



Monitor Nieuwe Aanbestedings- wet

Juni 2014

Rapportage

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, laat MKB INFRA 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 in 2013 heeft plaats gevonden.
- 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 tweede meting naar de effecten van de nieuwe aanbestedingswet uit te voeren. De resultaten zijn verwoord in voorliggend rapport.





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.

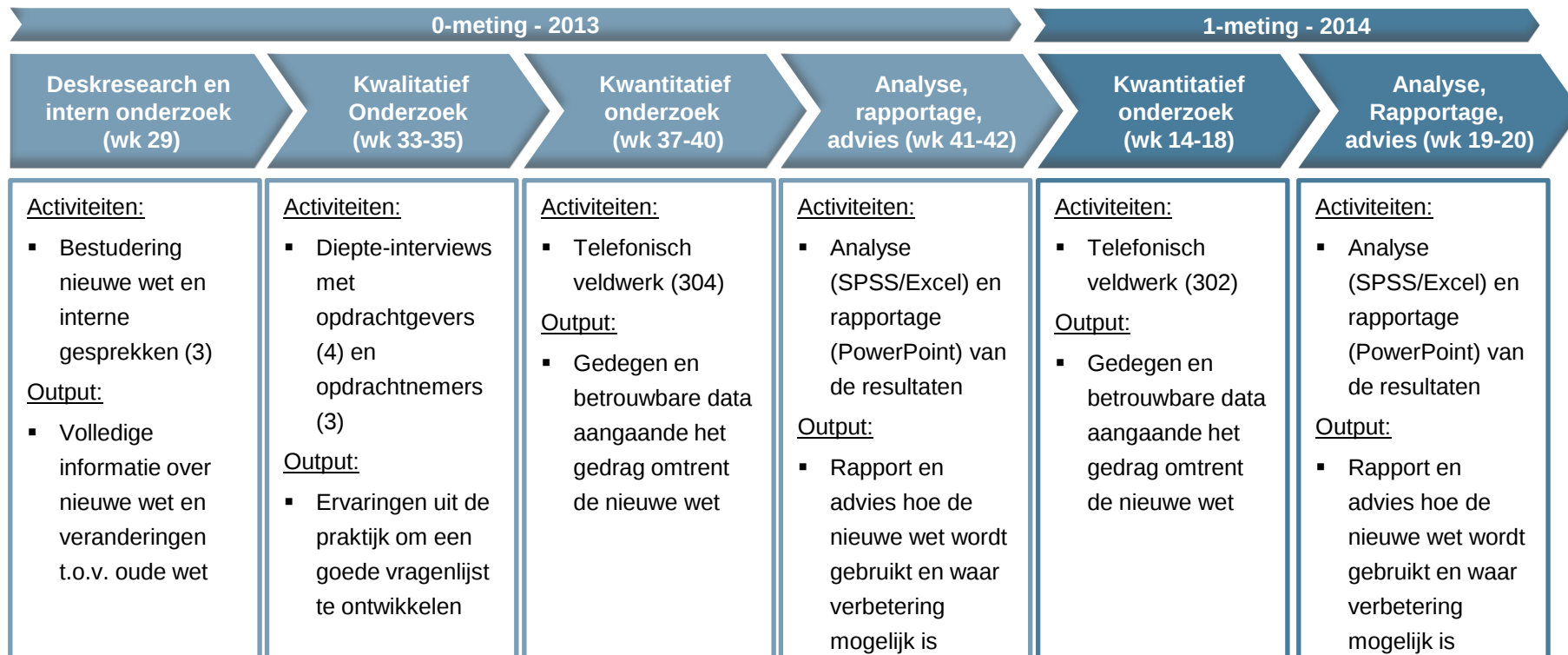
Onderzoeksvragen:

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 (2013), 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.
- Voor de vervolgmeting is in week 13 de vragenlijst opnieuw met MKB INFRA afgestemd. Het veldwerk heeft plaatsgevonden in de weken 14 tot en met 18. De resultaten zijn vervolgens geanalyseerd en gerapporteerd in de weken 19 en 20.



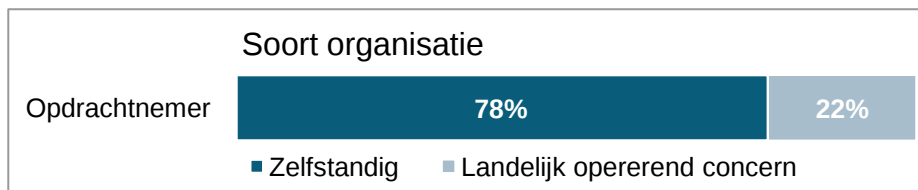
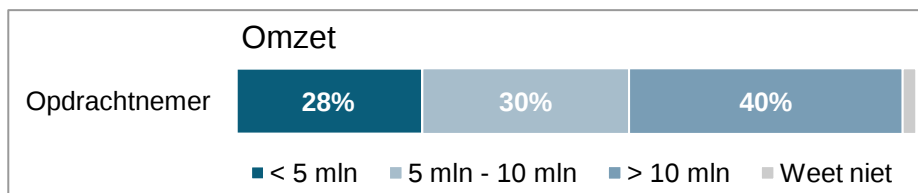
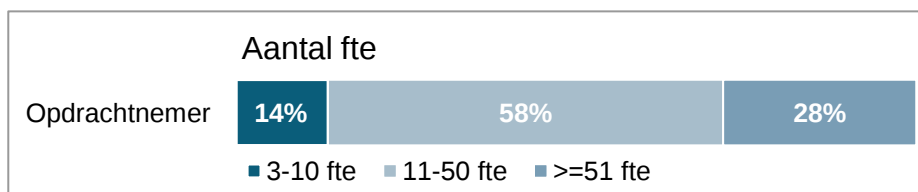
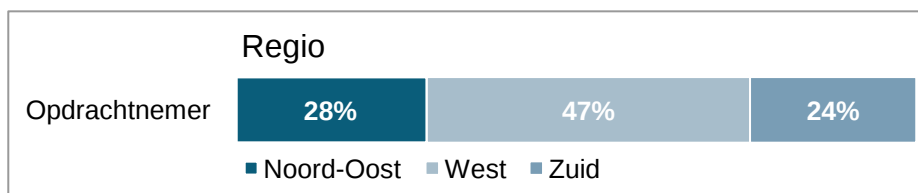
- Voor dit onderzoek zijn enerzijds opdrachtnemers (152) en anderzijds opdrachtgevers (150) benaderd. Onderstaand overzicht geeft de respons per doelgroep weer. In de doelgroep opdrachtgevers zijn zowel gemeenten (127), provincies (8), Rijkswaterstaat (1) als waterschappen (14) vertegenwoordigd.
- Het 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. Voor alle doelgroepen is er een hogere respons dan ten opzichte van de 0-meting.
- 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		
	Opdrachtnemers	Opdrachtgevers
Inschatting populatie	550	460
Netto sample	314	186
Geslaagde enquêtes	152	150
Responspercentage	28%	31%



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.
- Ten opzichte van de 0-meting zijn er meer opdrachtnemers ondervraagd in de regio West (+7%) en minder respondenten in de regio Noord-Oost (-7%). Om de resultaten van dit onderzoek te kunnen vergelijken zijn de resultaten naar de regio verdeling gewogen.

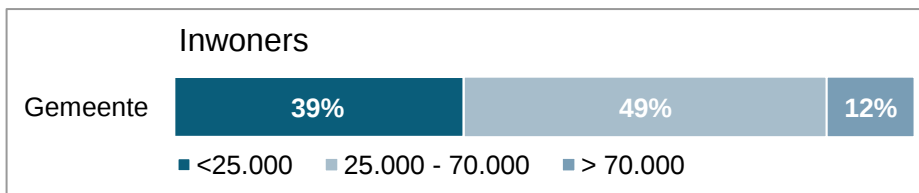
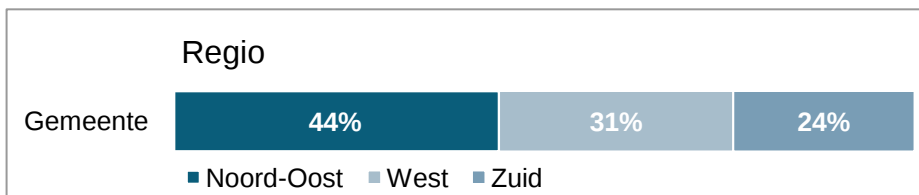


Functie opdrachtnemers	
Directeur/eigenaar	41%
Bedrijfsbureau	15%
Hoofd calculatie	10%
Bedrijfsleider	8%
Medewerker calculatie	5%
Werkvoorbereider	5%
Anders namelijk	16%

Omzet uit hoofd en onderaanneming	
Hoofdaanneming	68%
Onderaanneming	32%

1.5 Achtergrondkenmerken – Opdrachtgevers

- Zoals uit het responsoverzicht blijkt (paragraaf 1.4) wordt de groep opdrachtgevers met name gevormd door gemeenten. 127 van de in totaal 150 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	20%			
Beleidsmedewerker	12%			
Projectleider	11%	25%		7%
Beheerder	10%			
Adviseur (strategisch)	6%			
Medewerker inkoop	3%			21%
Adviseur inkoop		25%	100%	50%
Contract adviseur		25%		
Anders namelijk	38%	25%		22%

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

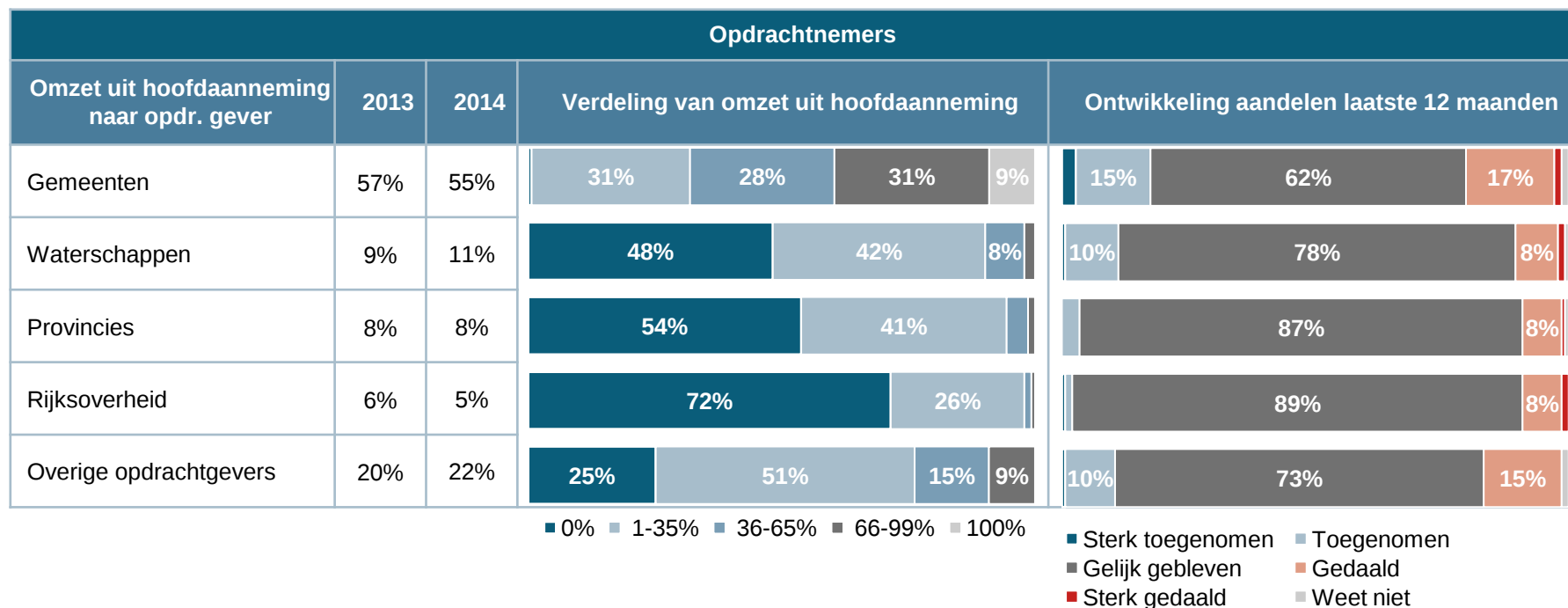
6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Een jaar na de ingangsdatum van deze nieuwe aanbestedingswet, zijn opdrachtnemers en opdrachtgevers naar de huidige situatie gevraagd en hoe deze situatie zich heeft ontwikkeld in de afgelopen 12 maanden (sinds het van kracht worden van de nieuwe aanbestedingswet). De resultaten worden tevens vergeleken met de eerste meting die een half jaar na de ingangsdatum heeft plaatsgevonden (oktober 2013).
- 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

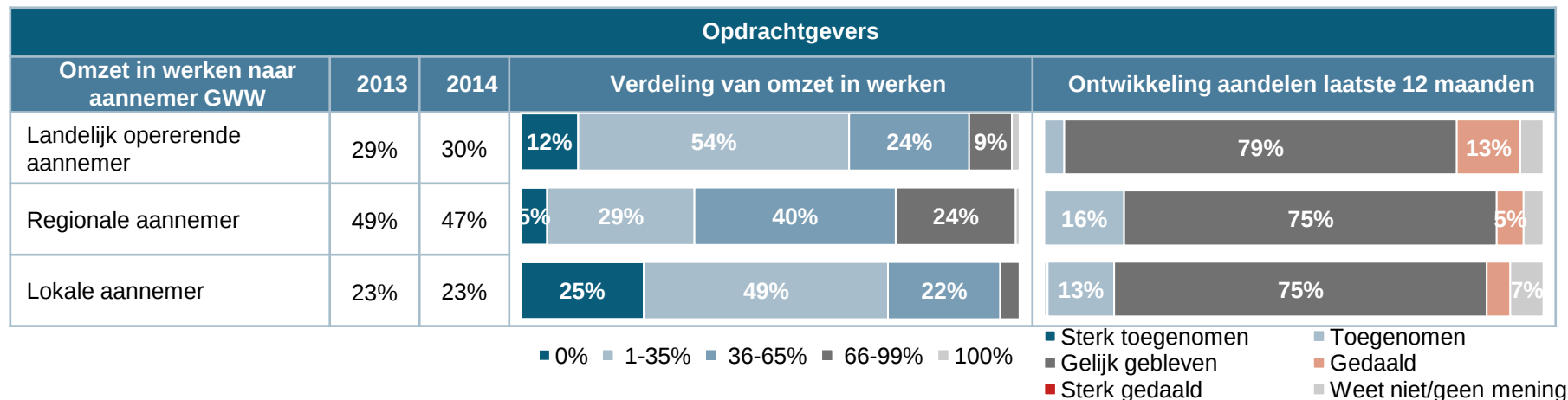
- De opdrachtnemers realiseren gemiddeld 55% van de omzet uit hoofdaanneming bij gemeenten. Deze verdeling was in 2013 nagenoeg gelijk.
- Voor een groot deel van de aannemers GWW zijn de gemeenten verantwoordelijk voor 66 tot 99% van de omzet in hoofdaanneming (31%). Bij 9% van de aannemers zijn gemeenten zelfs voor 100% verantwoordelijk voor de omzet.
- De ontwikkeling is over het algemeen gelijk gebleven. In de afgelopen 12 maanden is het aandeel van gemeenten in de omzet bij 18% van de opdrachtnemers (sterk) gestegen en bij 18% (sterk) gedaald.



- Vooral opdrachtnemers met minder dan 5 werknemers in dienst hebben hun omzet bij gemeenten zien dalen (28%).

2.3 Omzet naar aannemer GWW - opdrachtgevers

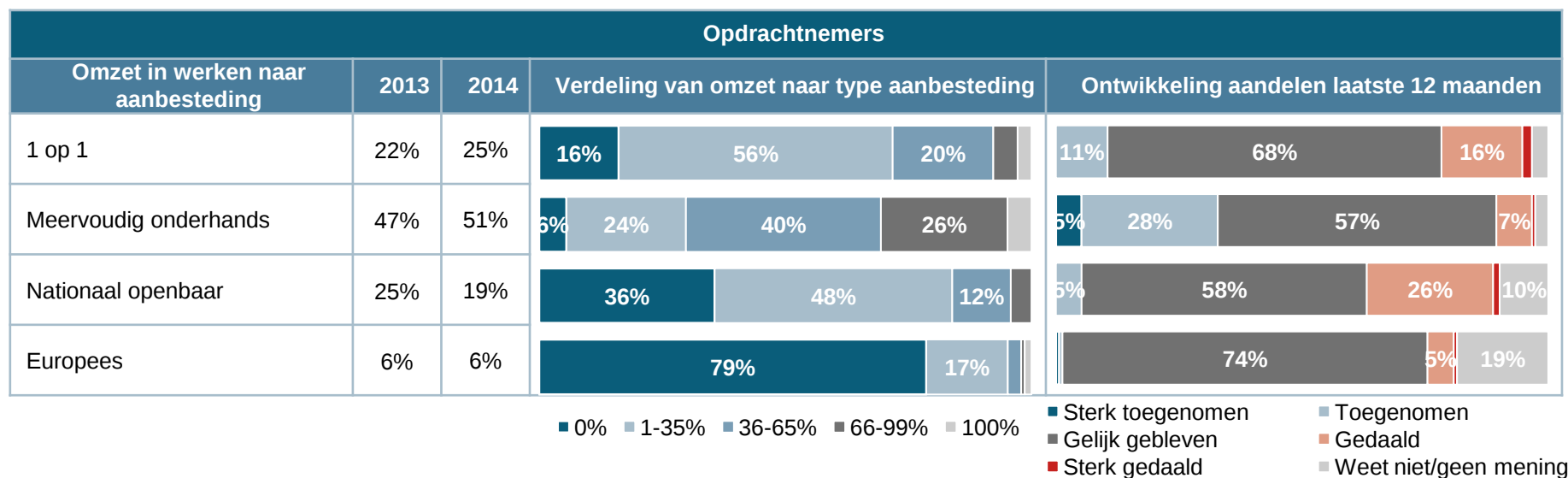
- Bijna de helft (47%) van de omzet in werken van de ondervraagde overheden is voor rekening van de regionale aannemer. Deze verdeling was in 2013 nagenoeg gelijk.
- Opdrachtgevers hebben in de afgelopen 12 maanden vooral het aandeel van de regionale en lokale aannemer (16% en 13%) in de omzet zien groeien.
- In verhouding is het aandeel van de LOA's (landelijk opererende aannemers) het sterkst afgenomen (-13%).



- 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

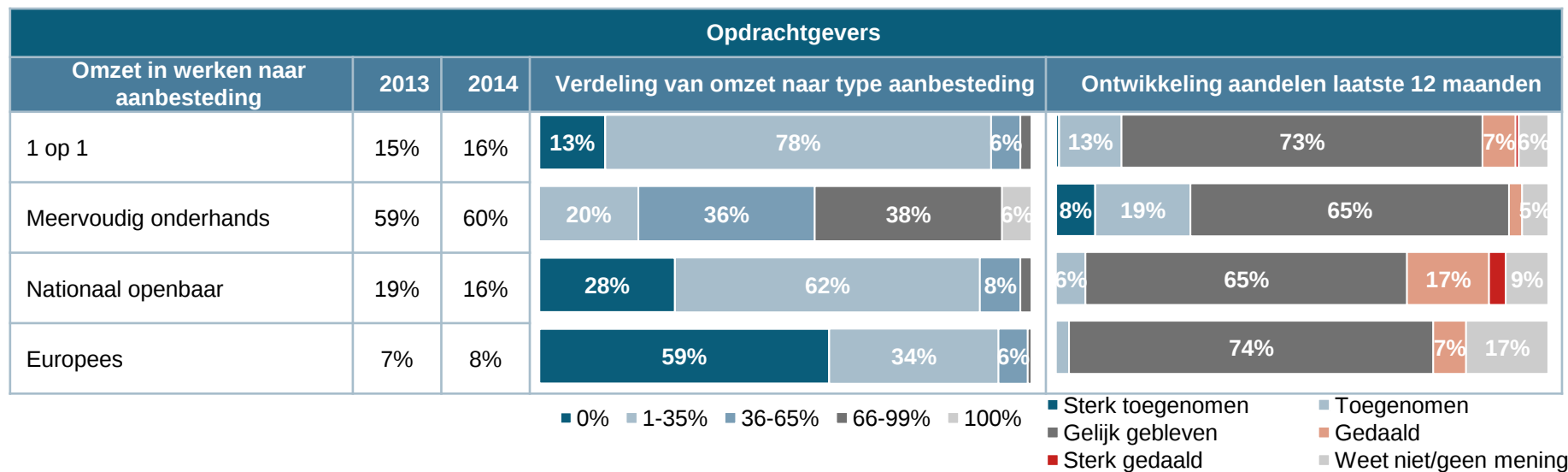
- In vergelijking met 2013 is het aandeel van de omzet in het onderhandse circuit verder toegenomen (1 op 1; 22% → 25%, meervoudig onderhands 47% → 51%) .
- Opdrachtnemers hebben met name het aandeel meervoudig onderhandse aanbestedingen in de afgelopen 12 maanden zien stijgen.
- Bij de andere aanbestedingsvormen hebben meer opdrachtnemers het aandeel in de omzet zien dalen dan stijgen. Met name het aandeel nationaal openbaar is bij veel opdrachtnemers gedaald (27%)



- 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 37% en 40%).

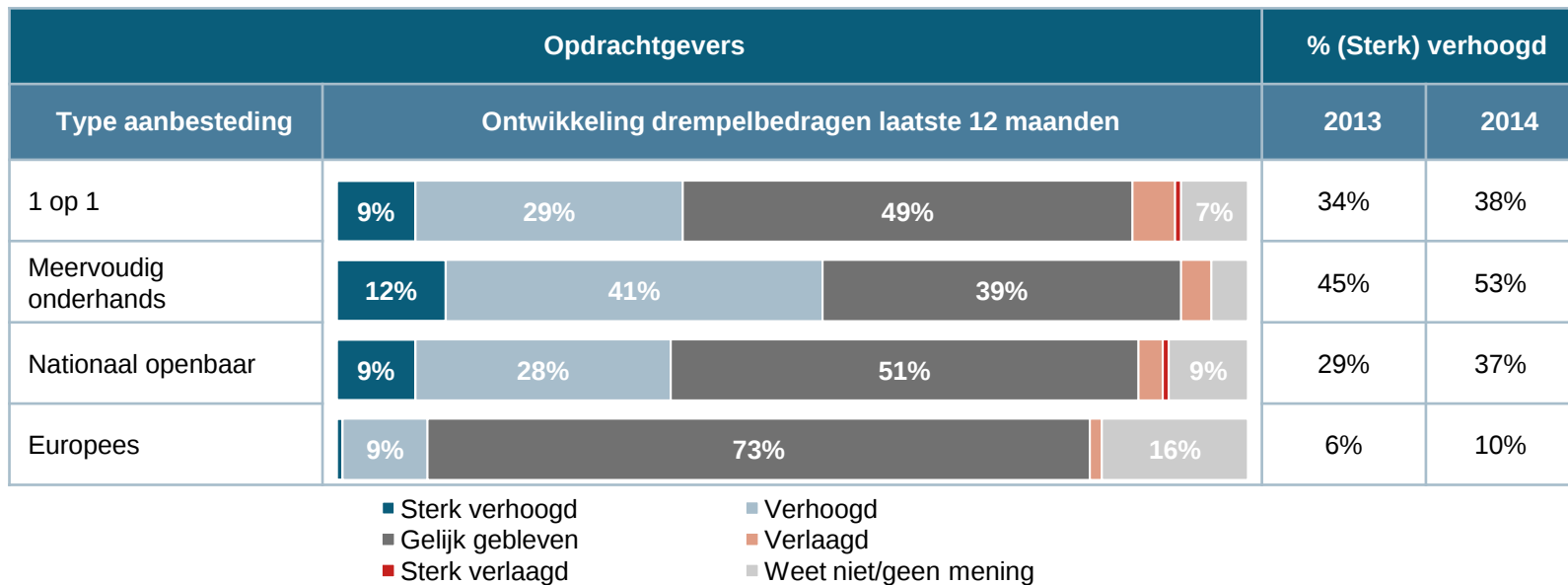
2.5 Omzet naar aanbesteding - opdrachtgevers

- Meer dan de helft (60%) 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 (27%).
- In vergelijking met 2013 is de groei van het onderhandse circuit wat lager dan bij opdrachtnemers. De omvang van de aanbestedingen kan hier uiteraard een rol in spelen.



2.5 Ontwikkeling drempelbedragen - opdrachtgevers

- In 2013 viel al op dat overheden massaal de drempelbedragen van aanbestedingen hadden verhoogd. In 2014 is dat beeld niet anders en zelfs nog sterker aanwezig. Er zijn meer opdrachtgevers die aangeven drempelbedragen (sterk) te hebben verhoogd. Voor zowel 1 op 1, meervoudig onderhands, nationaal openbaar en Europees is het aandeel opdrachtgevers die de drempelbedragen (sterk) heeft verhoogd groter dan in 2013.
- Voor het drempelbedrag voor meervoudig onderhandse aanbestedingen is door veel opdrachtgevers (sterk) verhoogd (53%).
- Dit is dan ook een verklaring voor de waargenomen stijging in het aandeel meervoudig onderhandse aanbestedingen bij zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.



- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Twaalf 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. Daarnaast zijn de resultaten vergeleken met de eerste meting die 6 maanden na het van kracht worden van de nieuwe aanbestedingswet is uitgevoerd.
- In 2013 viel al op dat overheden massaal de drempelbedragen van aanbestedingen hadden verhoogd. In 2014 is dat beeld niet anders en zelfs nog sterker aanwezig. Voor zowel 1 op 1, meervoudig onderhands, nationaal openbaar en Europees is het aandeel opdrachtgevers die de drempelbedragen (sterk) heeft verhoogd groter dan in 2013. Hierdoor kunnen meer werken in het onderhandse circuit worden aanbesteed. Dit beeld komt terug in met name de omzetverdeling van aannemers GWW. In vergelijking met 2013 is het aandeel van de omzet in het onderhandse circuit verder toegenomen (1 op 1; 22% naar 25%, meervoudig onderhands 47% naar 51%).
- 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. Ten opzichte van 2013 is de omzetverdeling naar type aannemer nauwelijks gewijzigd. Opvallend is dat vooral grote gemeenten de omzet bij lokale en regionale aannemers hebben zien stijgen ten koste van de landelijk opererende aannemers.
- Net als in 2013 blijkt de verhoging van drempelbedragen en het grotere 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.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- 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 één na laatste paragraaf wordt er ingegaan op de verandering van de offertekosten sinds EMVI is ingevoerd. Er wordt weergegeven in hoeverre de offertekosten zijn gestegen dan wel gedaald.
- In de laatste paragraaf wordt de houding van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers ten aanzien van EMVI in kaart gebracht aan de hand van stellingen. Voor de opdrachtgevers geldt dat aan de meting van 2014 twee nieuwe stellingen zijn toegevoegd.
- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

3.2 Aandeel EMVI

- Het aandeel EMVI bestedingen is ten opzichte van 2013 verder gestegen.
- In gemiddeld 37% van de meervoudig onderhandse aanbestedingen waarvoor opdrachtnemers worden uitgenodigd wordt EMVI gehanteerd. Volgens opdrachtgevers ligt dit percentage hoger op 51%.
- 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 afgelopen jaar	2013	2014	Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling				2013	2014	Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling				
Meervoudig onderhands	39%	37%	17%	30%	36%	14%	47%	51%	8%	26%	29%	26%	11%
Nationaal openbaar	42%	49%	14%	17%	35%	28%	56%	67%	8%	16%	14%	26%	36%
Europees	56%	69%	10%	22%	34%	29%	84%	84%	10%	8%	24%	58%	

■ 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 heeft, net zoals in 2013, in 59% van de EMVI aanbestedingen de winnaar ook de laagste inschrijving. Zoals later uit dit hoofdstuk zal blijken, kan een laagste inschrijving ook juist het gevolg zijn van een goed doordacht plan van aanpak (EMVI).
- Bij 21% van de EMVI aanbestedingen wordt een vergoeding gegeven voor het kwalitatieve deel. Deze vergoeding staat volgens opdrachtnemers lang niet altijd in verhouding tot het gevraagde. Slechts in 22% van de aanbestedingen met vergoeding. Volgens opdrachtgevers ligt dit percentage een stuk hoger op 63%.

Deel EMVI waarbij winnaar laagste prijs had							
	2013	2014	Verdeling				
Opdrachtgever	58%	59%	11%	14%	24%	33%	17%

■ 0% ■ 1-35% ■ 36-65% ■ 66-99% ■ 100%

Deel EMVI waarbij vergoeding voor kwalitatieve deel						
	2013	2014	Verdeling			
Opdrachtgever	21%	21%	55%	23%		13%
Opdrachtnemer	20%	16%	47%	39%	3%	7%

■ 0% ■ 1-35% ■ 36-65% ■ 66-99% ■ 100%

Deel waarbij vergoeding in verhouding stond tot het gevraagde*							
	2014	Verdeling					
Opdrachtgever	63%	19%	10%			48%	
Opdrachtnemer	22%	63%			11%	9%	12%

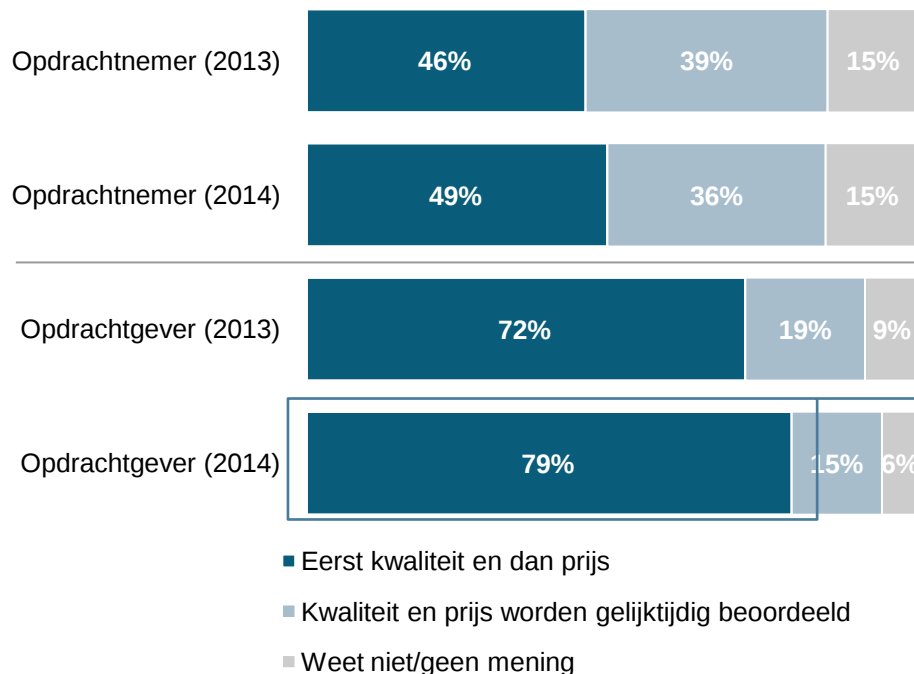
■ 0% ■ 1-35% ■ 36-65% ■ 66-99% ■ 100%

*Nieuw gesteld in 1-meting

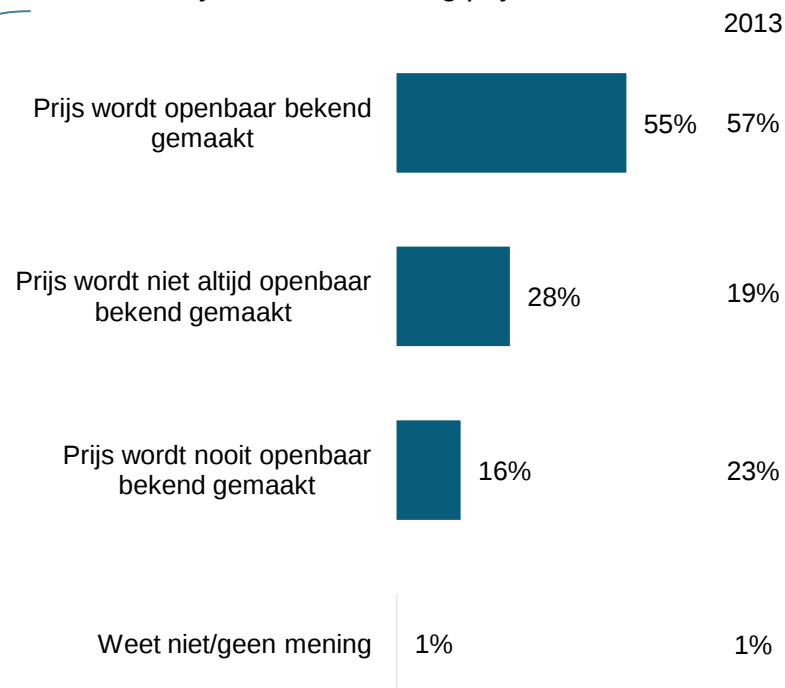
3.4 Wijze van beoordelen EMVI's

- In vergelijking tot 2013 wordt steeds vaker eerst de kwaliteit beoordeeld en vervolgens de prijs. Meer dan driekwart van de opdrachtgevers geeft aan doorgaans eerst kwaliteit en daarna prijs te beoordelen. Opdrachtnemers zien deze methode ook steeds vaker terug, maar lang niet altijd. Volgens 36% van de opdrachtnemers worden prijs en kwaliteit doorgaans gelijktijdig beoordeeld.
- 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. 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. Opdrachtgevers kunnen dus absoluut nog stappen maken als het aankomt op maximale transparantie.

Manier van beoordelen EMVI



Wijze bekendmaking prijs



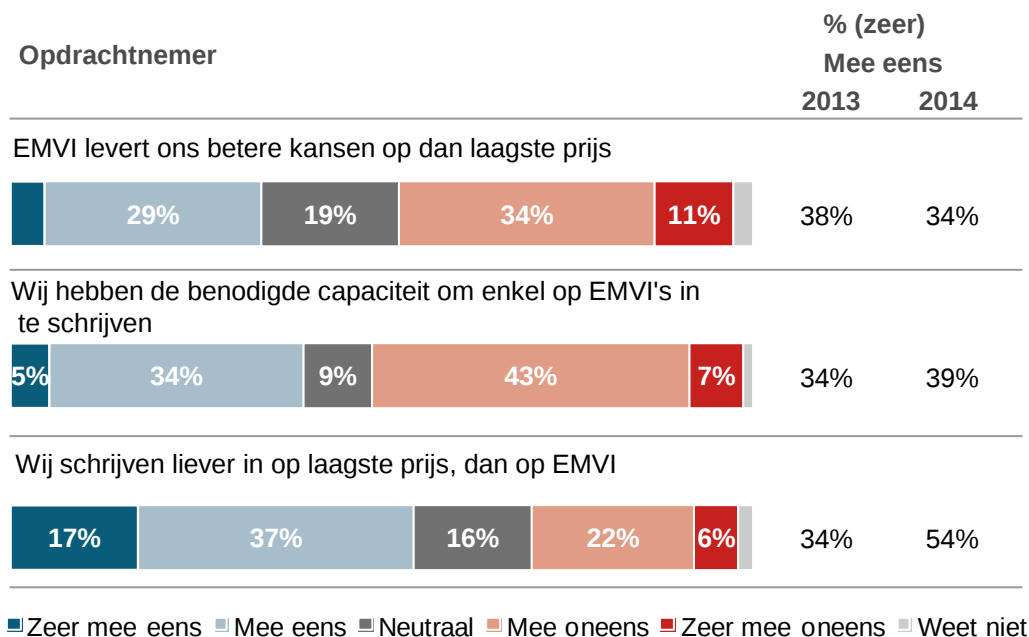
3.5 Offertekosten door EMVI - opdrachtnemers

- Opdrachtnemers zijn het erover eens dat de totale offertekosten door EMVI zijn gestegen. Gemiddeld met 34%.
- Voor vrijwel alle opdrachtnemers geldt dat er sprake is van een verandering van de offertekosten door EMVI; 84% van de ondervraagde opdrachtnemers geeft aan dat de offerte kosten zijn gestegen.
- Meer dan de helft van de opdrachtnemers (51%) hebben de totale offertekosten tussen de 1 en 35% zien stijgen.



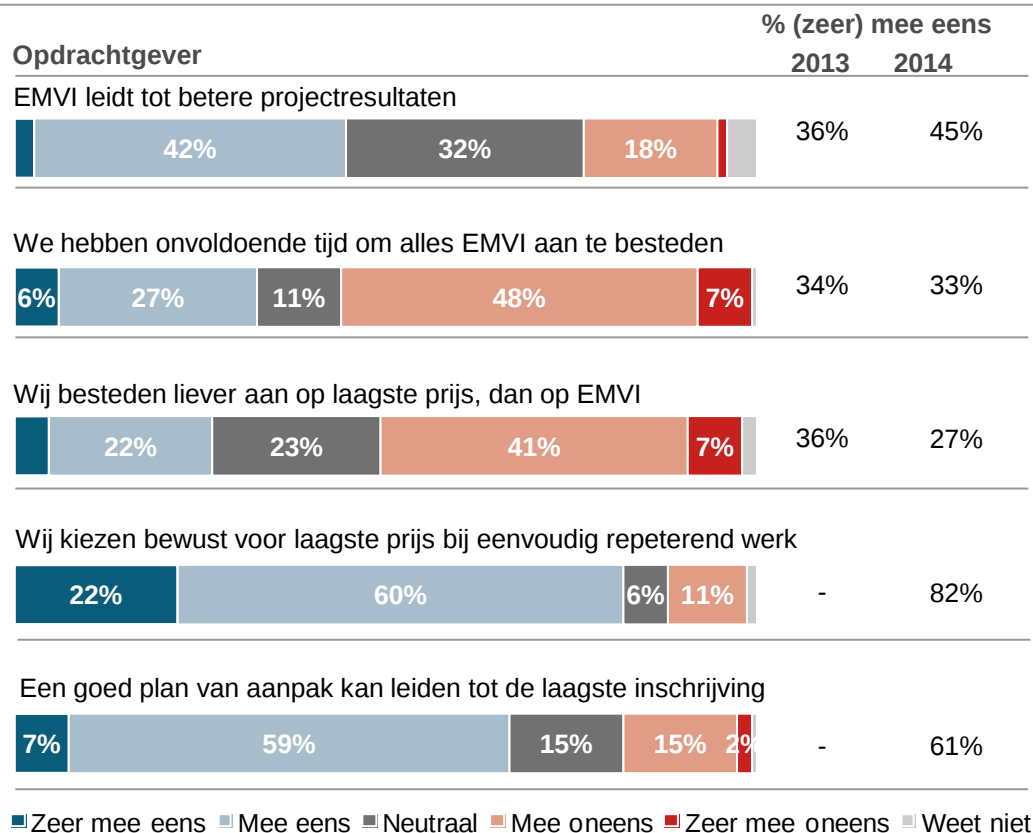
3.6 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtnemers

- Uit onderstaande figuur blijkt dat de mening van opdrachtnemers over EMVI sterk verdeeld is en in toenemende mate negatief. Bij alle stellingen lopen de meningen duidelijk uiteen.
- De meest opvallende stijging is het aandeel aannemers dat liever op laagste prijs inschrijft dan op EMVI (34% → 54%)



3.7 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtgevers

- In vergelijking met 2013 zijn opdrachtgevers positiever over EMVI. Meer opdrachtgevers zijn van mening dat EMVI leidt tot betere projectresultaten en het aandeel opdrachtgevers dat de voorkeur geeft aan laagste prijs is gedaald (36% → 27%).
- De capaciteit om alles EMVI aan te besteden blijft voor een aanzienlijk deel van de opdrachtgevers een barrière (33%).
- Een ruime meerderheid van de opdrachtgevers kiest bewust voor de laagste prijs bij eenvoudig repeterend werk (82%).
- Daarnaast geeft een meerderheid aan dat een goed plan van aanpak kan leiden tot de laagste inschrijving (61%).



- 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. Het geforceerd verzinnen van EMVI criteria (eventueel door druk van centraal beleid) levert 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.
- Opdrachtgevers geven in toenemende mate aan dat EMVI betere project resultaten oplevert (45% 2014; 36% 2013). Het aandeel opdrachtgevers dat liever op laagste prijs aanbesteed is dan ook gedaald (27% t.o.v. 36%). Geheel in lijn is het aandeel EMVI aanbestedingen gestegen t.o.v. 2013. Vaak is de winnaar van de EMVI ook de laagste inschrijver, maar opdrachtgevers bevestigen dan ook dat een goed plan van aanpak juist kan leiden tot de laagste inschrijving. Dat betekent echter niet dat alles EMVI wordt aanbesteed. Sowieso geeft een overgrote meerderheid (82%) bij eenvoudig repeterend werk de voorkeur aan de laagste prijs.
- Opdrachtgevers beoordelen bij EMVI's in toenemende mate eerst de kwaliteit en dan de prijs (79% 2014; 72% 2013)). De prijs wordt alleen lang niet altijd openbaar bekend gemaakt. Dit kan een reden zijn dat aannemers vaker het idee hebben dat prijs en kwaliteit gelijktijdig worden beoordeeld. Opdrachtgevers kunnen dus absoluut nog stappen maken als het aankomt op maximale transparantie.
- Vooral opdrachtnemers zijn verdeeld en in toenemende mate negatief over EMVI. Voor de één levert EMVI betere kansen op, voor de ander juist niet. Het aandeel opdrachtnemers dat liever inschrijft op laagste prijs is dan ook fors toegenomen (2014 54%, 2013 34%). 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. De benodigde capaciteit is dan ook voor veel opdrachtgevers en opdrachtnemers een barrière. Opdrachtnemers hebben hun totale offertekosten met gemiddeld 34% zien stijgen door EMVI. Daarnaast is een vergoeding voor het kwalitatieve deel eerder uitzondering dan regel. En als er al een vergoeding wordt gegeven is deze volgens de opdrachtnemers doorgaans niet in verhouding met het gevraagde.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

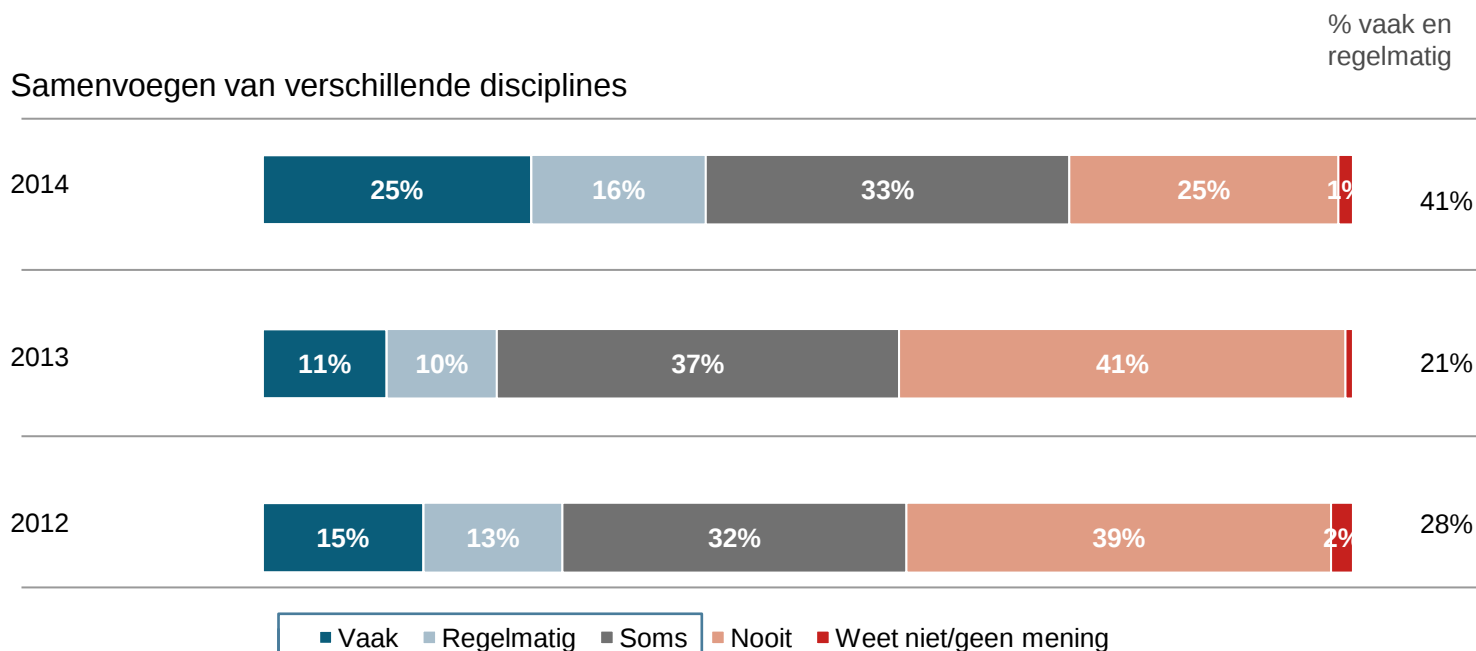
6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- 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. 41% van de opdrachtgevers geeft aan dat verschillende disciplines nog regelmatig of vaak worden samengevoegd. Een forse stijging ten opzichte van 2013 (21%).



Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines

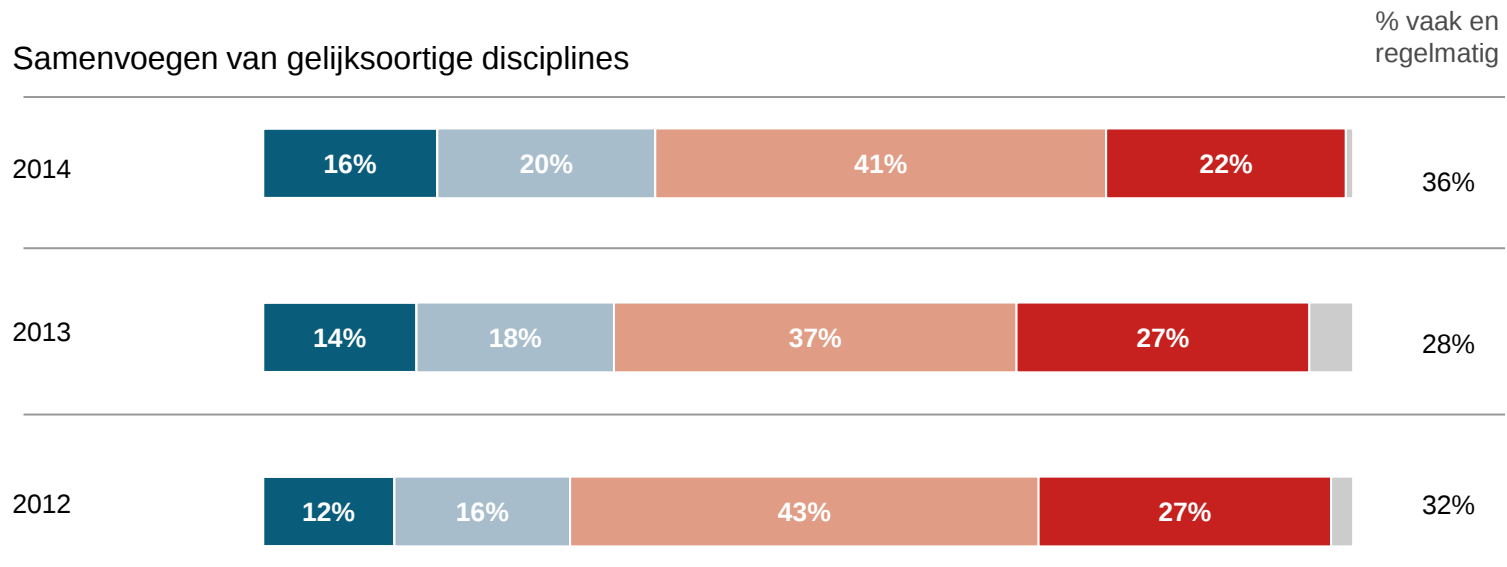
- Efficiënter
- Praktisch
- Minder overlast
- Gemak
- Kostenoverweging

Quotes

- Met het werk komen verschillende disciplines bij elkaar, dat wil je graag bij één aannemer neerleggen. Meerdere aannemers kan voor conflicten zorgen.
- Als je riolering openbreekt moet je de bestrating ook aanpakken. We gaan niet met de ene aannemer de riolering doen en vervolgens met een andere aannemer de bestrating doen.
- Omdat het 1 werk betreft, dat is praktischer en minder overlast.

4.3 Clusteren van gelijksoortige disciplines – opdrachtgevers

- Wanneer gelijksoortige disciplines worden samengevoegd spreken we van opschalen. 36% van de opdrachtgevers schaaft regelmatig of vaak op. Ook hier is sprake van een stijging.



■ Vaak ■ Regelmatig ■ Soms ■ Nooit ■ Weet niet/geen mening

Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines

- Gemak
- Efficiëntie
- Kostenoverweging
- Bespaard werk

Enkele quotes

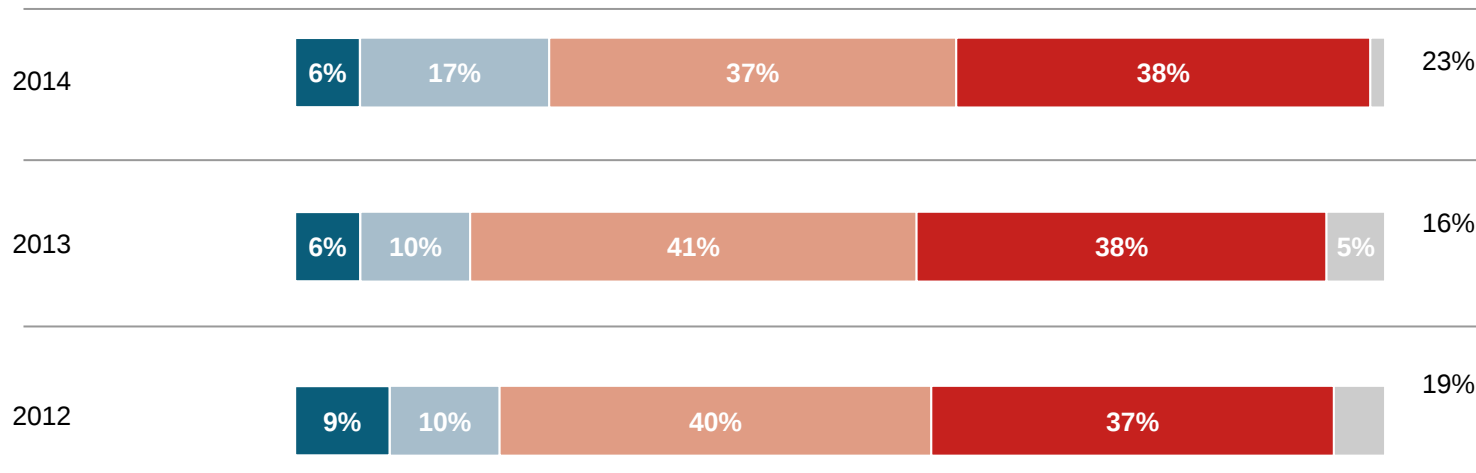
- Gelijksoortige disciplines bestaan uit een combinatie van aangrenzende projecten en werkzaamheden die volgens beheerprogramma's uitgevoerd moeten worden. Dat bevordert de efficiëntie van de werkzaamheden en het is kostenbesparend.*
- Door de beperkte ruimte is het met 1 aannemer makkelijker. Heeft ook te maken met volumevergroting en prijsverhoging te maken.*

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 worden door 23% van de opdrachtgevers regelmatig of vaak toegepast. Wederom een stijging ten opzichte van 2013.

Het integreren van bouwfasen

% vaak en
regelmatig



■ Vaak ■ Regelmatig ■ Soms ■ Nooit ■ Weet niet/geen mening

Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines

- Innovatie
- Kostenoverweging
- Kwaliteit
- Efficiëntie
- Praktische overwegingen

Quotes

- Stimuleren van werken en integraal werken.*
- Stukje innovatie. Het is duurzamer.*
- Om meer innovatieve oplossingen te krijgen*

4.5 Onnodig clusteren – opdrachtnemers

- Voor het clusteren van opgaven kan een opdrachtgever goede argumenten hebben, maar dit gebeurt niet altijd. Ondanks de waargenomen stijging van clustering is de hoeveelheid onnodige clustering volgens opdrachtnemers nagenoeg gelijk gebleven (26%).
- De onderste figuur geeft weer bij welk type opdrachtgever de opdrachtnemer deze onnodige clustering heeft gezien. De figuur toont enkel de resultaten van opdrachtnemers die ook daadwerkelijk voor het desbetreffende type opdrachtgever werken.
- Van de opdrachtnemers die voor gemeente werken (omzet uit hoofdaanneming) ziet 19% onnodige clustering terug bij deze opdrachtgever. Bij de rijksoverheid ligt dit percentage op 18%. Waterschappen en provincies scoren in dat opzicht met respectievelijk 12% en 10% beter.

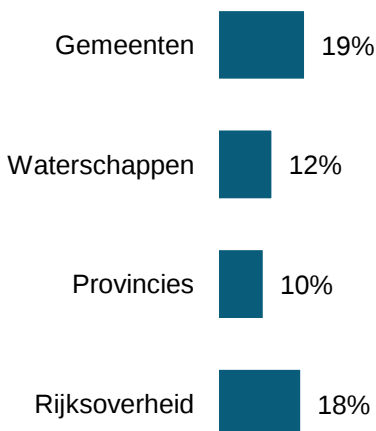
Heeft u in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar werken en of verschillende disciplines onnodig zijn geclusterd?



■ Ja ■ Nee ■ Weet niet/geen mening

Onnodige clustering gezien bij:

(De figuur toont de resultaten van opdrachtnemers die voor het desbetreffende type opdrachtgever werken)



- Volgens de nieuwe aanbestedingswet mogen opgaven niet langer onnodig geclusterd worden. Er zijn tal van redenen waarom opdrachtgevers voor een bepaald type clustering kiezen. Clustering wordt dan ook door een groot deel van de opdrachtgevers ingezet. De mate waarin clustering wordt toegepast kan sterk verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever. De mate waarin opdrachtgevers aangeven clustering toe te passen is gestegen ten opzichte van 2013. De grootste stijging is te zien bij het samenvoegen van verschillende disciplines (41% t.o.v. 21%). De toename van geïntegreerde contracten zou ook invloed kunnen hebben op deze waargenomen stijging.
- Ondanks de waargenomen stijging van het aandeel clustering is het aandeel onnodige clustering volgens opdrachtnemers nagenoeg gelijk gebleven. Circa een kwart van de opdrachtnemers ziet onnodige clustering terug. Dergelijke situaties worden vooral gesignaleerd bij gemeenten en de rijksoverheid. Provincies en waterschappen worden in mindere mate genoemd.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

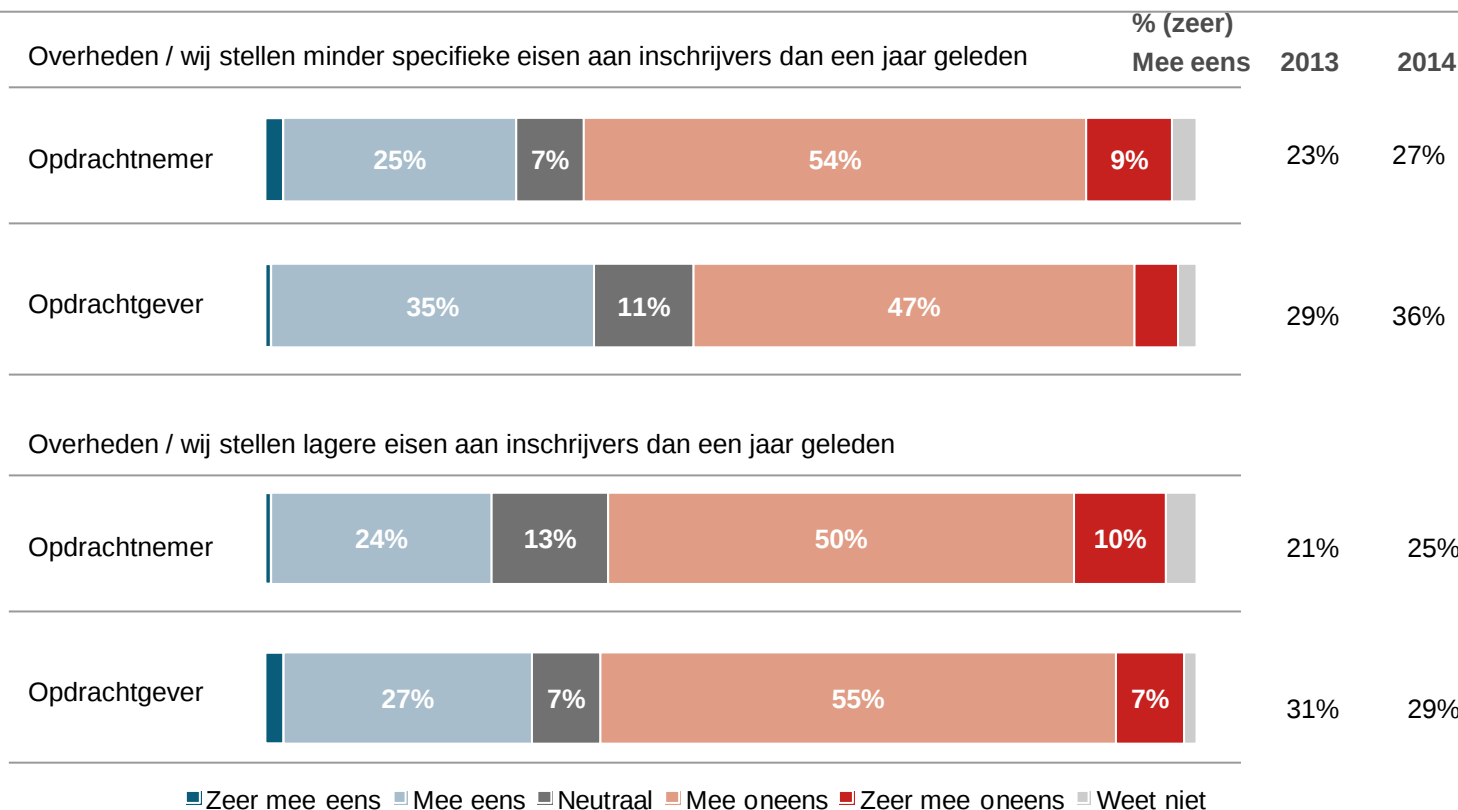
6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- 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

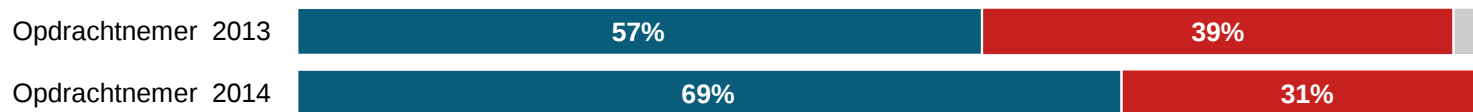
- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht. Sinds de invoering van de nieuwe aanbestedingswet geeft 36% van de opdrachtgevers aan minder specifieke eisen te stellen aan de opdrachtnemer. Dit beeld wordt bevestigd door de opdrachtnemers (27%).
- Op het gebied van lagere eisen aan de inschrijver komt eenzelfde beeld terug onder opdrachtgever en opdrachtnemer.



5.3 Te hoge eisen – Opdrachtnemer

- Ruim twee derde van de opdrachtnemers (69%) heeft het afgelopen half jaar, aanbestedingen gezien waar ze het werk konden maken, maar door selectiecriteria niet mee mochten doen.
- De onderste figuur geeft weer bij welk type opdrachtgever de opdrachtnemer deze disproportionele eisen heeft gezien. De figuur toont enkel de resultaten van opdrachtnemers die ook daadwerkelijk voor het desbetreffende type opdrachtgever werken.
- Dergelijke disproportionele eisen worden vooral gezien bij gemeenten (53%), maar waterschappen (33%), provincies (33%) en de rijksoverheid (28%) worden ook door een aanzienlijk deel van de opdrachtnemers die voor deze opdrachtgevers werkzaam zijn genoemd.

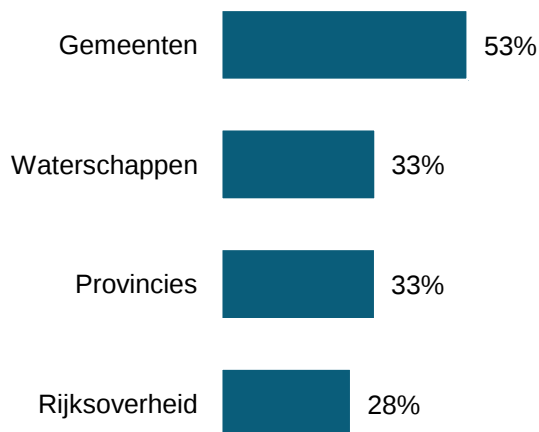
Heeft u in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar u door selectiecriteria niet in aanmerking kwam, maar in uw ogen het werk wel had kunnen maken?



■ Ja ■ Nee ■ Weet niet/geen mening

Disproportionele selectiecriteria gezien bij:

(De figuur toont de resultaten van opdrachtnemers die voor het desbetreffende type opdrachtgever werken)



- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht. Meer dan tweederde van de opdrachtnemers (69%) ziet nog steeds aanbestedingen die ze wel hadden kunnen maken, maar waar ze niet in aanmerking kwamen door de eisen. In 2013 lag dit percentage nog op 57%. Dergelijke disproportionele eisen worden vooral gezien bij gemeenten (53%), maar waterschappen (33%), provincies (33%) en de rijksoverheid (28%) worden ook door een aanzienlijk deel van de opdrachtnemers die voor deze opdrachtgevers werkzaam zijn genoemd.
- 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 dat aanbestedingen heeft gezien die ze wel hadden kunnen maken (69%) is er nog terrein te winnen. Opgemerkt dient wel te worden dat de opdrachtnemer zichzelf natuurlijk ook kan overschatten.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- 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.

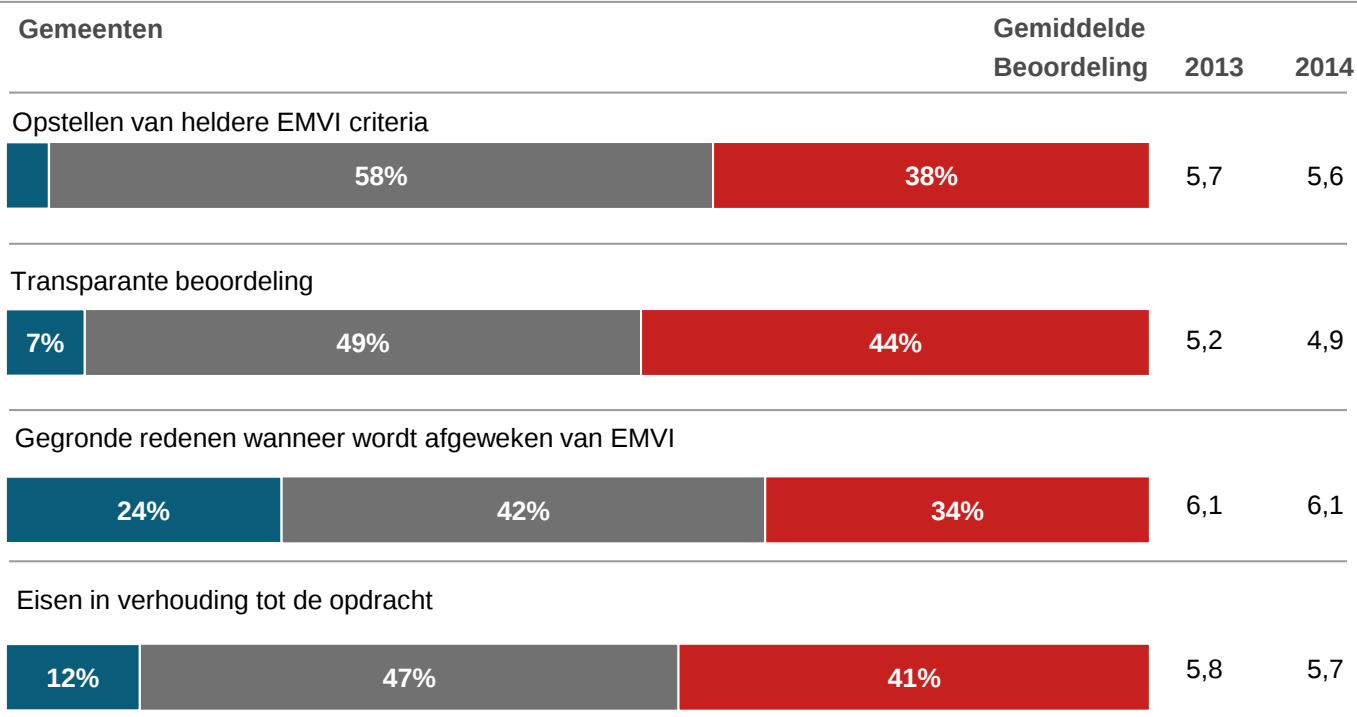
6.2 Beoordeling van opdrachtgevers door opdrachtnemers

- 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. De score is met name het laagst op een transparante beoordeling. De transparante beoordeling is een gebied waar voor alle verschillende opdrachtgevers de grootste stap te maken is.
- Rijkswaterstaat en provincies scoren in verhouding het beste.

	Opstellen van heldere EMVI criteria			Transparante beoordeling			Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI			Eisen in verhouding tot de opdracht		
Gemeente		5,6	-0,1		4,9	-0,3		6,1	-		5,7	-0,1
Provincies		6,4	+0,1		5,6	-0,6		6,5	+0,2		6,1	-0,2
Waterschappen		6,0	-0,3		5,7	-0,2		6,4	+0,1		5,9	-0,5
Rijksoverheid		6,4	-0,2		5,7	-0,6		6,2	-0,4		6,2	-0,5

6.3 Beoordeling van Gemeenten door opdrachtnemers

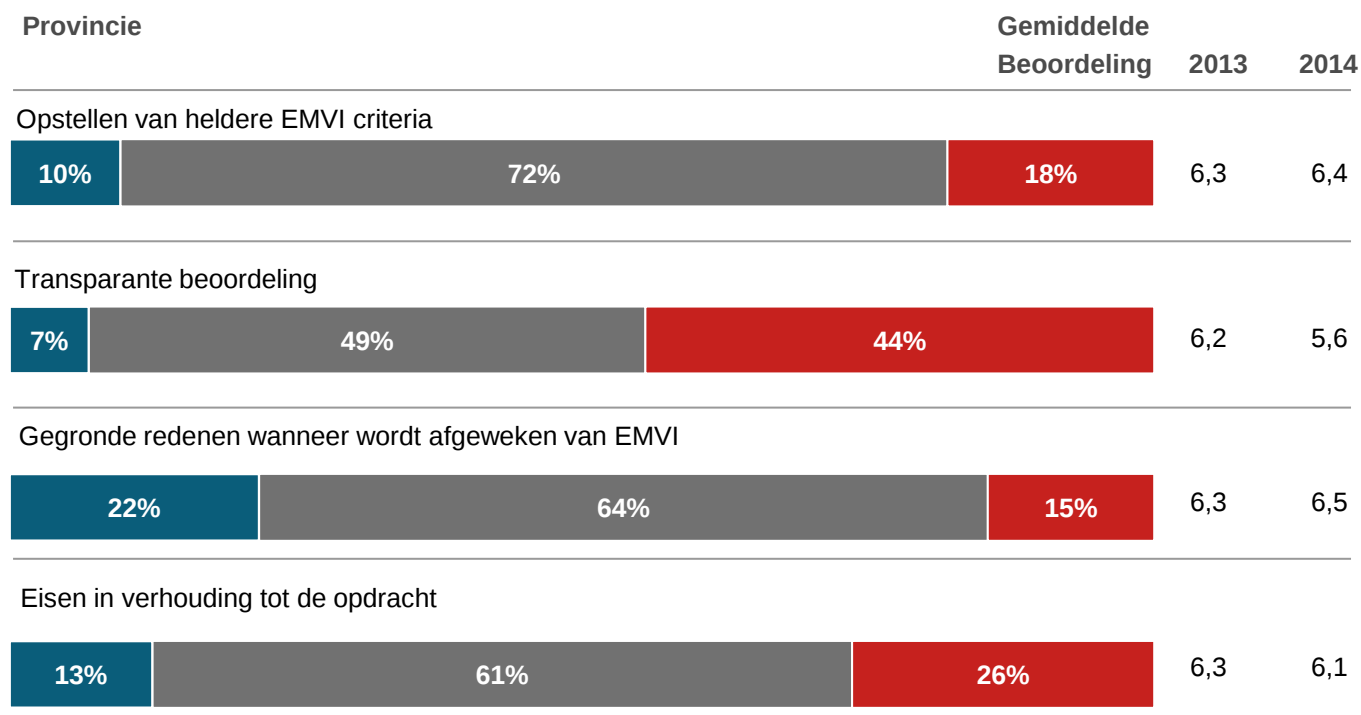
- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan gemeenten door opdrachtnemers en de vergelijking met 2013.
- Gemeenten krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (44%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (24%).
- De gemiddelde beoordeling van de gemeente voor gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI is gelijk aan de beoordeling van vorig jaar. Gemeenten scoren op de transparante beoordeling dit jaar lager dan vorig jaar (5,2 → 4,9).



■ Cijfer 8 of hoger ■ Cijfer 6 of 7 ■ Cijfer 1 t/m 5

6.4 Beoordeling van Provincies door opdrachtnemers

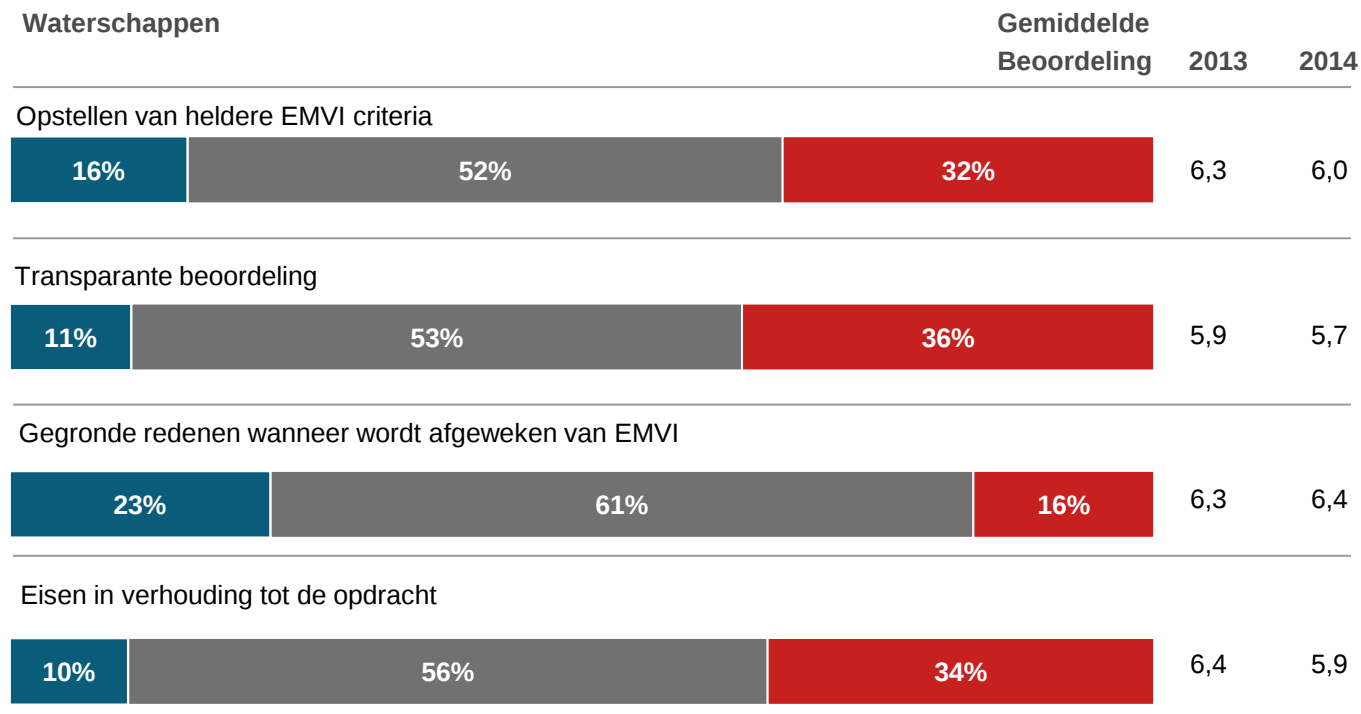
- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan provincies door opdrachtnemers en de vergelijking met 2013.
- Provincies krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (44%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor het geven van gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (22%).
- Provincies scoren op transparante beoordeling in 2014 lager dan in 2013 (6,2 → 5,6).



■ Cijfer 8 of hoger ■ Cijfer 6 of 7 ■ Cijfer 1 t/m 5

6.5 Beoordeling van waterschappen door opdrachtnemers

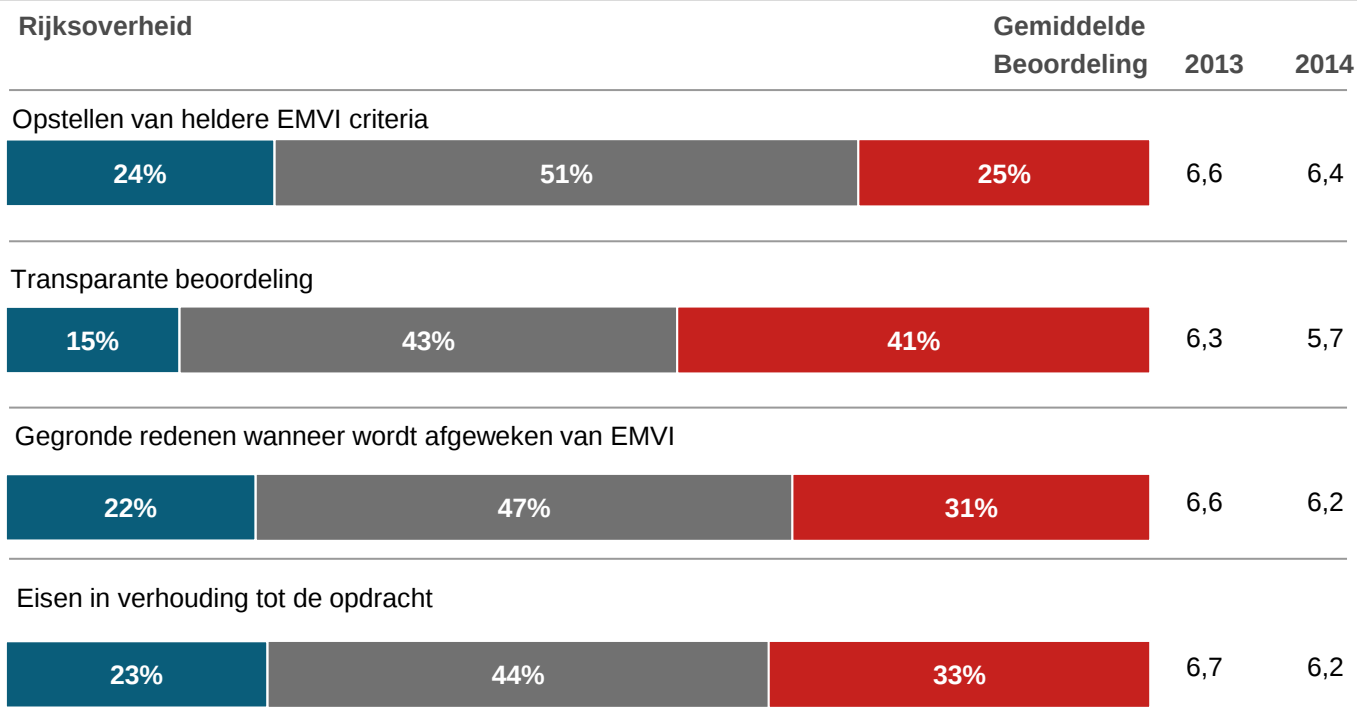
- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan waterschappen door opdrachtnemers en de vergelijking met 2013.
- Waterschappen krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (36%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (23%).
- Waterschappen scoren op eisen in verhouding tot de opdracht dit jaar lager dan vorig jaar (6,4 → 5,9).



■ Cijfer 8 of hoger ■ Cijfer 6 of 7 ■ Cijfer 1 t/m 5

6.6 Beoordeling van Rijksoverheid door opdrachtnemers

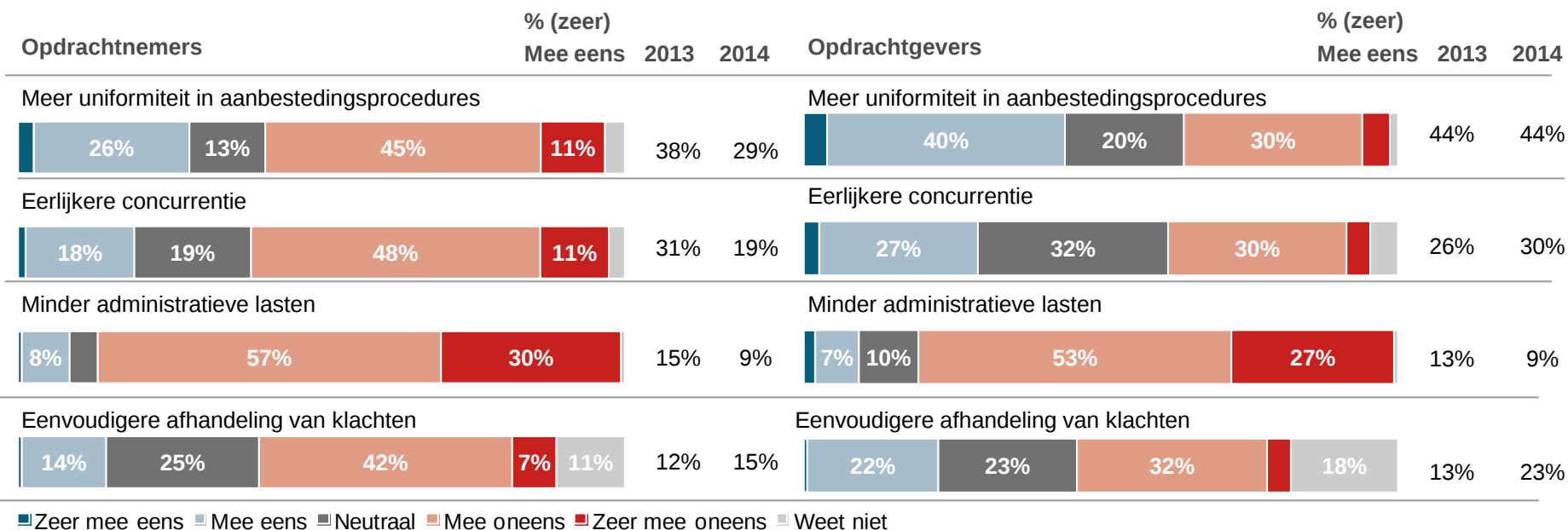
- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan de Rijksoverheid door opdrachtnemers.
- Ook de Rijksoverheid krijgt de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling (41%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor het stellen van heldere EMVI criteria (24%).
- De Rijksoverheid scoort op alle onderdelen lager dan vorig jaar. Het grootste verschil is te zien bij transparante beoordeling (6,3 → 5,7).



■ Cijfer 8 of hoger ■ Cijfer 6 of 7 ■ Cijfer 1 t/m 5

6.7 Beoordeling aanbestedingswet

- Onderstaande figuren tonen in hoeverre de markt enkele voordelen ervaart van de nieuwe aanbestedingswet.
- Voor 29% 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 19% van de opdrachtnemers en 30% 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.
- Eenvoudigere afhandeling van klachten wordt door 15% van de opdrachtnemers en 23% van de opdrachtgevers gezien als een gevolg van de aanbestedingswet.
- Opvallend is dat opdrachtnemers negatiever zijn geworden over de effecten van de aanbestedingswet. Bij opdrachtgevers is het beeld ongeveer gelijk aan 2013. Wel wordt de eenvoudigere klachtafhandeling in toenemende mate genoemd.



- 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
- Over het algemeen lijkt het erop dat de opdrachtnemers kritischer zijn geworden op de opdrachtgevers. Of zouden de opdrachtgevers ondertussen wat vrijer met de regels omgaan? De gemiddelde beoordelingen zijn doorgaans gelijk gebleven of gedaald. Met name de rijksoverheid wordt fors lager beoordeeld dan in 2013. Waar de rijksoverheid in 2013 nog de hoogste beoordeling had op alle aspecten, zo worden waterschappen en provincies in 2014 veel gelijkwaardiger en op sommige aspecten zelfs hoger beoordeeld. Met name op de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI worden provincies en waterschappen relatief hoog beoordeeld.
- 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. Opvallend is dat de transparante beoordeling voor alle type opdrachtgevers gemiddeld lager wordt becijferd dan in 2013.
- Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn beide verdeeld over eventuele positieve effecten van de aanbestedingswet. Voor 29% 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 19% van de opdrachtnemers en 30% 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. Opvallend is dat opdrachtnemers negatiever zijn geworden over de effecten van de aanbestedingswet. Bij opdrachtgevers is het beeld ongeveer gelijk aan 2013. Wel wordt de eenvoudigere klachtafhandeling in toenemende mate genoemd.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

Deze tweede meting (mei 2014) toont de veranderingen in aanbestedingsmarkt na de invoering van de nieuwe aanbestedingswet per 1 april 2013 en in vergelijking met de eerste meting (oktober 2013). Uit het onderzoek blijkt dat opdrachtgevers een positievere houding hebben aangenomen t.a.v. EMVI. Waar opdrachtnemers juist een negatievere en meer kritische houding hebben aangenomen. Zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers blijven 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

- Door de nieuwe aanbestedingswet zijn drempelbedragen massaal verhoogd. Het onderhandse circuit (1 op 1 en meervoudig) is daardoor groter geworden, waardoor aanbestedingskosten doorgaans dalen.
- De slagingskans voor de lokale en regionale aannemers is hoger geworden. Zo hebben opdrachtgevers dan ook met name de aandelen van de regionale en lokale aannemers in de afgelopen 12 maanden zien toenemen.
- Opvallend is dat vooral grote gemeenten de omzet bij lokale en regionale aannemers hebben zien stijgen ten koste van de landelijk opererende aannemers.
- Veel aannemers profiteren hiervan mee, behalve degenen die niet of minder in het onderhandse circuit uitvoeren. Vooral de aannemers met een omzet boven de € 5 miljoen hebben het aandeel in het meervoudig onderhandse circuit zien toenemen.

Voor de aannemers die niet of nauwelijks in het onderhandse circuit voorkomen kan de verhoging van de drempelbedragen een negatief effect hebben. Als gevolg van de verhoging, zullen de openbare aanbestedingen gemiddeld genomen grotere werken omvatten. Eisen aan de inschrijver groeien dan ook mee, waardoor de relatief kleine aannemer niet in aanmerking komt.

EMVI

- Het aandeel EMVI aanbestedingen is gestegen t.o.v. 2013.
- Opdrachtgevers zijn in toenemende mate overtuigd geraakt dat EMVI betere projectresultaten oplevert.
- Naast een beter projectresultaat zien opdrachtgevers ook in dat een goed plan van aanpak kan leiden tot de laagste inschrijving. De winnaar van een EMVI is ook vaak de laagste inschrijver.
- Het aandeel opdrachtgevers dat liever op laagste prijs aanbesteedt is gedaald (27% t.o.v. 36%). Dat neemt niet weg dat opdrachtgevers bij eenvoudig repeterend werk massaal de voorkeur geven aan de laagste prijs (82%).
- Opdrachtgevers beoordelen bij EMVI's in toenemende mate eerst de kwaliteit en dan de prijs (79% 2014; 72% 2013)). De prijs wordt alleen lang niet altijd openbaar bekend gemaakt. Opdrachtgevers kunnen dus absoluut nog stappen maken als het aankomt op maximale transparantie.
- Vooral opdrachtnemers zijn verdeeld en in toenemende mate negatief over EMVI. Voor de één levert EMVI betere kansen op, voor de ander juist niet. Het aandeel opdrachtnemers dat liever inschrijft op laagste prijs is dan ook fors toegenomen (2014 54%, 2013 34%). EMVI vraagt meer tijd van de opdrachtnemer voor het schrijven van het plan van aanpak. Opdrachtnemers hebben hun totale offertekosten met gemiddeld 34% zien stijgen door EMVI. Daarnaast is een vergoeding voor het kwalitatieve deel eerder uitzondering dan regel. En als er al een vergoeding wordt gegeven is deze volgens de opdrachtnemers doorgaans niet in verhouding met het gevraagde.
- Opdrachtnemers zijn kritischer geworden op de opdrachtgevers. De gemiddelde beoordelingen op de EMVI-aspecten (opstellen van heldere EMVI criteria, transparante beoordeling en gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI) zijn doorgaans gelijk gebleven of gedaald.
- Met name de rijksoverheid wordt fors lager beoordeeld dan in 2013. Waar de rijksoverheid in 2013 nog de hoogste beoordeling had op alle aspecten, zo worden waterschappen en provincies in 2014 veel gelijkwaardiger en op sommige aspecten zelfs hoger beoordeeld. Met name op de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI worden provincies en waterschappen relatief hoog beoordeeld.
- Alle type opdrachtgevers ontvangen zowel hoge scores als onvoldoendes. Er zijn dus duidelijk grote verschillen van opdrachtgever tot opdrachtgever. Gemeenten hebben de meeste moeite met de EMVI-aspecten
- Opvallend is dat de transparante beoordeling voor alle type opdrachtgevers gemiddeld lager wordt becijferd dan in 2013. Dit onderstreept het belang voor overheden om maximale transparantie na te streven.

Clusteren

- De mate waarin opdrachtgevers aangeven clustering toe te passen is gestegen ten opzichte van 2013. De grootste stijging is te zien bij het samenvoegen van verschillende disciplines (41% t.o.v. 21%). De toename van geïntegreerde contracten zou ook invloed kunnen hebben op deze waargenomen stijging.
- Ondanks de waargenomen stijging van het aandeel clustering is het aandeel onnodige clustering volgens opdrachtnemers nagenoeg gelijk gebleven. Circa een kwart van de opdrachtnemers ziet onnodige clustering terug. Dergelijke situaties worden vooral signaleerd bij gemeenten en de rijksoverheid. Provincies en waterschappen worden in mindere mate genoemd.

Selectiecriteria

- Meer dan tweederde van de opdrachtnemers (69%) ziet nog steeds aanbestedingen die ze wel hadden kunnen maken, maar waar ze niet in aanmerking kwamen door de eisen. In 2013 lag dit percentage nog op 57%. Dergelijke disproportionele eisen worden vooral gezien bij gemeenten (53%), maar waterschappen (33%), provincies (33%) en de rijksoverheid (28%) worden ook door een aanzienlijk deel van de opdrachtnemers die voor deze opdrachtgevers werkzaam zijn genoemd.
- 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 dat aanbestedingen heeft gezien die ze wel hadden kunnen maken (69%) is er nog terrein te winnen. Opgemerkt dient wel te worden dat de opdrachtnemer zichzelf natuurlijk ook kan overschatten.
- De rijksoverheid wordt het best beoordeeld door opdrachtnemers op het aspect 'eisen in verhouding tot de opdracht' (6,2). Gemeenten scoren op dit aspect het laagst (5,7). 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 over eventuele positieve effecten van de aanbestedingswet.
- Opvallend is dat opdrachtnemers negatiever zijn geworden over de effecten van de aanbestedingswet. Bij opdrachtgevers is het beeld ongeveer gelijk aan 2013. Wel wordt de eenvoudigere klachtafhandeling in toenemende mate genoemd.
- Voor 29% 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 19% van de opdrachtnemers en 30% van de opdrachtgevers.
- Weinig opdrachtnemers en opdrachtgevers zien minder administratieve lasten als positief effect. E.e.a. kan deels verklaard worden door de extra energie die in EMVI bestedingen moet worden gestopt.

Slotconclusie

- Het stellen van de juiste objectief meetbare EMVI criteria blijft 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.
- Uit deze tweede meting blijkt dat het aantal EMVI aanbestedingen stijgt en dat opdrachtgevers in toenemende mate overtuigd raken dat EMVI leidt tot betere projectresultaten. Sterker nog een goed plan van aanpak kan zelfs leiden tot de laagste inschrijving. Op basis van deze ontwikkeling verwachten we dan ook dat het aandeel EMVI verder zal toenemen. Deze verwachting onderstreept het belang voor opdrachtnemers om in te spelen op de verandering.
- De groei van het onderhandse circuit schept ook mogelijkheden voor de aannemer. Het afleveren van goed werk kan worden beloond met de uitnodiging voor een meervoudig onderhandse aanbesteding of zelfs een 1 op 1. Vooral in het meervoudig onderhandse circuit zullen de aanbestedingen op laagste prijs blijven bestaan. Met name voor de eenvoudige repeterende werken. Als de toegevoegde waarde nihil is, dan is het opstellen en beoordelen van het plan van aanpak (PVA) juist buiten proportie. Opdrachtnemers hebben hun totale offertekosten door EMVI met gemiddeld 34% zien stijgen. Opdrachtgevers dienen dan ook vooral niet geforceerd eisen te verzinnen voor dergelijke werken. Het aanbesteden op laagste prijs kan bij eenvoudig repeterend werk ook de economisch meest verantwoorde keuze zijn. Een ander aandachtspunt voor opdrachtgevers is de stijging van het aantal aanbestedingen met disproportionele eisen. Specifiek voor gemeenten en rijksoverheid geldt ook het onnodige clusteren. Hier ligt ook absoluut een taak voor het eventuele centrale beleid, aangezien menig aanbestedende dienst zich aan het centrale beleid moet committeren.

- Opdrachtnemers zijn negatiever geworden ten aanzien van de aanbestedingswet en kritischer in de beoordeling van de opdrachtgevers. Een mogelijke verklaring is dat opdrachtgevers vrijer omgaan met de regels. Een andere verklaring is dat opdrachtnemers ongetwijfeld beter zicht hebben op de goede voorbeelden die er ook absoluut zijn. De lat komt daarmee hoger te liggen voor de andere opdrachtgevers, wat een verklaring kan zijn voor de kritischere houding van de opdrachtnemers. Maar andersom moeten aannemers ook nog steeds leren om in te spelen op EMVI's. Des te belangrijker om als opdrachtnemer in gesprek te blijven gaan met de opdrachtgever om van elkaar te leren.



**MKB
INFRA**
BRANCHEORGANISATIE

MKB INFRA
Postbus 1085
3900 BB Veenendaal
T 0318 - 54 49 05

© 4 juni 2014, USP Marketing Consultancy B.V.

USP
Marketing Consultancy bv

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