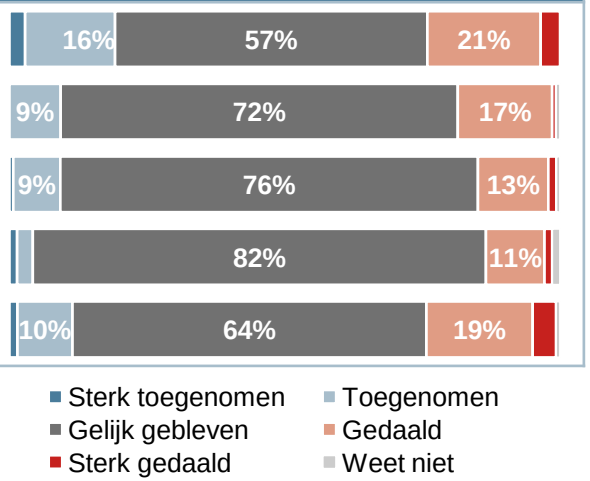
2.2 Omzet naar opdrachtgever - opdrachtnemers

- De opdrachtnemers realiseren gemiddeld 57% van de omzet uit hoofdaanneming bij gemeenten. Voor een groot deel van de aannemers GWW zijn de gemeenten verantwoordelijk voor meer dan tweederde van de omzet in hoofdaanneming (47%).
- In de afgelopen 12 maanden is het aandeel van gemeenten in de omzet bij 19% van de opdrachtnemers (sterk) gestegen en bij 25% (sterk gedaald).

Opdrachtnemers

Omzet uit hoofdaanneming naar opdr. gever	
Gemeenten	**57%**
Waterschappen	**9%**
Provincies	**8%**
Rijksoverheid	**6%**
Overige opdrachtgevers	**20%**





- Vooral opdrachtnemers met een omzet boven de € 10 mln. hebben het aandeel onder gemeenten zien dalen (29%).
- Bij 31% van de opdrachtnemers met een omzet van € 5 tot 10 mln. is het aandeel onder gemeenten juist toegenomen.

2.3 Omzet naar aannemer GWW - opdrachtgevers

- Bijna de helft (49%) van de omzet in werken van de ondervraagde overheden is voor rekening van de regionale aannemer. Opdrachtgevers hebben in de afgelopen 12 maanden vooral het aandeel van de regionale aannemer in de omzet zien groeien.
- In verhouding is het aandeel van de LOA's (landelijk opererende aannemers) het sterkst afgenomen.

Opdrachtgevers			
Omzet in werken naar aannemer GWW		**Verdeling van omzet in werken**	**Ontwikkeling aandelen laatste 12 maanden**
Landelijk opererende aannemer	**29%**	10% 61% 19% 8%	7% 68% 13% 11%
Regionale aannemer	**49%**	24% 48% 19% 5%	17% 68% 7% 8%
Lokale aannemer	**23%**	24% 52% 21%	14% 62% 11% 11%

0% 1-35% 36-65% 66-99% 100%

Sterk toegenomen Toegenomen
Gelijk gebleven Gedaald
Sterk gedaald Weet niet

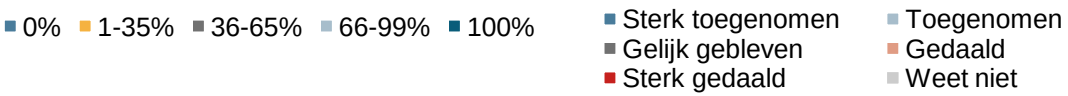
- Vooral de grote gemeenten (>70.000 inwoners) hebben het aandeel in de omzet zien stijgen van regionale (42%) en lokale aannemers (33%). Hier staat een daling tegenover van de LOA's (42%).

2.4 Omzet naar aanbesteding - opdrachtnemers

- De omzet van opdrachtnemers is gemiddeld voor 47% afkomstig uit meervoudig onderhandse aanbestedingen. Vrijwel alle opdrachtnemers halen omzet uit dit type aanbesteding.
- Bijna één op de drie opdrachtnemers heeft het aandeel meervoudig onderhandse aanbestedingen in de afgelopen 12 maanden zien stijgen.
- Bij de andere aanbestedingsvormen hebben meer opdrachtnemers het aandeel in de omzet zien dalen dan stijgen. Met name het aandeel 1 op 1 aanbestedingen is bij veel opdrachtnemers gedaald (31%)

Opdrachtnemers

Omzet in werken naar aanbesteding		Verdeling van omzet naar type aanbesteding	Ontwikkeling aandelen laatste 12 maanden
1 op 1	**22%**	10% 65% 17% 7%	8% 55% 25% 6%
Meervoudig onderhands	**47%**	33% 32% 29%	6% 26% 50% 15%
Nationaal openbaar	**25%**	29% 44% 18% 7%	9% 57% 23% 8%
Europees	**6%**	76% 19%	63% 8% 24%



- Vooral opdrachtnemers met een omzet van € 5 tot 10 mln. en met een omzet boven de € 10 mln. hebben het aandeel meervoudig onderhandse aanbestedingen (sterk) zien toenemen (respectievelijk 47% en 37%).

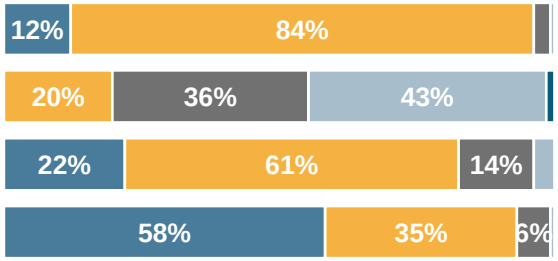
2.5 Omzet naar aanbesteding - opdrachtgevers

- Meer dan de helft (59%) van de omzet in werken van de ondervraagde overheden is meervoudig onderhands aanbesteed.
- Net als opdrachtnemers hebben ook opdrachtgevers in de afgelopen 12 maanden het aandeel van meervoudig onderhandse aanbestedingen zien groeien (25%).

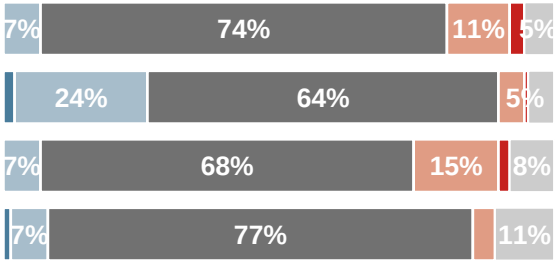
Opdrachtgevers

Omzet in werken naar aanbesteding	
1 op 1	**15%**
Meervoudig onderhands	**59%**
Nationaal openbaar	**19%**
Europees	**7%**

Verdeling van omzet naar type aanbesteding

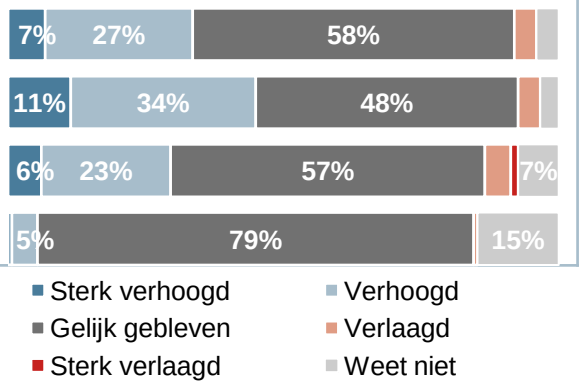


Ontwikkeling aandelen laatste 12 maanden



2.5 Ontwikkeling drempelbedragen - opdrachtgevers

- In de afgelopen 12 maanden zijn bij een groot deel van de opdrachtgevers de drempelbedragen naar boven bijgesteld. Vooral het drempelbedrag voor meervoudig onderhandse aanbestedingen is door veel opdrachtgevers (sterk) verhoogd (45%). Dit is dan ook een verklaring voor de waargenomen stijging in het aandeel meervoudig onderhandse aanbestedingen bij zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.

Opdrachtgevers	
Type aanbesteding	**Ontwikkeling drempelbedragen laatste 12 maanden**
1 op 1	
Meervoudig onderhands	
Nationaal openbaar	
Europees	

2.6 Conclusies - zakelijke relatie

- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Zes maanden na het van kracht worden van de nieuwe aanbestedingswet zijn opdrachtnemers en opdrachtgevers naar de huidige situatie gevraagd en hoe deze situatie zich heeft ontwikkeld in de afgelopen 12 maanden (6 maanden voor van kracht worden nieuwe aanbestedingswet).

- Opvallend is dat veel overheden de drempelbedragen voor de aanbestedingstypen hebben verhoogd. Er kunnen daardoor meer werken in het onderhandse circuit worden aanbesteed. Zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers hebben vooral het aandeel van meervoudig onderhandse aanbestedingen zien stijgen. Door kleine aanbestedingen meer onderhands te laten verlopen hoeven er minder kosten te worden gemaakt dan bij een openbare procedure. Daarnaast is de slagingskans voor de lokale/regionale aannemers hoger. Zo hebben opdrachtgevers dan ook met name de aandelen van de regionale en lokale aannemers in de afgelopen 12 maanden zien toenemen. Daar staat tegenover dat de aandelen van de landelijk opererende aannemers wat zijn afgenomen. Bij grote gemeenten (> 70.000 inwoners) is deze ontwikkeling het sterkst merkbaar.

- De verhoging van drempelbedragen en toename in het onderhandse circuit blijkt vooral voordelig te zijn voor opdrachtnemers met een jaaromzet boven de € 5 miljoen. Het aandeel van meervoudig onderhandse aanbestedingen in de omzet is binnen deze groepen het sterkst gestegen.

- *Een gevaar loert bij de verschillende aanpakken die opdrachtgevers nu hanteren. Gemeente A gaat bijvoorbeeld meer onderhands naar lokale aannemers toespelen. De aannemers uit de buurgemeente maken dan geen kans meer. Als de buurgemeente ook meer onderhands gaat, zal e.e.a. wel kunnen uitmiddelen. Maar wat als de buurgemeente vooral openbaar blijft aanbesteden? De aannemers uit gemeente A kunnen dan ook meedingen in de openbare aanbestedingen van de buurgemeente en hebben daarnaast nog een lucratief onderhandse circuit. Iets wat de aannemers uit de buurgemeente niet hebben.*

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

3.1 Inleiding

- Met de nieuwe aanbestedingswet geldt het ‘EMVI-tenzij’ principe. Aanbestedende diensten dienen te gunnen op basis van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI), tenzij goed gemotiveerd kan worden waarom toch op laagste prijs gegund wordt.

- Dit hoofdstuk gaat in op het aandeel EMVI in aanbestedingen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt in de verschillende typen aanbestedingen (meervoudig onderhands, nationaal openbaar en Europees). Naast het gemiddelde aandeel EMVI, wordt ook inzicht geboden in de verdeling.

- Vervolgens wordt ingegaan op het aandeel EMVI bestedingen waar de winnaar ook de laagste prijs had. Met andere woorden waar het kwalitatieve deel blijkbaar niet doorslaggevend is gebleken. Daarnaast wordt verder ingegaan op de vergoedingen voor het kwalitatieve deel en de manier waarop opdrachtgevers de prijs en kwaliteit beoordelen en bekendmaken.

- In de laatste paragraaf wordt de houding van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers ten aanzien van EMVI in kaart gebracht aan de hand van een drietal stellingen.

- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

- In gemiddeld 39% van de meervoudig onderhandse aanbestedingen waarvoor opdrachtnemers worden uitgenodigd wordt EMVI gehanteerd. Bij opdrachtgevers ligt dit percentage hoger op 47%. Dit neemt echter niet weg, dat in beide gevallen meer dan de helft van de meervoudig onderhandse aanbestedingen nog op prijs verloopt.
- Het aandeel EMVI ligt voor nationaal openbare aanbestedingen hoger en Europees het hoogst. Het verschil tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers wordt wel groter. Dit verschil zal voor een groot deel te verklaren zijn door de inschrijvingen van aannemers. Op laagste prijs aanbestedingen wordt blijkbaar door meer aannemers ingeschreven dan op EMVI aanbestedingen.

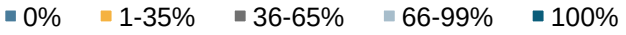
	Opdrachtnemer		Opdrachtgevers	
Aanbestedingen sinds 1 april	Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling		Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling	
Meervoudig onderhands	39%	16% 31% 35% 13% 6%	47%	20% 27% 17% 23% 14%
Nationaal openbaar	42%	22% 24% 23% 19% 12%	56%	19% 20% 13% 17% 31%
Europees	56%	24% 9% 15% 29% 24%	84%	5% 8% 5% 15% 67%

0% 1-35% 36-65% 66-99% 100%

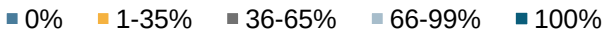
3.3 Toepassing EMVI

- Met een aanbesteding op basis van EMVI wordt de inschrijver niet alleen op prijs beoordeeld. Toch blijft prijs wel vaak de doorslag geven. In gemiddeld 58% van de EMVI aanbestedingen had de winnaar ook de laagste prijs. Bij bijna 1 op de 5 opdrachtgevers (19%) is de winnaar nog altijd de inschrijver geweest met de laagste prijs. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de laagste prijs juist ook het resultaat kan zijn van een goed doordacht plan van aanpak (EMVI).
- Gemiddeld wordt bij één op de vijf EMVI aanbestedingen een vergoeding gegeven voor het kwalitatieve deel. Dit beeld wordt door zowel opdrachtgever als opdrachtnemer ondersteund.

Deel EMVI waarbij winnaar laagste prijs had		
	Gem.	Verdeling
Opdrachtgever	58%	8% / 22% / 22% / 30% / 19%

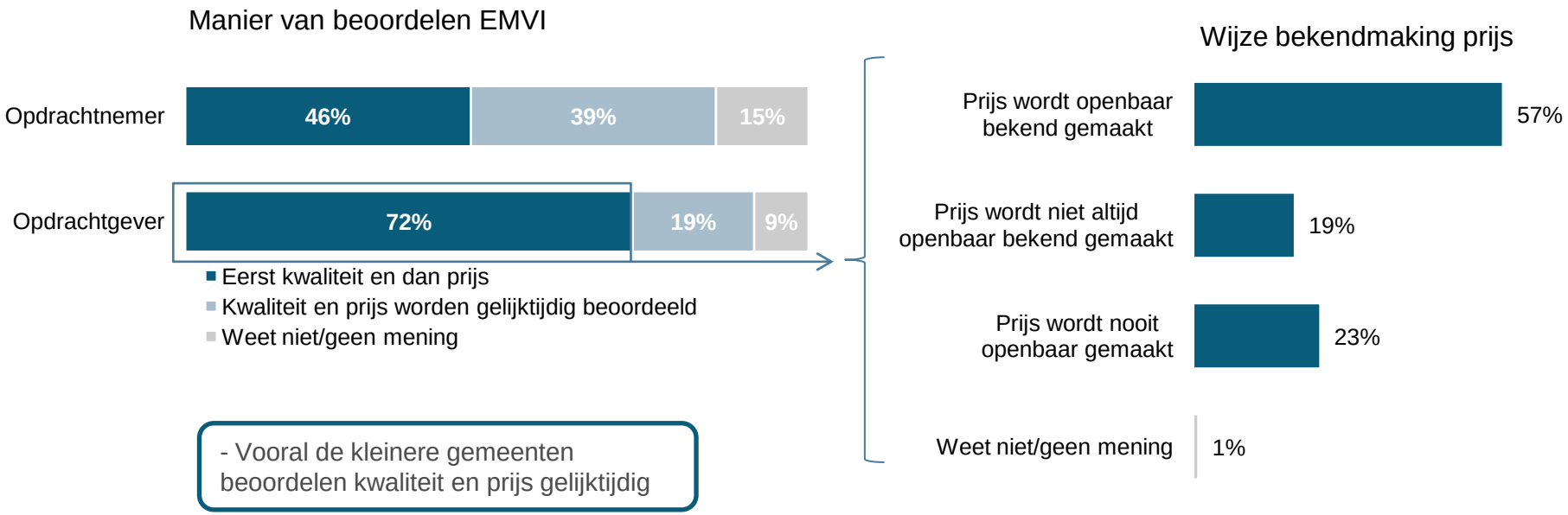


Deel EMVI waarbij vergoeding voor kwalitatieve deel		
	Gem.	Verdeling
Opdrachtgever	21%	60% / 16% / 8% / 14%
Opdrachtnemer	20%	46% / 33% / 7% / 10%



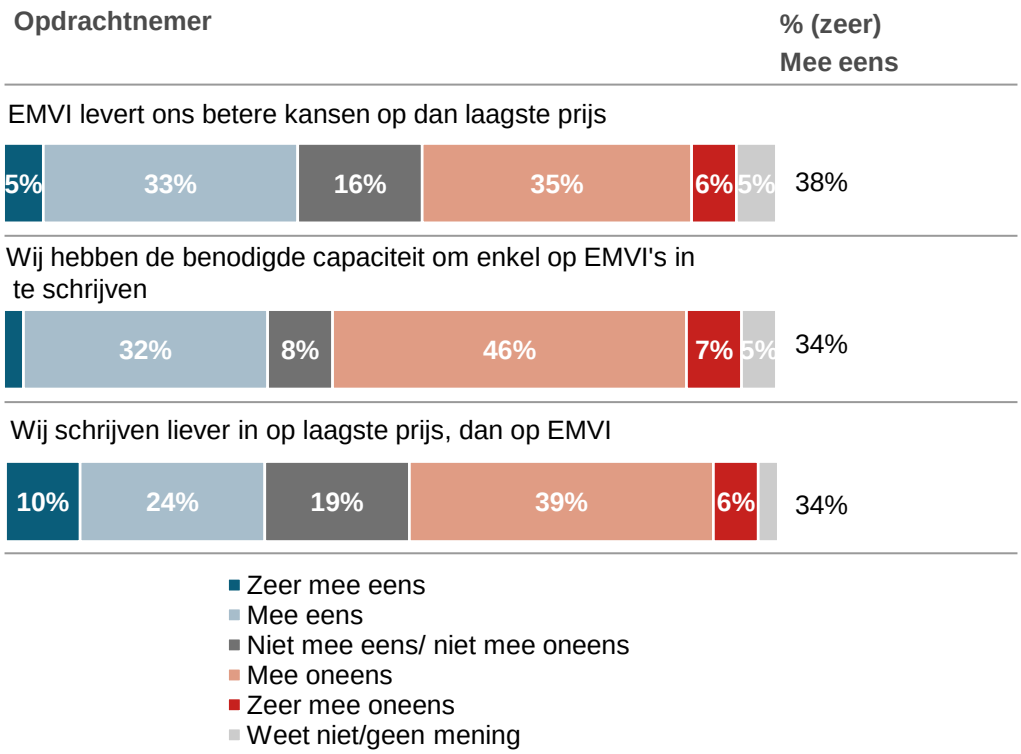
3.4 Wijze van beoordelen EMVI's

- Overheden kunnen bij EMVI aanbestedingen transparant zijn richting de inschrijvers door de twee enveloppen methode toe te passen. Het kwalitatieve deel wordt dan los van de prijs beoordeeld. En voor maximale transparantie wordt de prijs envelop pas geopend bij de bekendmaking.
- Bijna driekwart van de overheden geeft aan doorgaans eerst kwaliteit en daarna prijs te beoordelen. Opdrachtnemers zien deze methode ook het vaakst terug, maar lang niet altijd. Volgens 39% van de opdrachtnemers worden prijs en kwaliteit doorgaans gelijktijdig beoordeeld.
- Mogelijk speelt de transparantie van de overheid een rol in bovenstaand verschil. Zoals uit onderstaande figuur blijkt wordt de prijs lang niet altijd openbaar bekendgemaakt.



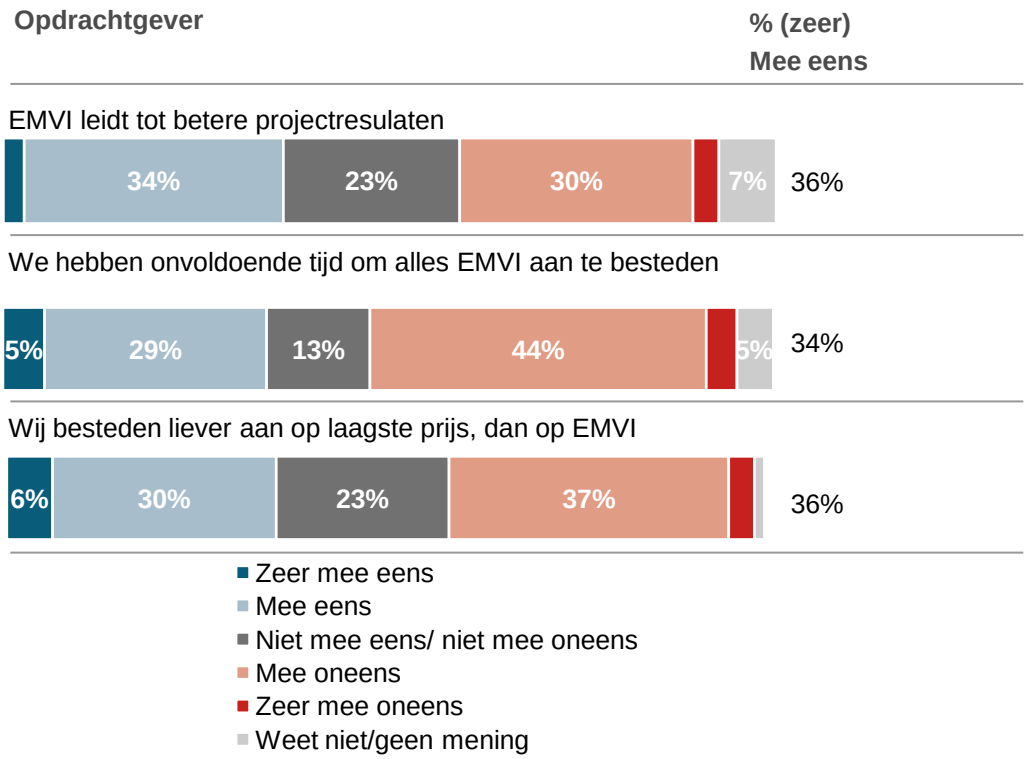
3.5 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtnemers

- Opdrachtnemers is een aantal stellingen voorgelegd met betrekking tot EMVI.
- Uit onderstaande figuur blijkt dat de mening van opdrachtnemers over EMVI sterk verdeeld is. Bij alle stellingen zijn er duidelijk twee kampen te onderscheiden.
- EMVI biedt 38% van de opdrachtnemers betere kansen dan laagste prijs. Alleen niet alle opdrachtnemers hebben voldoende capaciteit in huis om enkel op EMVI's in te schrijven (34%). Daarnaast schrijft 34% van de opdrachtnemers liever in op laagste prijs.



3.6 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtgevers

- Opdrachtgevers is een aantal stellingen voorgelegd m.b.t. EMVI.
- Uit onderstaande figuur blijkt dat ook de mening van opdrachtgevers over EMVI sterk verdeeld is. Bij alle stellingen zijn er duidelijk twee kampen te onderscheiden.
- Voor 36% van de opdrachtgevers leidt EMVI tot betere projectresultaten. Maar niet alle opdrachtgevers hebben voldoende tijd om alles EMVI aan te besteden (34%). Daarnaast besteedt 36% van de opdrachtgevers liever aan op laagste prijs.



3.5 Conclusies - EMVI

- Volgens de nieuwe aanbestedingswet geldt het EMVI, tenzij principe. En ‘tenzij’ wordt nog wel eens toegepast. Met name bij meervoudig onderhandse aanbestedingen wordt er relatief vaak op laagste prijs gegund. Nu kan het natuurlijk aan de aard van de opdrachten liggen, maar wellicht speelt er meer. Een aannemer zal niet snel klagen over een meervoudig onderhandse aanbesteding op laagste prijs. Wie weet gaat de uitnodiging de volgende keer dan aan zijn neus voorbij. In het vorige hoofdstuk zagen we dat de drempelbedragen voor meervoudig onderhands zijn verhoogd. Daarnaast is dit de aanbestedingsvorm die in het afgelopen jaar bij het grootste aantal overheden terrein heeft gewonnen. Heeft deze terreinwinst misschien ook iets te maken met de ‘mogelijkheid’ tot het aanbesteden op laagste prijs?

- Als er wel op EMVI wordt gegund, dan is de winnaar volgens opdrachtgevers vaak de inschrijver met de laagste prijs (58%). Hierbij dient opgemerkt te worden dat de laagste prijs juist ook het resultaat kan zijn van een goed doordacht plan van aanpak. De beoordeling van het kwalitatieve deel is voor opdrachtnemers niet altijd duidelijk. Een groot deel van de opdrachtgevers hanteert namelijk wel de twee enveloppen methode, maar maakt vervolgens de prijs niet in het openbaar bekend. Wat uiteraard een reden kan zijn voor opdrachtnemers om te twijfelen of daadwerkelijk de twee enveloppen methode is toegepast.

- Zowel opdrachtnemers als opdrachtgevers zijn verdeeld over EMVI. Voor de één levert het betere kansen/projectresultaten op, voor de ander juist niet. EMVI vraagt meer tijd van de aanbestedende dienst voor het opstellen en beoordelen van de stukken en anderzijds meer tijd van de opdrachtnemer voor het schrijven van het plan van aanpak. Veel opdrachtgevers en opdrachtnemers hebben onvoldoende tijd/capaciteit om bij alle aanbestedingen EMVI te hanteren. Het is dan ook logisch dat voorkeuren voor EMVI voor zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers verschillen.

- *Een mogelijk onwenselijk effect is de zogenaamde standaard EMVI. Aanbestedende diensten kunnen de grootste moeite hebben om de juiste EMVI criteria te formuleren. Zeker bij eenvoudige gelijksoortige werkzaamheden kan dan een ‘standaard EMVI’ ontstaan, welke bij ieder repeterend werk wordt ingezet. Vervolgens zullen opdrachtnemers door ‘trial en error’ steeds beter weten welk plan van aanpak de hoogste beoordeling krijgt. En op het moment dat iedere inschrijver het optimale plan heeft blijft er nog maar één onderscheid over: de prijs. Daarnaast levert het geforceerd verzinnen van EMVI criteria (eventueel door druk van centraal beleid) geen maatschappelijke waarde op, maar enkel meer werk/kosten voor de aanbestedende dienst en de inschrijver. Dit onderstreept het belang dat aanbestedende diensten de juiste keuzes maken t.a.v. de criteria en de wijze van aanbesteden. Een keuze voor ‘tenzij’ kan ook de juiste zijn.*

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

4.1 Inleiding

- Met de nieuwe aanbestedingswet geldt de clusterbepaling. Opdrachten mogen niet onnodig worden geclusterd en als er opdrachten worden geclusterd dient de opdrachtgever deze keuze goed te motiveren.

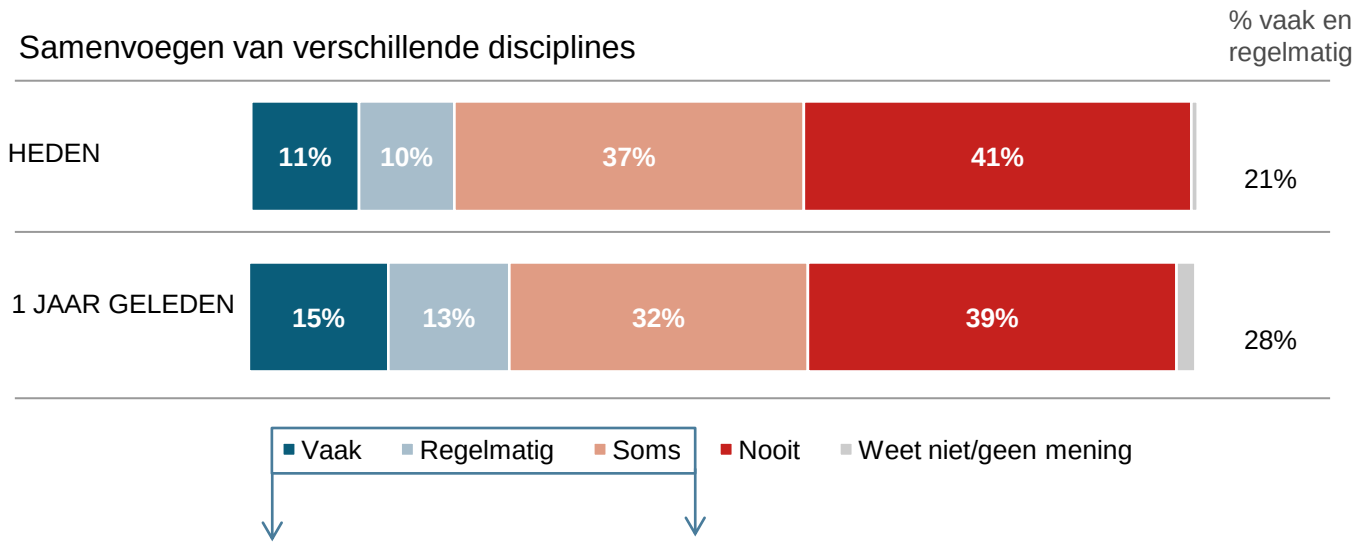
- Dit hoofdstuk gaat in op drie verschillende vormen van clusteren:
    1. Het samenvoegen van verschillende disciplines,
    2. Het samenvoegen van gelijksoortige disciplines (opschalen)
    3. Het samenvoegen van bouwfasen (integreren).

- Vervolgens wordt ingegaan op de mening van de opdrachtnemers. Hebben zij in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waarin onnodig is geclusterd en bij welke opdrachtgevers was dit?

- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

4.2 Clusteren van verschillende disciplines - opdrachtgevers

- Wanneer opdrachten voor verschillende disciplines worden samengevoegd spreken we van clusteren. 21% van de opdrachtgevers geeft aan dat verschillende disciplines nog regelmatig of vaak worden samengevoegd. De frequentie waarmee dit gebeurt, is afgenomen ten opzichte van een jaar eerder (28%➔21%).

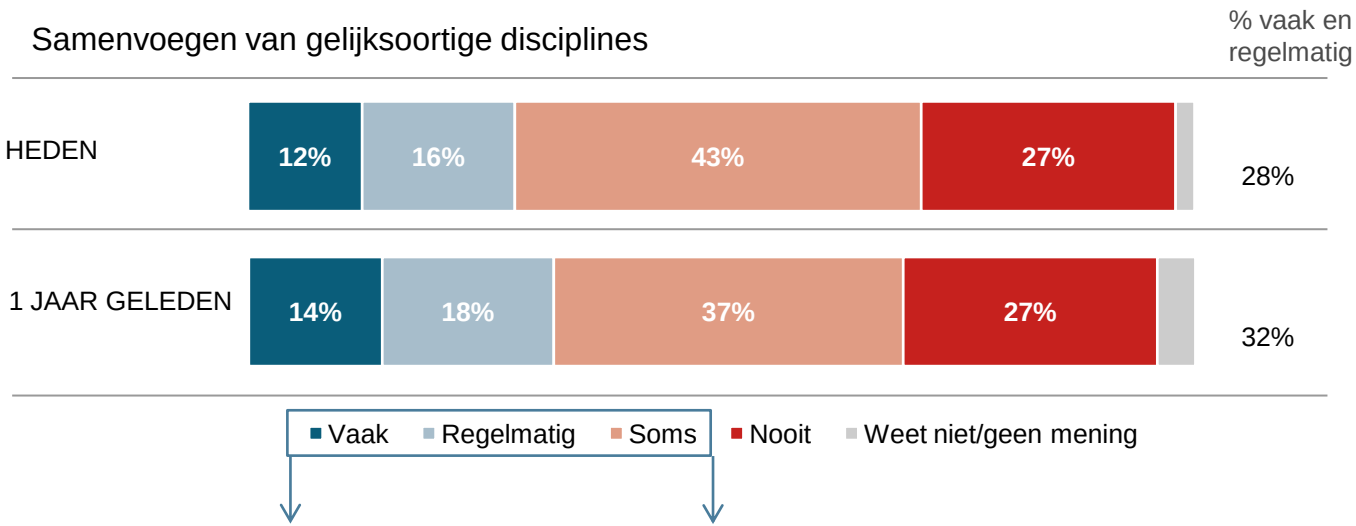


Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines
• Synergie / beter resultaat
• Projectafhankelijk
• Praktisch / efficiënt / 1 verantwoordelijke / lastige raakvlakken uit project
• Overlast beperken
• Kostenoverweging
• Snelheid

Quotes
• *Het kost meer tijd, toezicht en geld om het afzonderlijk te doen*
• *Om te voorkomen dat aannemers elkaar gaan hinderen.*
• *Praktische overweging, uit kosten overweging. Daarnaast is het voor aannemers interessanter.*

4.3 Clusteren van gelijksoortige disciplines – opdrachtgevers

- Wanneer gelijksoortige disciplines worden samengevoegd spreken we van opschalen. 28% van de opdrachtgevers schaalt regelmatig of vaak op. Ten opzichte van de inschatting van een jaar eerder is dit percentage licht gedaald (32%➔28%).



Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines

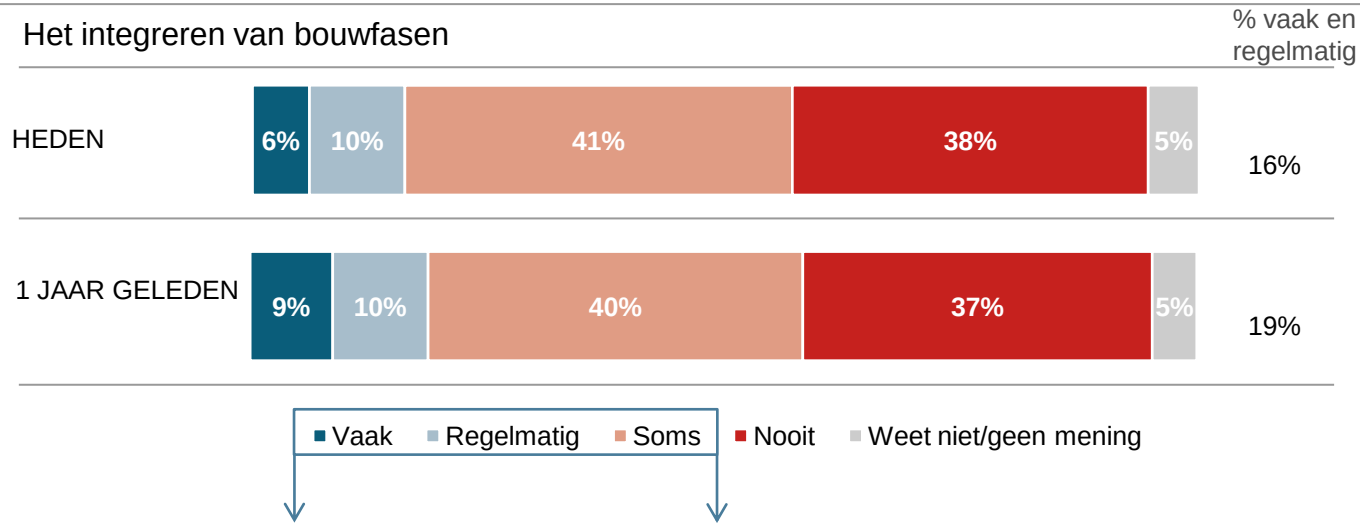
- Gemak
- Kostenreductie
- Doelmatiger / efficiënter
- Projectafhankelijk

Enkele quotes

- *Als we denken dat het beter resultaat geeft doen we dat*
- *Praktische overweging, uit kosten overweging. Daarnaast is het voor aannemers interessanter.*
- *Massa is kassa. Op het moment dat we de aantallen kunnen verhogen, dan zijn mensen bereid daar een lager prijsje voor te geven.*
- *Regie in 1 hand hebben.*

4.4 Integreren van bouwfasen – opdrachtgevers

- Een derde manier van clusteren is het integreren van verschillende bouwfasen. Met bijvoorbeeld een D&C contract wordt niet alleen de uitvoering maar ook de ontwerpverantwoordelijkheid bij één partij neergelegd. Deze geïntegreerde contracten wordt door 16% van de opdrachtgevers regelmatig of vaak toegepast. Ten opzichte van een jaar eerder is dit percentage licht gedaald (19%➔16%).



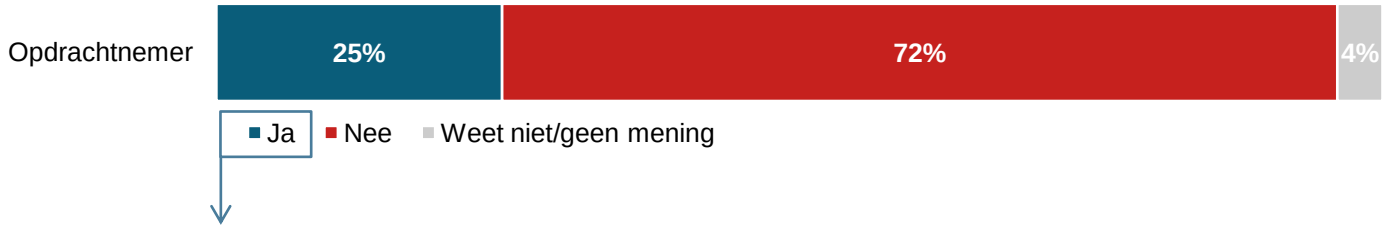
Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines
• Ontzorgen / Praktisch / efficiënt / 1 verantwoordelijke • Complexiteit / Als kennis ontbreekt of nodig is van aannemer • Snelheid • Projectafhankelijk • Kosten • Beter resultaat / benutten kennis van de markt • Verantwoordelijkheid /aansprakelijkheid / risico's

Quotes
• *Omdat wij steeds meer gebruik willen maken van de intelligentie van de markt voor het oplossen van problemen.* • *Bij hele moeilijke projecten, wordt alles bij elkaar ingekocht.* • *Op het moment dat je een uitvoerder verantwoordelijk maakt op meerdere vlakken, verklein je de risico's.*

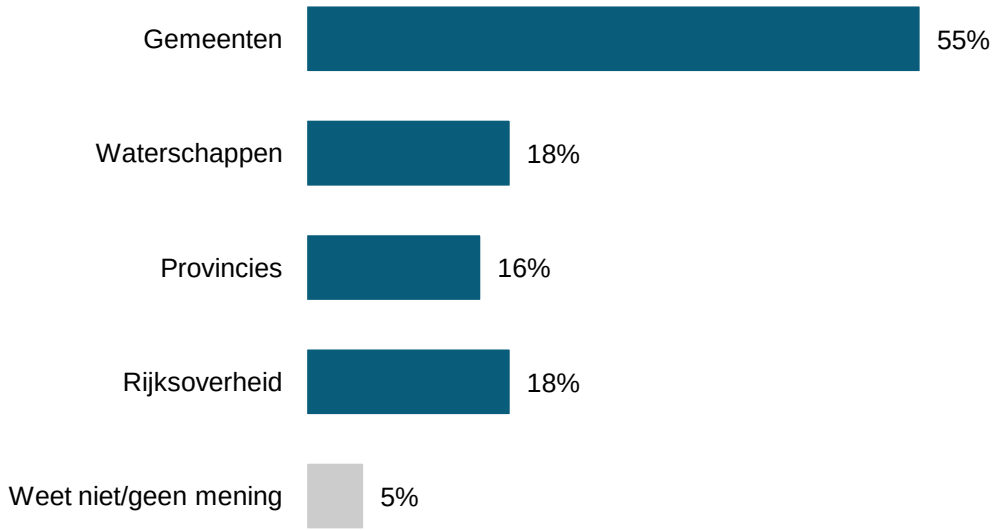
4.5 Onnodig clusteren – opdrachtnemers

- Voor het clusteren van opgaven kan een opdrachtgever goede argumenten hebben, maar dit gebeurt niet altijd. Bijna een kwart van de opdrachtnemers heeft in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar werken en of disciplines onnodig zijn geclusterd. Het zijn vooral gemeenten waarbij doorgaans de onnodige clusteringen worden gezien. Echter als we ook het aantal gemeenten hierbij betrekken, zijn het in verhouding vaker de provincies, waterschappen en de rijksoverheid.

Heeft u in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar werken en of verschillende disciplines onnodig zijn geclusterd?



Indien ja: type opdrachtgever:



- Vooral bedrijven met een omzet boven de € 10 mln. hebben aanbestedingen gezien waarin opdrachten onnodig zijn geclusterd. De Rijksoverheid en waterschappen worden door deze doelgroep relatief vaak genoemd.

4.6 Conclusies - Clusteren

- Volgens de nieuwe aanbestedingswet mogen opgaven niet langer onnodig geclusterd worden. Er zijn tal van redenen waarom opdrachtgevers voor een bepaald type clustering kiezen. Clusteringen worden dan ook door een groot deel van de opdrachtgevers ingezet. De mate waarin de clusteringen worden toegepast kan sterk verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever. De mate waarin opdrachtgevers aangeven clusteringen toe te passen lijkt over de gehele linie iets gedaald ten opzichte van een jaar eerder. De grootste daling is te zien bij het samenvoegen van verschillende disciplines.

- Circa een kwart van de opdrachtnemers ziet **onnodige** clusteringen terug. Dergelijke situaties worden gesignaleerd bij zowel gemeenten, waterschappen, provincies als de rijksoverheid. Het zijn vooral de bedrijven met een omzet boven de € 10 mln., die dergelijke clusteringen terugzien. De rijksoverheid en waterschappen worden door deze doelgroep relatief vaak genoemd.

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

5.1 Inleiding

- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht.

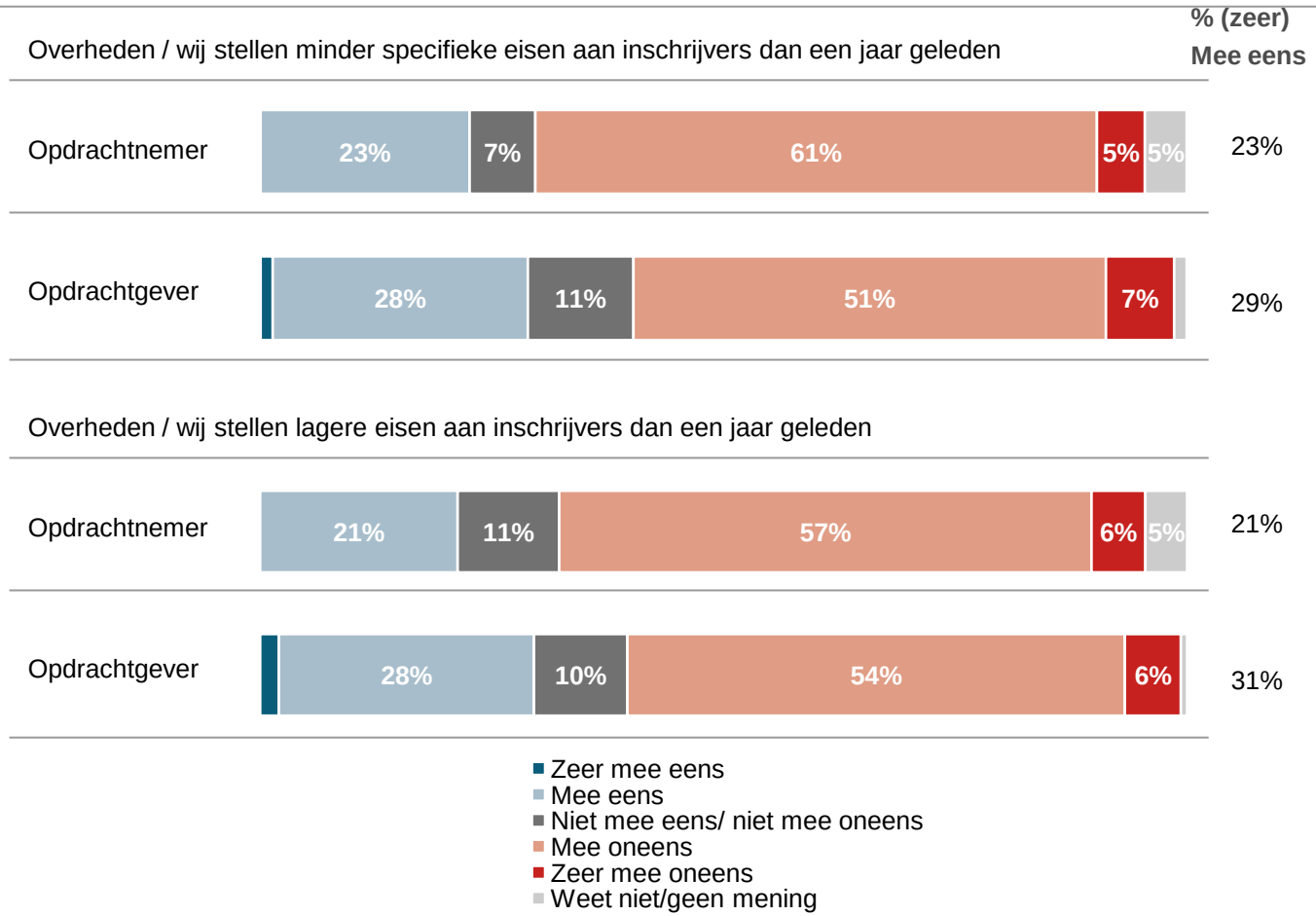
- Dit hoofdstuk geeft inzicht in hoeverre eisen volgens opdrachtgevers en opdrachtnemers soepeler zijn geworden. Dit wordt gedaan vanuit twee invalshoeken.
    1. Minder specifieke eisen: Bijvoorbeeld een opdrachtnemer die een viaduct over een weg heeft gemaakt, maar niet in aanmerking komt omdat de eis is een viaduct over een **provinciale** weg.
    2. Minder hoge eisen: Bijvoorbeeld een opdrachtnemer die 200 meter riolering heeft aangebracht, maar niet in aanmerking komt omdat de eis **500 meter** is.

- Vervolgens wordt verder ingegaan op de mening van de opdrachtnemers. Hebben zij in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waarbij ze niet in aanmerking kwamen door de selectiecriteria maar het werk wel hadden kunnen maken?

- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

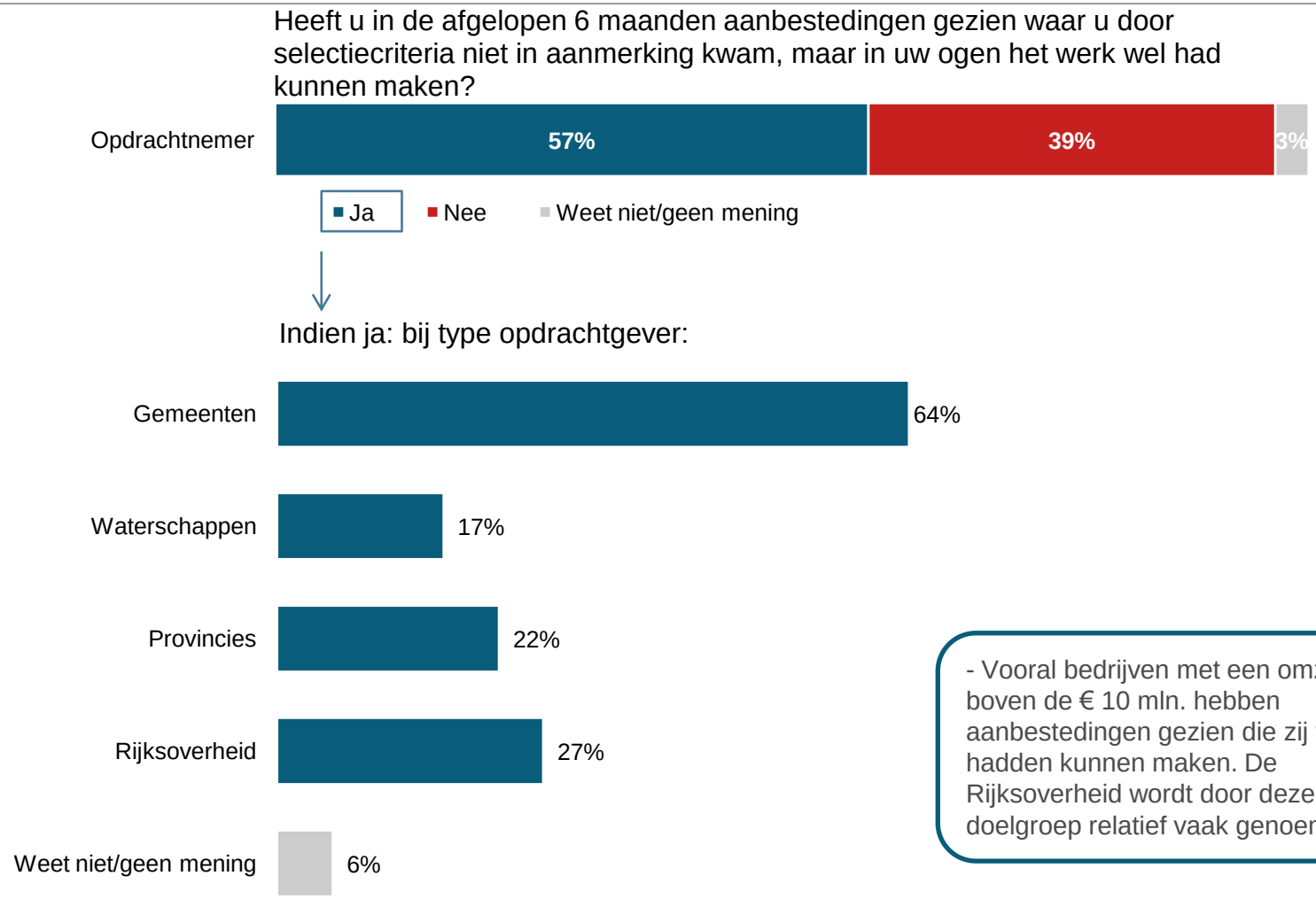
5.2 Versoepeling eisen

- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht. 29% van de opdrachtgevers geeft aan minder specifieke eisen te stellen aan de opdrachtnemer. Dit beeld wordt bevestigd door de opdrachtnemers (23%). Neemt niet weg dat volgens een groot deel van opdrachtgevers en opdrachtnemers de eisen niet minder specifiek zijn geworden.
- Op het gebied van lagere eisen aan de inschrijver komt eenzelfde beeld terug onder opdrachtgever en opdrachtnemer.



5.3 Te hoge eisen – Opdrachtnemer

- Meer dan de helft van de opdrachtnemers (57%) heeft sinds het van kracht worden van de nieuwe aanbestedingswet, aanbestedingen gezien waar ze het werk konden maken, maar door selectiecriteria niet mee mochten doen. Deze situatie deed zich het meeste voor bij gemeenten (64%). Echter als we ook het aantal gemeenten hierbij betrekken zijn het in verhouding vaker de provincies, waterschappen en de rijksoverheid.



- Vooral bedrijven met een omzet boven de € 10 mln. hebben aanbestedingen gezien die zij wel hadden kunnen maken. De Rijksoverheid wordt door deze doelgroep relatief vaak genoemd.

5.4 Conclusies - selectiecriteria

- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht. Meer dan de helft van de opdrachtnemers (57%) ziet nog steeds aanbestedingen die ze wel hadden kunnen maken, maar waar ze niet in aanmerking kwamen door de eisen. Dit wordt gezien bij zowel gemeenten, provincie, waterschappen en rijksoverheid. Wanneer het aantal opdrachtgevers wordt meegewogen, wordt de rijksoverheid relatief vaak genoemd. Het zijn vooral de bedrijven met een omzet boven de € 10 mln. die de rijksoverheid noemen.

- Een deel van de opdrachtnemers heeft wel gezien dat opdrachtgevers minder specifieke (23%) en minder hoge (21%) eisen stellen. Dit beeld wordt bevestigd door de opdrachtgevers zelf. Maar volgens een meerderheid van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers zijn eisen niet minder specifiek of lager geworden. Nu kan het zo zijn dat eisen al in overeenstemming waren met de opdracht, maar gezien het aantal opdrachtnemers wat aanbestedingen heeft gezien die ze wel hadden kunnen maken (57%) is er nog terrein te winnen. Opgemerkt dient wel te worden dat de opdrachtnemer zichzelf natuurlijk ook kan overschatten.

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

- Dit laatste hoofdstuk geeft inzicht in hoe de verschillende opdrachtgevers worden beoordeeld door opdrachtnemers op de volgende aspecten:
  - Opstellen van heldere EMVI criteria
  - Transparante beoordeling
  - Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI
  - Eisen in verhouding tot de opdracht

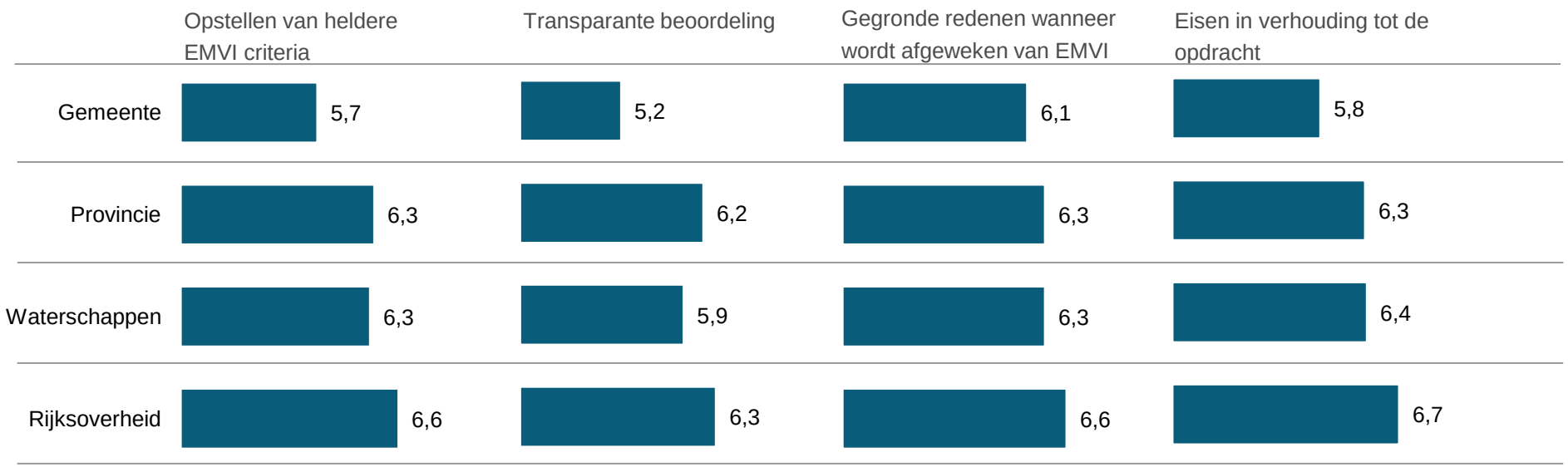
  Naast de gemiddelde cijfers wordt ook inzicht gegeven in de verdeling van de rapportcijfers per type opdrachtgever.

- Vervolgens wordt ook de aanbestedingswet beoordeeld. Zowel door opdrachtgevers als opdrachtnemers op een drietal aspecten.

- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

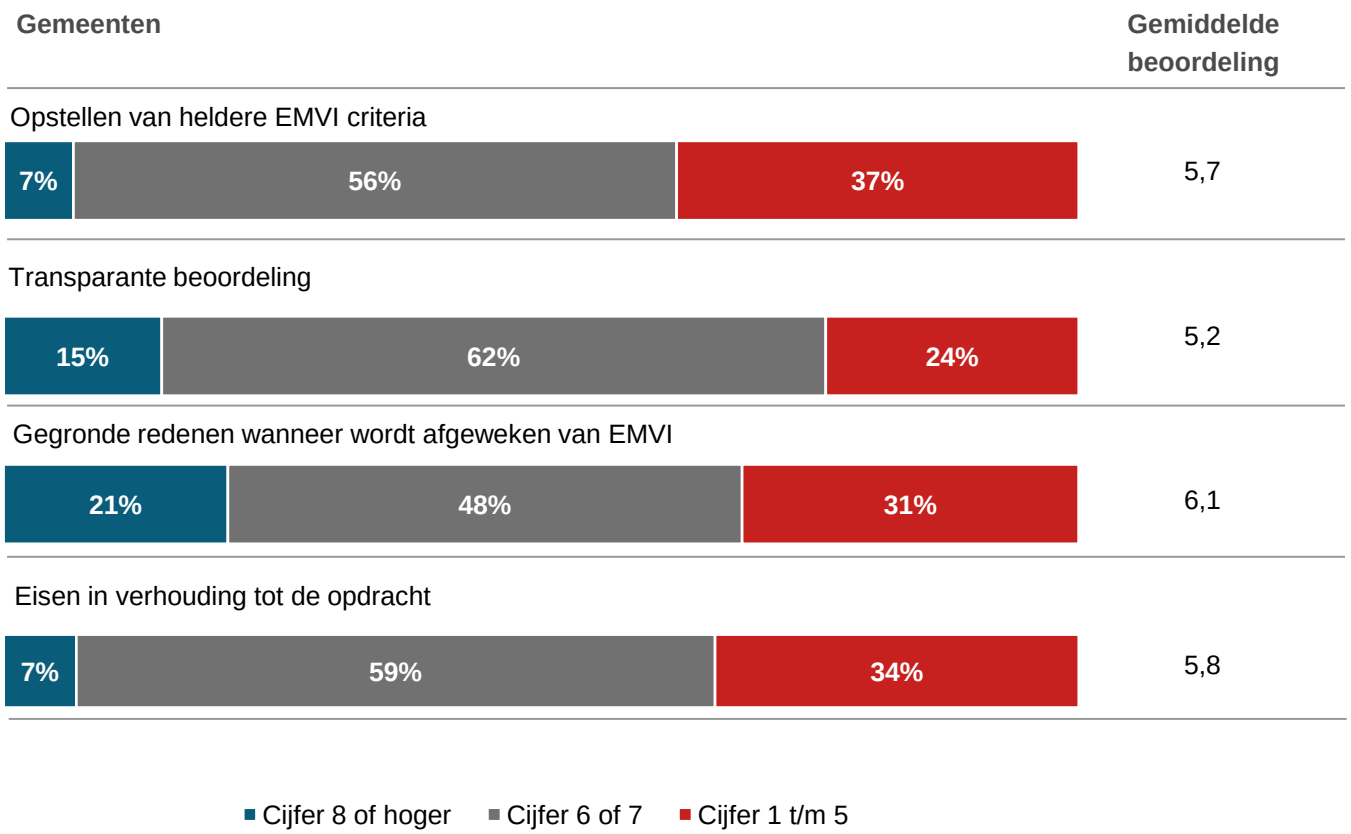
6.2 Beoordeling van opdrachtgevers door opdrachtnemers

- Aan de opdrachtnemers is gevraagd de verschillende type opdrachtgevers op een viertal aspecten te beoordelen aan de hand van een rapportcijfer (schaal 1-10).
- Gemeenten scoren het slechtst en met name op een transparante beoordeling. De transparante beoordeling is een gebied waar voor alle verschillende opdrachtgevers de grootste stap te maken is.
- Rijkswaterstaat scoort in verhouding tot de andere opdrachtgevers het beste.



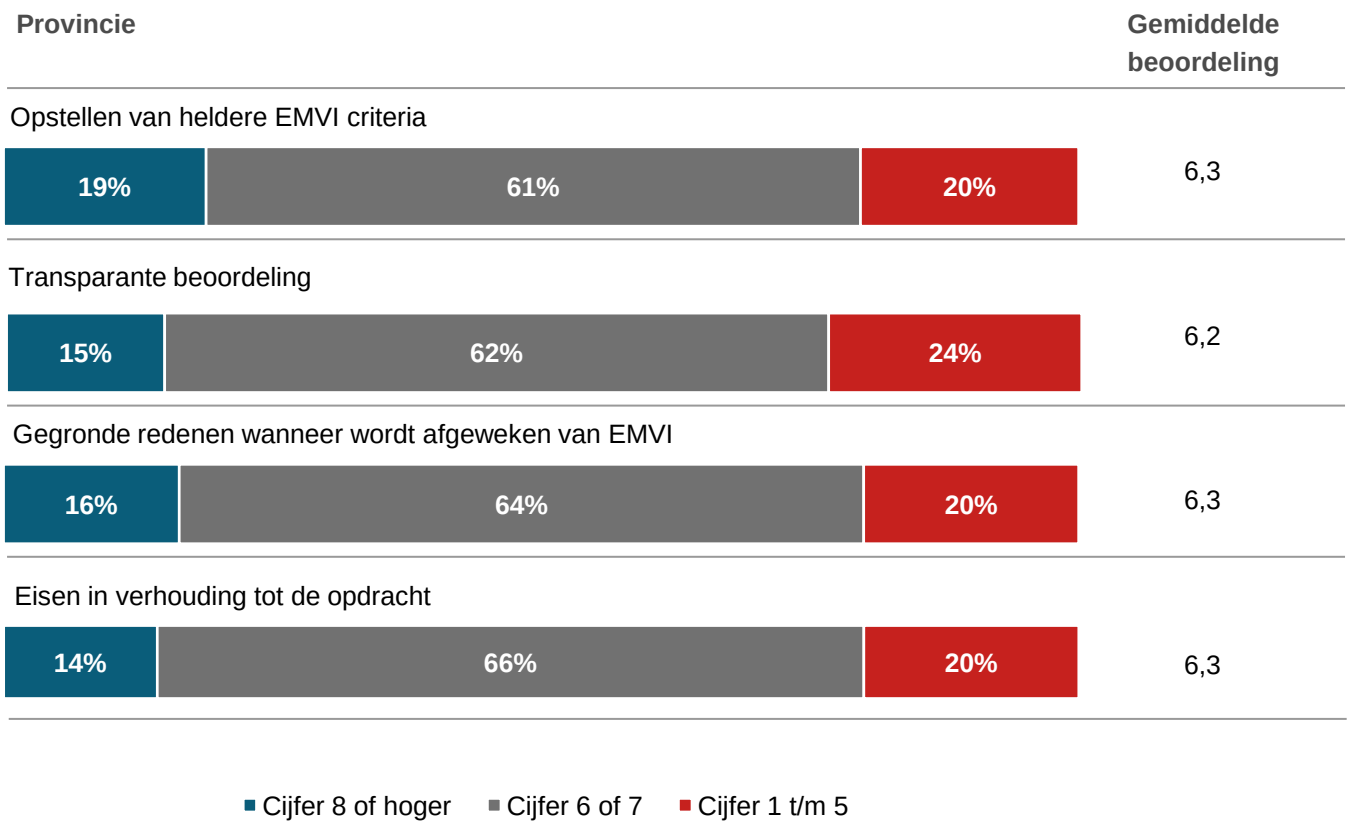
6.3 Beoordeling van Gemeenten door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan gemeenten door opdrachtnemers.
- Gemeenten krijgen de meeste onvoldoendes voor het opstellen van heldere EMVI criteria (37%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (21%).



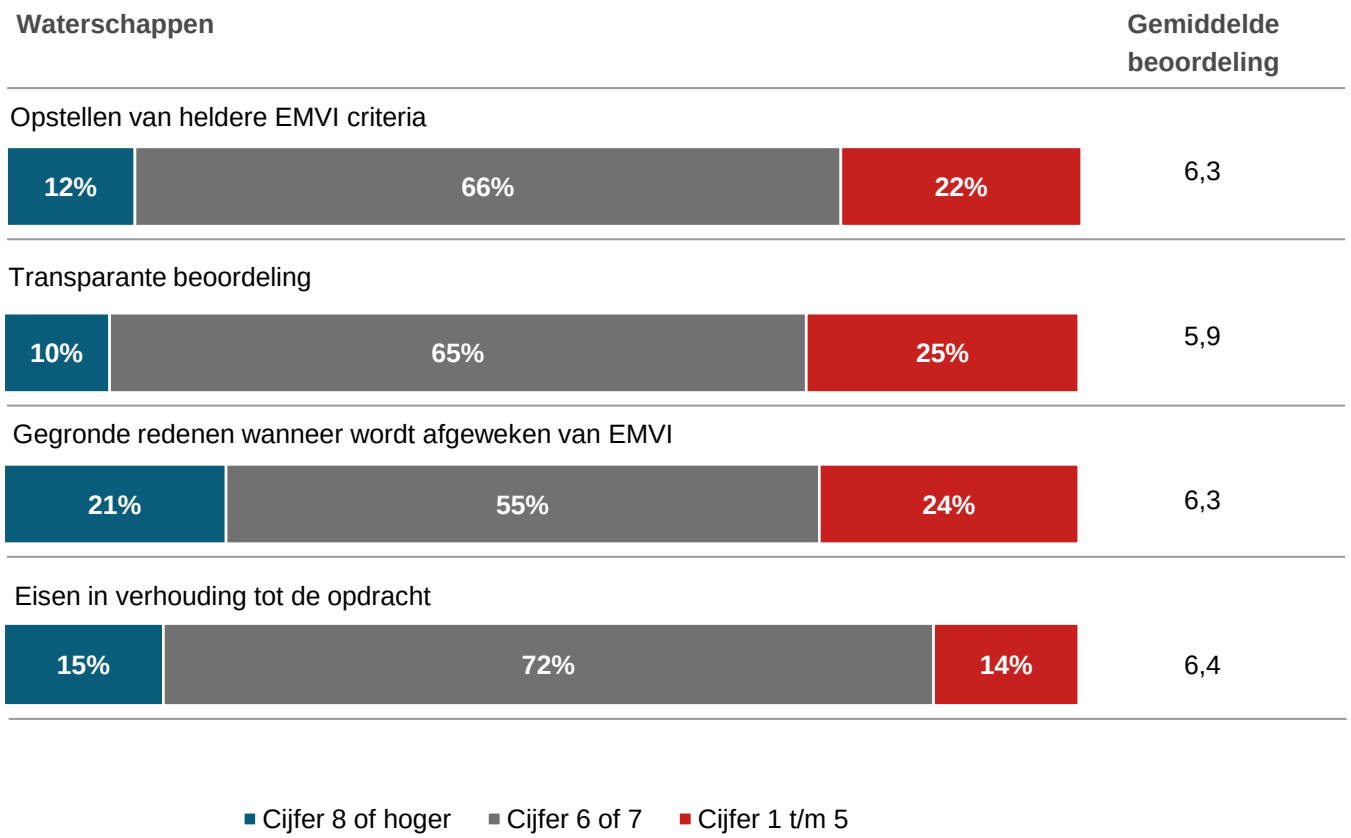
6.4 Beoordeling van Provincies door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan provincies door opdrachtnemers.
- Provincies krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (24%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor het opstellen van heldere EMVI criteria (19%).



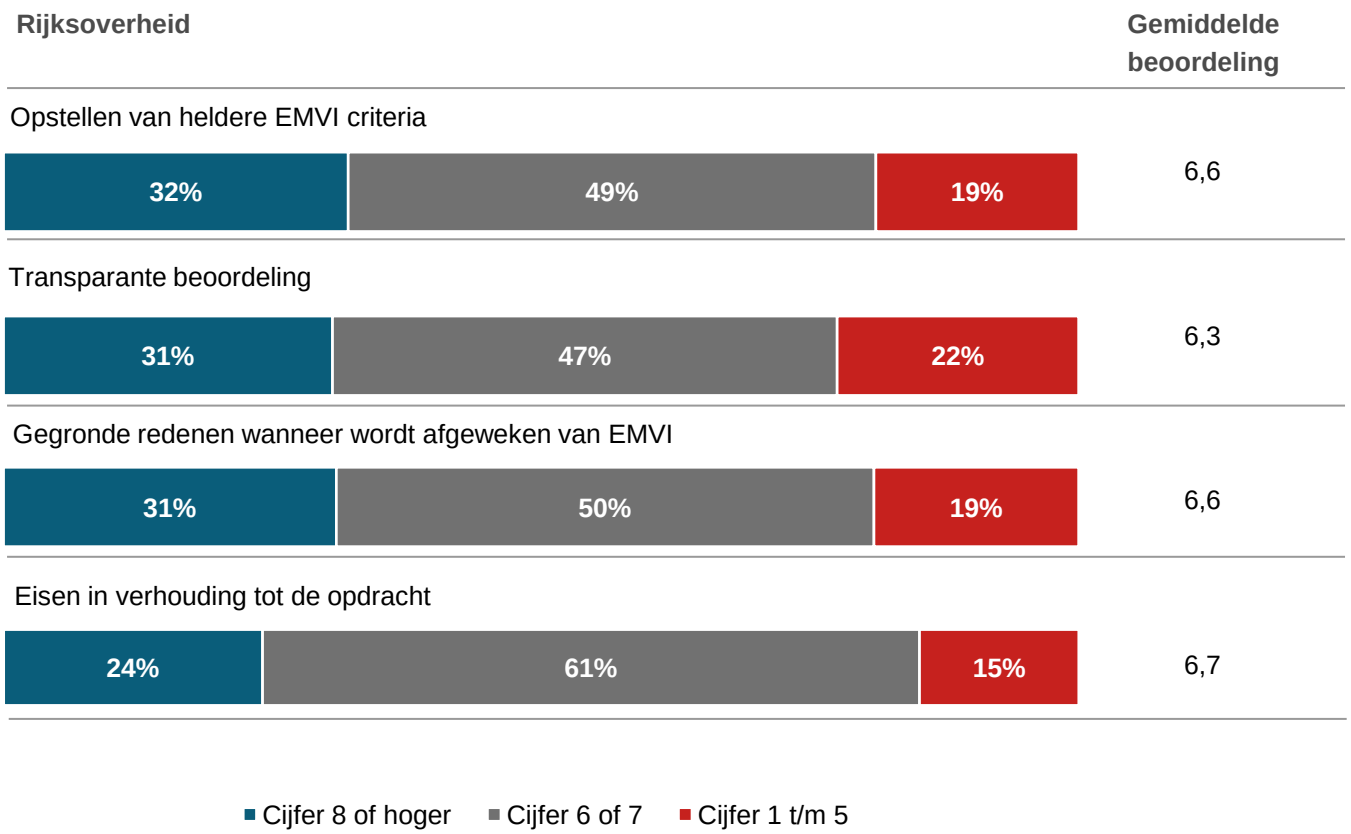
6.5 Beoordeling van waterschappen door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan waterschappen door opdrachtnemers.
- Waterschappen krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (25%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (21%).



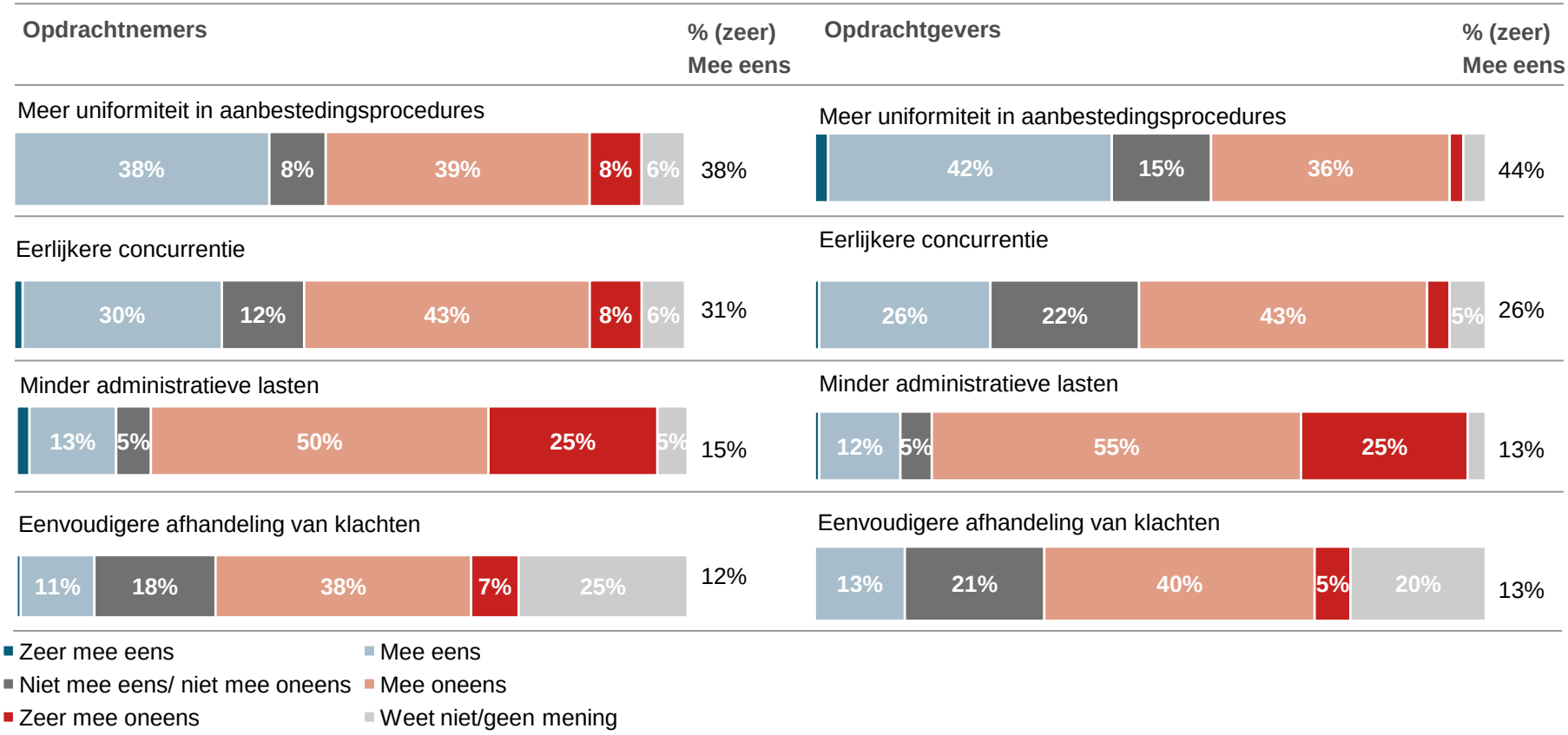
6.6 Beoordeling van Rijksoverheid door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan de rijksoverheid door opdrachtnemers.
- Ook de rijksoverheid krijgt de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (22%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor het stellen van heldere EMVI criteria (32%).



6.7 Beoordeling aanbestedingswet

- Onderstaande figuren tonen in hoeverre de markt enkele voordelen ervaart van de nieuwe aanbestedingswet.
- Voor 38% van de opdrachtnemers en 44% van de opdrachtgevers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures. Eerlijkere concurrentie volgt als effect van de aanbestedingswet volgens 31% van de opdrachtnemers en 26% van de opdrachtgevers.
- Maar weinig opdrachtnemers en opdrachtgevers zien minder administratieve lasten. Eén en ander kan deels verklaard worden door de extra energie die in EMVI bestedingen moet worden gestopt.
- Ook een eenvoudigere klachtafhandeling wordt weinig gezien als effect.



6.8 Conclusies – Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

- Gemeenten, provincies, waterschappen en rijksoverheid zijn beoordeeld door opdrachtnemers op de volgende aspecten:
  - Opstellen van heldere EMVI criteria
  - Transparante beoordeling
  - Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI
  - Eisen in verhouding tot de opdracht

- De rijksoverheid scoort op alle aspecten gemiddeld het hoogst. Een resultaat wat logisch is gezien de ervaring die de rijksoverheid reeds had met gunnen op EMVI-criteria. Gemeenten lijken de meeste moeite te hebben met het stellen van heldere EMVI criteria, transparant beoordelen, gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI en eisen in verhouding tot de opdracht.

- Alle type opdrachtgevers ontvangen zowel hoge scores als onvoldoendes. Er zijn dus duidelijk grote verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever. De ene gemeente is de andere niet. Er zijn dus absoluut ook gemeenten die volgens de opdrachtnemers wel een goed gevolg geven aan de aanbestedingswet.

- Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn beide verdeeld over eventuele positieve effecten van de aanbestedingswet. Voor 38% van de opdrachtnemers en 44% van de opdrachtgevers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures. Eerlijkere concurrentie volgt als effect van de aanbestedingswet volgens 31% van de opdrachtnemers en 26% van de opdrachtgevers. Maar weinig opdrachtnemers en opdrachtgevers zien minder administratieve lasten als effect. E.e.a. kan deels verklaart worden door de extra energie die in EMVI bestedingen moet worden gestopt. Ook een eenvoudigere klachtafhandeling wordt weinig gezien als effect.

6.8 Conclusies – verdieping opdrachtnemers

- Om te bepalen waar de verdeeldheid vandaan komt zijn extra analyses uitgevoerd.

- Uit de diepere analyse blijkt dat er duidelijk twee kampen aftekenen. Opdrachtnemers met een positieve houding t.a.v. de effecten van de aanbestedingswet en opdrachtnemers met een negatieve houding.

- Grote of kleine opdrachtnemers. In alle geledingen zijn bedrijven te vinden die een positieve dan wel negatieve houding t.a.v. de aanbestedingswet hebben. Hier speelt mee dat het ene bedrijf het andere niet is, maar ook de aanpak van hun opdrachtgevers kan sterk verschillen. Dat dit een invloed heeft op de houding van de opdrachtnemer is logisch.

  Opdrachtnemers met negatieve houding (groot deel omzet voor gemeenten >50%)
  - Over het algemeen geldt dat opdrachtnemers waarbij een groot deel van de omzet afkomstig is van gemeenten (>50%) een negatievere kijk hebben op de effecten. Er wordt liever ingeschreven op laagste prijs aangezien EMVI geen betere kansen levert en daarnaast ontbeert het deze groep aan de capaciteit om alleen op EMVI's in te schrijven. De aanbestedingswet leidt niet tot eerlijkere concurrentie en klachtenafhandeling gaat niet eenvoudiger.
  - Ondanks de negatieve houding ziet deze groep (die dus relatief veel voor gemeenten werkt) minder vaak aanbestedingen terug waarbij onnodig is geclusterd. Over te hoge selectiecriteria is deze groep verdeeld.

  Opdrachtnemers met positieve houding (kleiner deel omzet voor gemeenten <50%, dus meer voor waterschappen, provincies, rijksoverheid)
  - Over het algemeen geldt dat opdrachtnemers die minder voor gemeenten werken (<50% en dus meer voor waterschappen, provincies, rijksoverheid) een positievere kijk hebben op de effecten van de aanbestedingswet. De wet biedt meer uniformiteit en minder administratieve lasten. Doordat EMVI betere kansen biedt wordt er liever niet op laagste prijs ingeschreven. De bedrijven beschikken daarnaast ook over de capaciteit om op EMVI's in te schrijven.
  - Ondanks de positieve houding, is deze groep verdeeld over het effect waarbij de aanbestedingswet leidt tot eerlijkere concurrentie. Daarnaast ziet deze groep (die dus relatief vaker werkt voor waterschappen, provincies en rijksoverheid) vaker aanbestedingen terug waar de eisen te hoog waren en/of onnodig waren geclusterd.

6.8 Conclusies – verdieping opdrachtgevers

- Ook voor opdrachtgevers zijn extra analyses uitgevoerd om te bepalen waar de verdeeldheid vandaan komt.

- Uit diepere analyse blijkt dat er onder opdrachtgevers ook duidelijk twee kampen aftekenen wanneer wordt ingezoomd op de houding t.a.v. EMVI. Opdrachtgevers die vinden dat EMVI tot betere projectresultaten leidt, zijn over de gehele linie positiever over de effecten van de aanbestedingswet.

- Of het nou gaat om kleine gemeenten, grote gemeenten, waterschappen of provincies, bij al deze typen opdrachtgevers is de houding t.a.v. de aanbestedingswet wisselend.

  Opdrachtgevers met negatieve houding (EMVI leidt niet tot betere projectresultaten)
  - De aanbestedingswet heeft niet geleid tot meer uniformiteit, het verminderen van administratieve lasten of het gemakkelijker afhandelen van klachten. Daarnaast stellen overheden geen lagere of minder specifieke eisen.

  Opdrachtgevers met positieve houding (EMVI leidt tot betere projectresultaten)
  - De aanbestedingswet leidt vakere tot eerlijkere concurrentie biedt meer uniformiteit, minder administratieve lasten en een gemakkelijkere afhandeling van klachten. Doordat met EMVI betere projectresultaten kunnen worden gerealiseerd wordt liever niet op laagste prijs aanbesteed.

- Of een opdrachtgever vooral veel onderhands aanbesteed (doorgaans kleinere werken), of juist veel openbaar (doorgaans grotere werken), de houding ten aanzien van de nieuwe aanbestedingswet kan net zo goed positief als negatief zijn. Opdrachtgevers die veel onderhands aanbesteden, hebben doorgaans niet de tijd om alles EMVI te doen. De voorkeur bij deze groep gaat dan ook veelal uit naar laagste prijs.

Inhoudsopgave

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

Dit onderzoek toont de eerste veranderingen in de aanbestedingsmarkt na de invoering van de nieuwe aanbestedingswet per 1 april 2013. Daarnaast vormt dit onderzoek de basis voor het verdere monitoren van de effecten van de nieuwe aanbestedingswet. Uit het onderzoek blijkt dat zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers nog worstelen met de veranderingen als gevolg van de nieuwe aanbestedingswet en de juiste implementatie binnen de organisatie. In dit hoofdstuk worden de waargenomen situatie en veranderingen samengevat:

Type aanbestedingen

- Opdrachtgevers hebben massaal drempelbedragen verhoogd. Met name meervoudig onderhands.
- Het onderhandse circuit is groter geworden, waardoor aanbestedingskosten doorgaans dalen.
- Veel aannemers profiteren hier van mee, behalve diegene die niet/minder in het onderhandse circuit voorkomen.

EMVI

- In minder dan de helft van de onderhandse aanbestedingen wordt op EMVI gegund (47% meervoudig onderhands, 56% nationaal openbaar en 84% Europees).
- In meer dan de helft van de EMVI's heeft de winnaar alsnog de laagste prijs (58%).
- Zowel opdrachtnemers als opdrachtgevers zijn zeer verdeeld over EMVI (wel of geen betere kansen/projectresultaten)
- Veel opdrachtgevers en opdrachtnemers hebben onvoldoende tijd/capaciteit voor enkel EMVI bestedingen.
    - Dit blijkt de groep die dan ook de voorkeur geeft aan aanbestedingen op laagste prijs.
- Lang niet alle opdrachtgevers beoordelen eerst de kwaliteit en maken dan de prijs openbaar bekend.
- De rijksoverheid wordt op alle EMVI-aspecten het best beoordeeld door opdrachtnemers:
    - Opstellen van heldere EMVI criteria;
    - Transparante beoordeling;
    - Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI;
- Gemeenten hebben de meeste moeite met bovenstaande aspecten.
- Alle type opdrachtgevers ontvangen zowel hoge scores als onvoldoendes. Er zijn dus duidelijk grote verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever.

Clusteren

- Opdrachtgevers geven aan dat het clusteren van gelijksoortige en verschillende disciplines (licht) is afgenomen in het afgelopen jaar.
- Circa een kwart van de opdrachtnemers ziet nog onnodige clusteringen terug. In verhouding worden waterschappen en rijksoverheid veel genoemd.

Selectiecriteria

- Een deel van de opdrachtnemers heeft wel gezien dat opdrachtgevers minder specifieke (23%) en minder hoge (21%) eisen stellen. Dit beeld wordt bevestigd door de opdrachtgevers zelf.
- Meer dan de helft van de opdrachtnemers (57%) ziet nog steeds aanbestedingen die ze wel hadden kunnen maken, maar waar ze niet in aanmerking kwamen door de eisen. In verhouding wordt de rijksoverheid veel genoemd.
- De rijksoverheid wordt het best beoordeeld door opdrachtnemers op het aspect ‘eisen in verhouding tot de opdracht’. Gemeenten scoren op dit aspect het laagst. Aan alle type opdrachtgevers worden zowel hoge scores als onvoldoendes gegeven. Er zijn dus duidelijk grote verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever.

Beoordeling Aanbestedingswet

- Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn beide verdeeld.
- Voor 38% van de opdrachtnemers en 44% van de opdrachtgevers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures.
- Eerlijkere concurrentie volgt als effect van de aanbestedingswet volgens 31% van de opdrachtnemers en 26% van de opdrachtgevers.
- Minder administratieve lasten en eenvoudigere klachtafhandeling wordt weinig gezien als effect.

Aandachtspunten

- Onder opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn duidelijk twee kampen te onderscheiden. Positief ten aanzien van EMVI en de beoordeling van de aanbestedingswet en negatief. Opdrachtnemers die veel van de omzet voor gemeenten doen zijn doorgaans negatief. Voor gemeenten zijn het opstellen van heldere EMVI criteria, transparante beoordeling, gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI en eisen in verhouding tot de opdracht dus ook absoluut aandachtspunten. Er zijn zeker ook gemeenten die op de goede weg zijn.
- Voor de andere opdrachtgevers (waterschappen, provincies, rijksoverheid) zijn er zeker ook nog stappen te maken op de bovengenoemde aspecten. Maar wat hier opvalt is dat de onnodige clusteringen en te hoge eisen aan het werk in verhouding vaker terugkomen en dan ook zeker aandachtspunten vormen.

Slotconclusie en aanbevelingen

- Het stellen van de juiste objectief meetbare EMVI criteria is voor veel opdrachtgevers een lastige opgave. Het vraagt een andere manier van denken en veel opdrachtgevers hebben hier moeite mee. Dat opdrachtnemers vervolgens weer worstelen met onduidelijk/subjectieve criteria is dan ook niet meer dan logisch. Met de nieuwe aanbestedingswet is een cultuuromslag ingezet en een dergelijke verandering heeft tijd nodig. Dat nu nog veel partijen, zowel opdrachtgever als opdrachtnemer, worstelen met de nieuwe werkelijkheid is dan ook logisch. Opdrachtgevers moeten wennen en leren om goede EMVI's uit te schrijven. Ook aannemers moeten leren daar op in te spelen, maar worstelen ondertussen met de EMVI's van opdrachtgevers die het nog niet helemaal onder de knie hebben. Belangrijk is om in gesprek te blijven. Opdrachtnemers en opdrachtgevers dienen op een gelijkwaardig niveau de dialoog aan te gaan. Benoem onduidelijke criteria, vraag opheldering, vraag wat de opdrachtgever bedoeld en schep helderheid. Opdrachtgevers kunnen op hun beurt ook meer de markt betrekken in het opstellen van de juiste criteria. Verzin als opdrachtgever in ieder geval niet geforceerd criteria. Als de toegevoegde waarde nihil is, dan is het opstellen en beoordelen van het plan van aanpak (PVA) juist buiten proportie. Kortom: opdrachtgever en opdrachtnemer ga samen de dialoog aan en probeer met een flexibele houding in te spelen op de verandering.

© 30 oktober 2013, USP Marketing Consultancy B.V.

MKB INFRA
Dukatenburg 90-03
3437 AE Nieuwegein
T 030 - 603 7914

USP Marketing Consultancy BV
Max Euwelaan 51
3062 MA Rotterdam
T: 010 - 206 6900