



Monitor Nieuwe Aanbestedings- wet

Oktober
2015

Rapportage

1	Onderzoeksverantwoording	2
2	Zakelijke relatie	10
3	EMVI	18
4	Clusteren	27
5	Selectiecriteria	34
6	Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet	39
7	Conclusie en aanbevelingen	49

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.
- Één 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 onderdelen van 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.
- Nadat de nieuwe Aanbestedingswet in werking is getreden, is MKB INFRA deze 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, is MKB INFRA over meerdere jaren gaan monitoren. MKB Infra en USP zijn begonnen met drie halfjaarsmetingen, waarvan de eerste in 2013 (0-meting) en de tweede (1-meting) medio 2014 heeft plaatsgevonden. De derde meting (2-meting) vond plaats in oktober 2014. Na deze halfjaarsmetingen is overgegaan op jaarlijkse metingen. De laatste meting, waarvan de resultaten in dit rapport worden besproken, heeft plaatsgevonden in september en oktober 2015.
- 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 metingen 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:

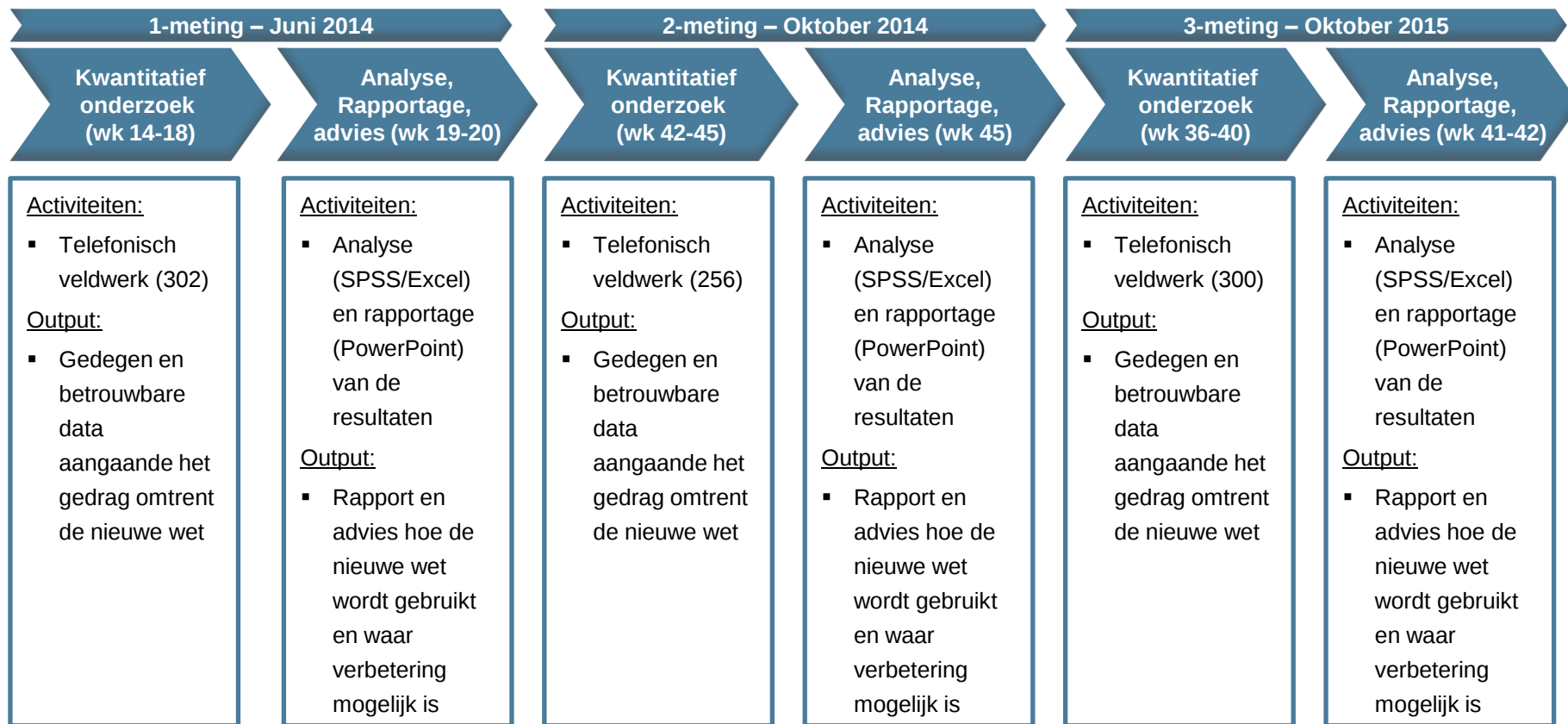
Concrete vragen die met het onderzoek behandeld moeten worden, zijn onder meer:

- 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?

- Onderstaand schema geeft het onderzoeksproces van de 0-meting uit oktober 2013 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 van 2014 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.
- Het veldwerk voor de 2-meting heeft plaatsgevonden in de weken 42 tot en met 45. De resultaten zijn vervolgens geanalyseerd en gerapporteerd in week 45. Voor deze meting is dezelfde vragenlijst gebruikt als voor de 1-meting.
- Telefonisch veldwerk voor de 3-meting is uitgevoerd in de weken 36 tot en met 40. Rapportage en analyse voor deze meting heeft plaatsgevonden in de weken 41 en 42. Wederom is hierbij gebruik gemaakt van dezelfde vragenlijst.



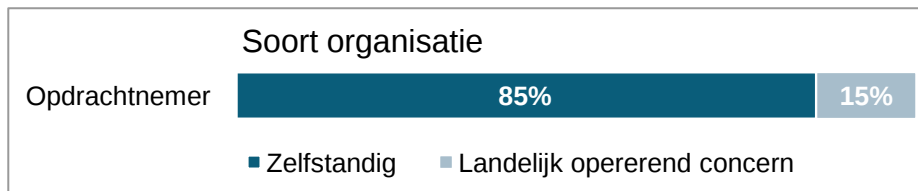
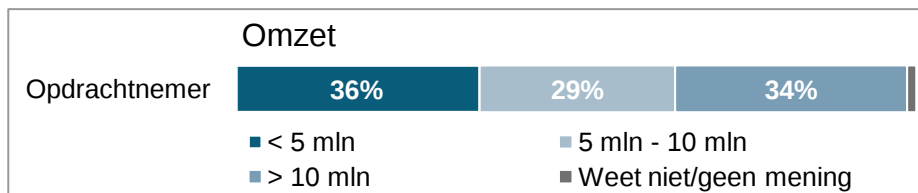
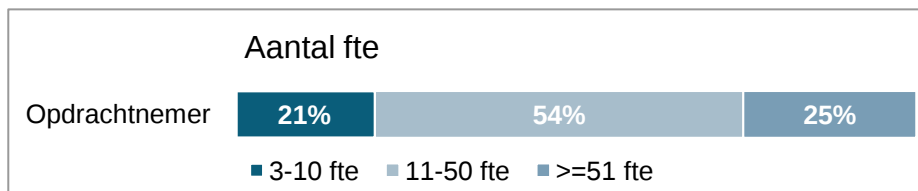
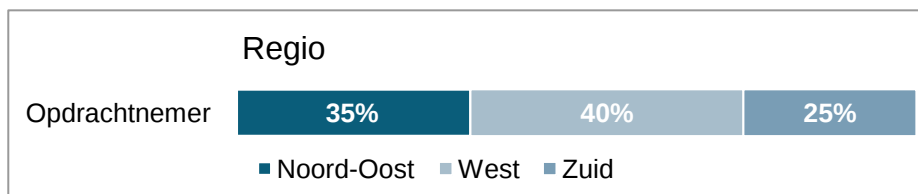
- Voor dit onderzoek zijn enerzijds opdrachtnemers en anderzijds opdrachtgevers benaderd. Onderstaand overzicht geeft de respons per doelgroep weer. In de doelgroep opdrachtgevers zijn zowel gemeenten, provincies als waterschappen vertegenwoordigd.
- Het netto sample bestaat uit alle respondenten die 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. In totaal hebben 47 leden van MKB Infra deelgenomen.

Respons overzicht		
	Opdrachtnemers	Opdrachtgevers
Inschatting populatie	550	460
Netto sample	300	213
Geslaagde enquêtes	151	149
Responspercentage	50%	69%



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 2-meting zijn er meer opdrachtnemers ondervraagd in de regio Zuid (+11%) en minder respondenten in de regio Noord-Oost (-9%).



Functie opdrachtnemers	
Directeur/eigenaar	49%
Werkvoorbereider	7%
Bedrijfsleider	5%
Projectleider	4%
Hoofd calculatie	4%
Bedrijfsbureau	4%
Anders	27%

Omzet uit hoofd en onderaanneming	
Hoofdaanneming	73%
Onderaanneming	27%

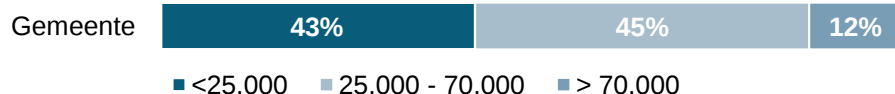
1.6 Achtergrondkenmerken – Opdrachtgevers

- De groep opdrachtgevers wordt met name gevormd door gemeenten. 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. Evenals bij voorgaande metingen zijn er met name kleine (minder dan 25.000) en middelgrote (25.000 – 70.000) gemeenten ondervraagd.

Regio



Inwoners



Functie

	Gem.	Prov.	Watersch.
Coördinator	3%	42%	18%
Projectleider	18%	29%	18%
Medewerker inkoop	9%	29%	18%
Beleidsmedewerker	12%		
Werkvoorbereider	6%		
Adviseur (strategisch)	5%		
Hoofd inkoop	5%		
Medewerker technische dienst	2%		
Anders	40%		46%

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

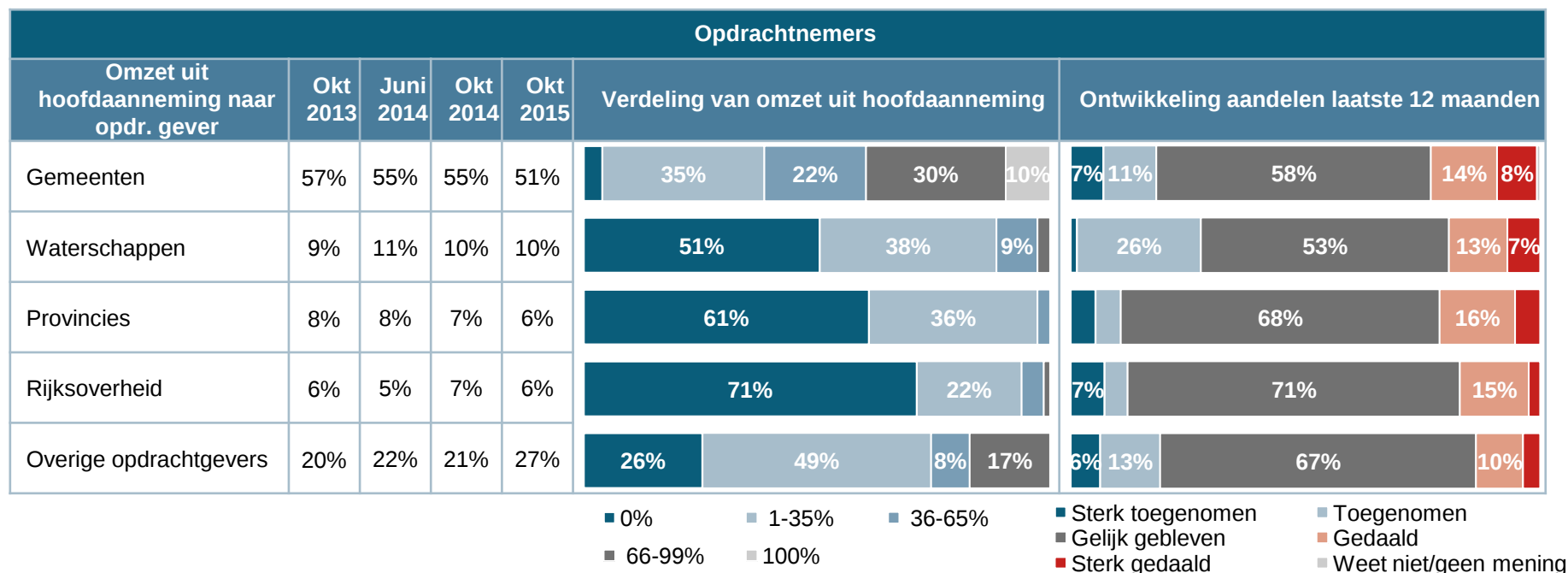
6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Tweeënhalf jaar na de ingangsdatum van deze nieuwe aanbestedingswet, is opdrachtnemers en opdrachtgevers naar de huidige situatie gevraagd en hoe deze situatie zich heeft ontwikkeld in de afgelopen periode (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), de tweede meting (juni 2014) en de derde meting (okt 2014).
- 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

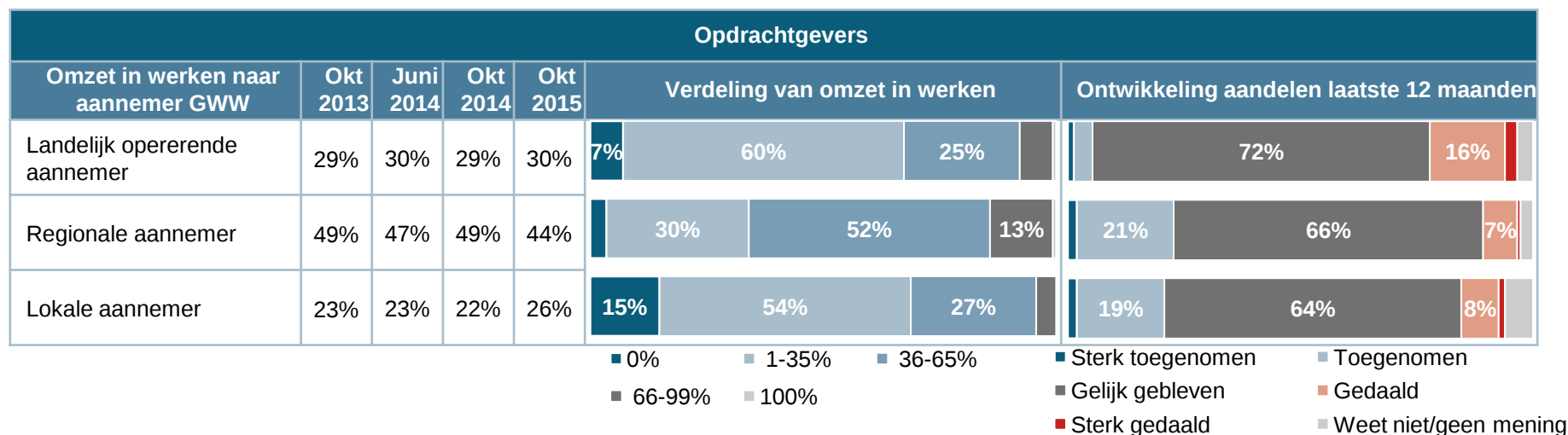
- De opdrachtnemers realiseren gemiddeld 51% van de omzet uit hoofdaanneming bij gemeenten. Deze verdeling is iets lager dan de verdeling in 2014.
- Voor een groot deel van de aannemers GWW zijn de gemeenten verantwoordelijk voor 66 tot 99% van de omzet in hoofdaanneming (30%). Bij 10% van de aannemers 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 22% (sterk) gedaald. Dit verklaart de lichte daling van omzet uit hoofdaanneming bij gemeenten.



Landelijk opererende aannemers (LOA's) halen ongeveer 18% van de omzet uit werken voor de Rijksoverheid (voor zelfstandige ondernemingen is dit 4%). Waar ruim 80% van de zelfstandig opererende ondernemingen geen omzet haalt uit werk voor de Rijksoverheid, ligt dit percentage voor LOA's op 24%.

2.3 Omzet naar aannemer GWW - opdrachtgevers

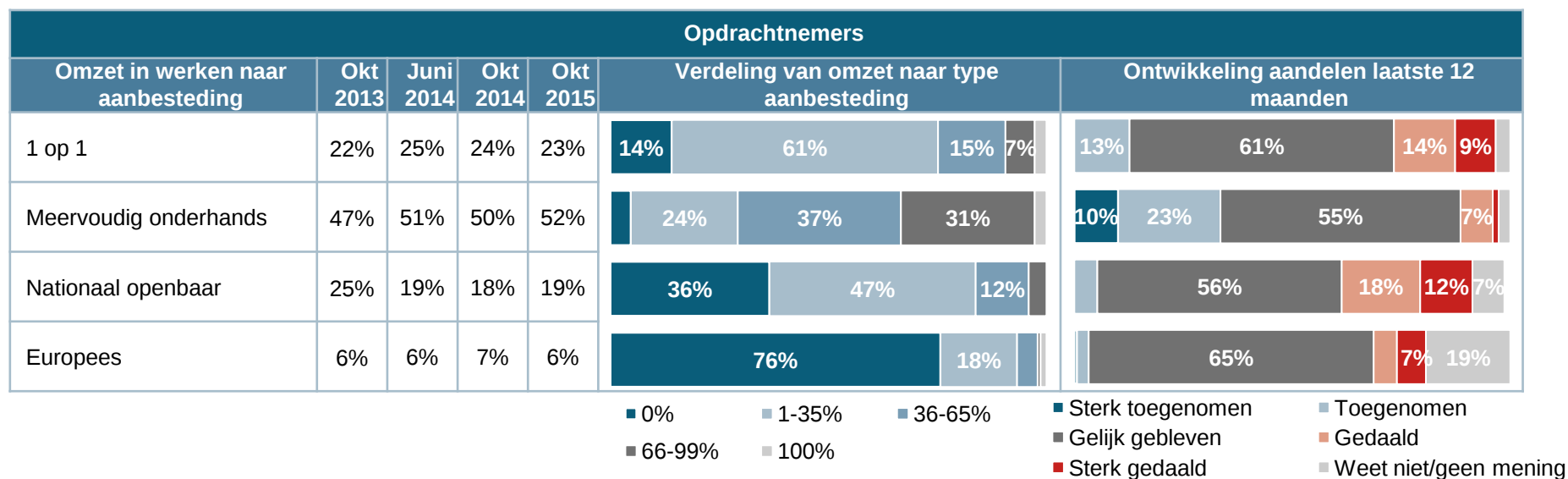
- Bijna de helft (44%) van de omzet in werken van de ondervraagde overheden is voor rekening van de regionale aannemer. Dit percentage is een lichte daling ten opzichte van 2014.
- Waar het aandeel van de regionale aannemer iets is afgenomen, is het aandeel van de lokale aannemer toegenomen van 22% in 2014 tot 26% nu.
- Opdrachtgevers hebben in de afgelopen 12 maanden vooral het aandeel van de regionale en lokale aannemer (23% en 21%) in de omzet zien groeien.
- In verhouding is het aandeel van de LOA's (landelijk opererende aannemers) het sterkst afgenomen (-19%).



- Vooral middelgrote gemeenten (25.000 – 70.000 inwoners) en grote gemeenten (>70.000 inwoners) hebben het aandeel in de omzet zien stijgen van lokale aannemers.

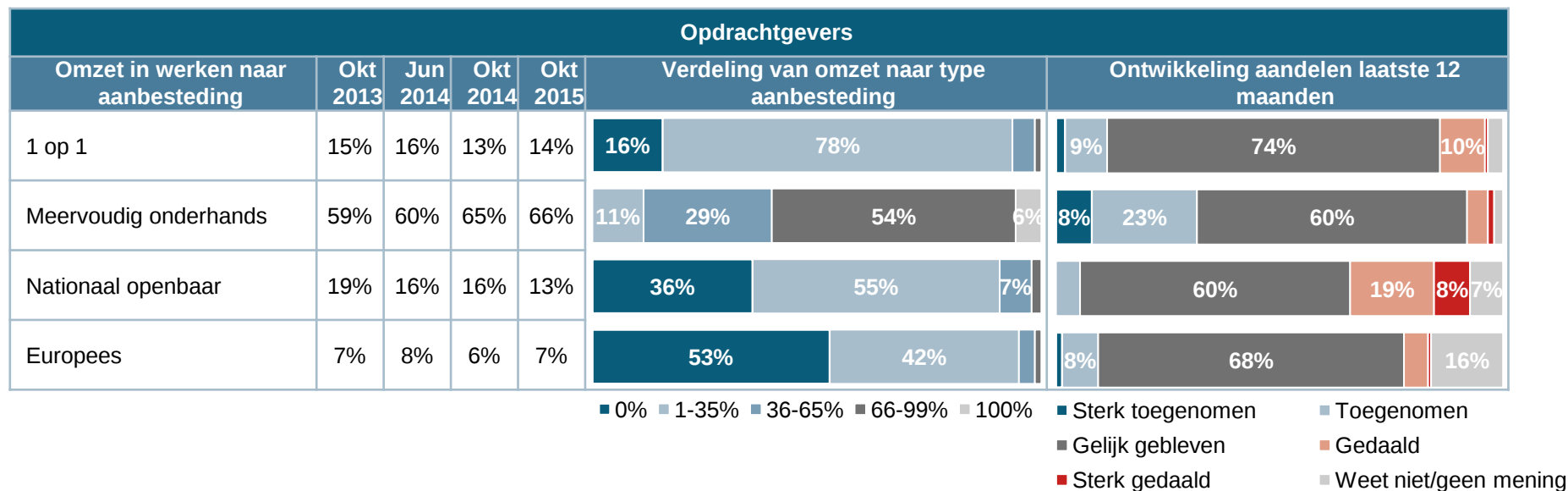
2.4 Omzet naar aanbesteding - opdrachtnemers

- In vergelijking met oktober 2014 is het aandeel van de omzet in het onderhandse circuit (1 op 1 en meervoudig onderhands) vrijwel gelijk gebleven: 1-op-1 is met 1% gedaald en meervoudig onderhands met 2% gestegen.
- 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 (30% van de aannemers zag een daling).



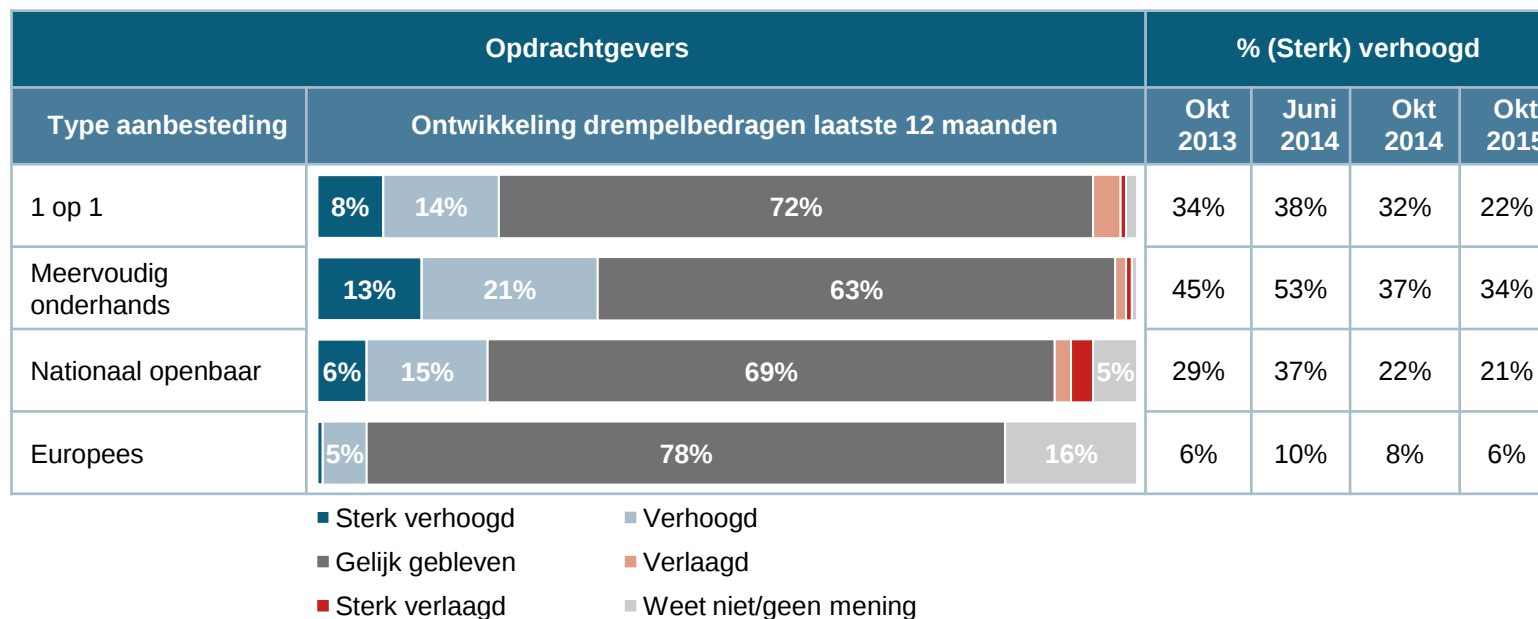
2.5 Omzet naar aanbesteding - opdrachtgevers

- Bijna tweederde (66%) 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 (31% van de opdrachtgevers).
- In vergelijking met oktober 2014 is de omzet in werken van 1 op 1, meervoudig onderhandse en Europese aanbestedingen vrijwel gelijk gebleven. Daarentegen is het aandeel nationaal openbaar licht afgenomen.



2.6 Ontwikkeling drempelbedragen - opdrachtgevers

- In 2013 viel al op dat overheden massaal de drempelbedragen van aanbestedingen hadden verhoogd. Medio 2014 was dat beeld niet anders en zelfs nog sterker aanwezig. Inmiddels is het aandeel opdrachtgevers dat een verhoging van de drempelbedragen opmerkt voor alle type aanbestedingen lager dan in 2014. Hieruit maken we op dat een meerderheid van de opdrachtgevers vrij snel na inwerkingtreding van de nieuwe wet de drempelbedragen heeft verhoogd en dit gelijk voor een aantal jaren heeft gedaan.
- Voor het drempelbedrag voor meervoudig onderhandse aanbestedingen is door veel opdrachtgevers (sterk) verhoogd (34%).
- Europese drempelbedragen voor openbare werken worden wettelijk vastgelegd vanuit Europa. Deze worden ongeveer elke twee jaar aangepast. De 6% opdrachtgevers die een stijging heeft gezien de laatste 12 maanden refereert dus naar de stijging die in 2014 in werking is getreden:
 - Publicatie november 2009: Van € 5.150.000 naar € 4.845.000
 - Publicatie november 2011: Van € 4.845.000 naar € 5.000.000
 - Publicatie december 2013: Van € 5.000.000 naar € 5.186.000



- De aanbestedingswet is in werking getreden op 1 april 2013. Tweeënhalf jaar 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 tijd. Daarnaast zijn de resultaten vergeleken met de eerste meting, tweede en derde meting, respectievelijk 6, 12 en 18 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 al zien we dat in de loop van 2014 en 2015 wel weer wat afzwakken. Reden hiervoor is dat veel opdrachtgevers de drempelbedragen gelijk na inwerkingtreding hebben verhoogd en dat vervolgens een paar jaar zo laten. Voor zowel 1 op 1, meervoudig onderhands en nationaal openbaar is het aandeel opdrachtgevers dat de drempelbedragen (sterk) heeft verhoogd minder groot dan in 2013. Europese drempelbedragen worden vanuit Brussel bepaald en liggen wettelijk vast. Desalniettemin zijn in de afgelopen jaren meer werken in het onderhandse circuit 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 meervoudig onderhandse circuit verder toegenomen (47% naar 52%).
- Het verschil in het aandeel 1-op-1 (23% bij opdrachtnemer en 14% opdrachtgever) en meervoudig onderhands (52% bij opdrachtnemer en 66% opdrachtgever) kan verklaard worden doordat opdrachtnemers kritischer zijn geworden t.a.v. het aanvaarden van meervoudig onderhandse aanbestedingen. Opdrachtgevers kunnen wel vaker meervoudig onderhandse aanbestedingen uit, maar dit hoeft nog niet te betekenen dat alle opdrachtnemers deze aanvaarden. Zij kiezen dan eerder voor de 1-op-1 aanbestedingen.
- 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 lokale aannemers in de afgelopen 12 maanden zien toenemen ten koste van regionale aannemers. Opvallend is dat vooral grote gemeenten de omzet bij lokale aannemers hebben zien stijgen.

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 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 paragrafen wordt de houding van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers ten aanzien van EMVI in kaart gebracht aan de hand van stellingen.
- Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie.

3.2 Aandeel EMVI

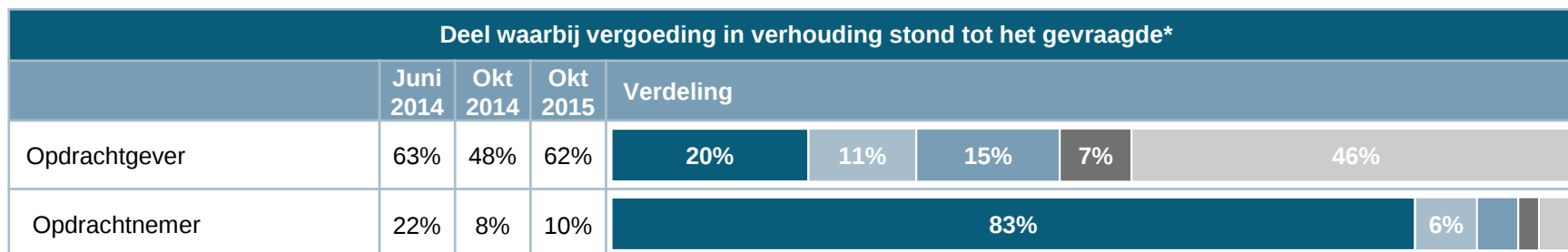
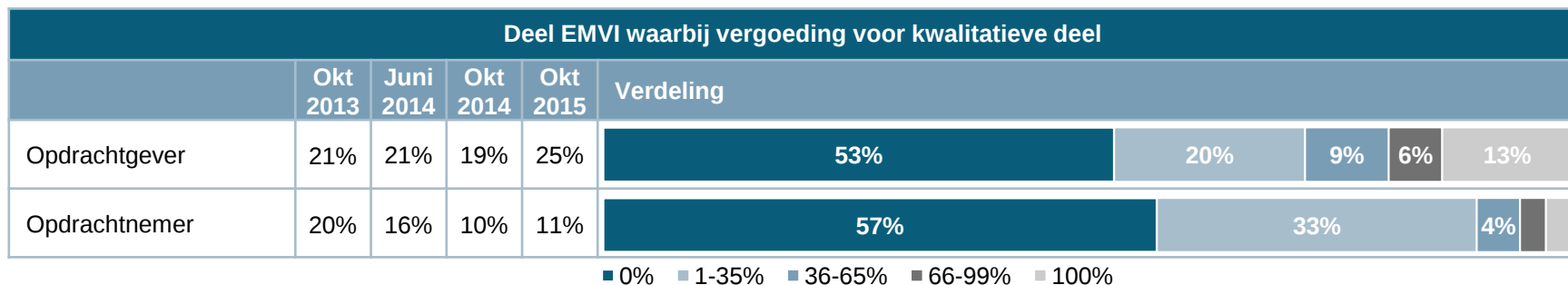
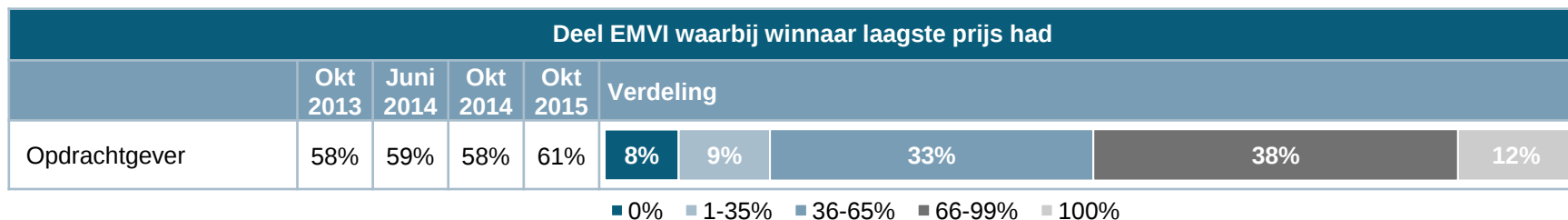
- Het aandeel EMVI bestedingen is onder opdrachtnemers ten opzichte van 2014 gedaald. Onder opdrachtgevers kent het aandeel EMVI een stijging voor nationaal openbare en Europese aanbestedingen.
- In gemiddeld 34% van de meervoudig onderhandse aanbestedingen waarvoor opdrachtnemers worden uitgenodigd wordt EMVI gehanteerd. Volgens opdrachtgevers ligt dit percentage hoger, namelijk op 46%.
- Het aandeel EMVI ligt nog steeds voor nationaal openbare aanbestedingen hoger en Europees het hoogst.

Aanbestedingen afgelopen jaar	Opdrachtnemer					Opdrachtgevers				
	Okt 2013	Juni 2014	Okt 2014	Okt 2015	Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling	Okt 2013	Juni 2014	Okt 2014	Okt 2015	Gemiddelde aandeel EMVI en verdeling
Meervoudig onderhands	39%	37%	37%	34%	18% 40% 27% 13%	47%	51%	47%	46%	9% 30% 30% 25%
Nationaal openbaar	42%	49%	49%	39%	22% 25% 31% 17%	56%	67%	60%	71%	15% 16% 32% 33%
Europees	56%	69%	69%	51%	13% 17% 30% 27% 13%	84%	84%	80%	84%	8% 19% 63%

■ 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 en medio 2014, in 61% 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 25% van de EMVI aanbestedingen wordt een vergoeding gegeven voor het kwalitatieve deel. Dit is een stijging ten opzichte van 2014. Deze vergoeding staat volgens opdrachtnemers lang niet altijd in verhouding tot het gevraagde (slechts in 10% van de gevallen). Volgens opdrachtgevers ligt dit percentage een stuk hoger op 62%. Er zit dus een duidelijk verschil tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers als het gaat om de vergoeding en het in verhouding staan van de vergoeding.

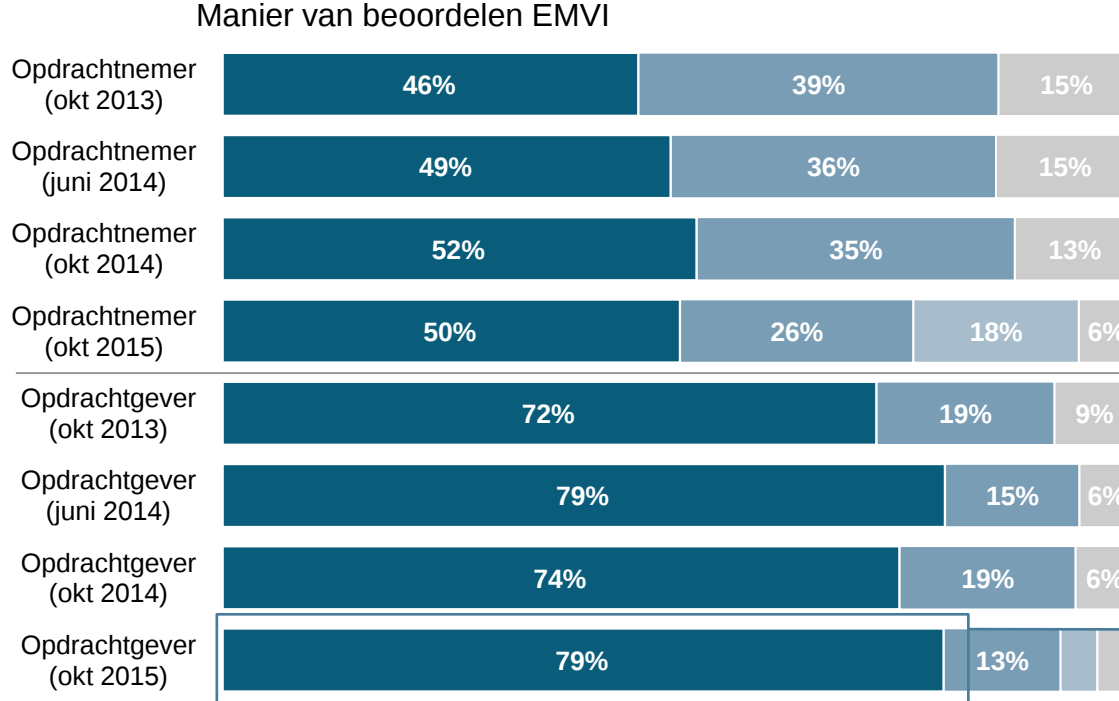


*Nieuw gesteld in 1-meting juni 2014

3.4 Wijze van beoordelen EMVI's

- In vergelijking tot 2013 wordt steeds vaker eerst de kwaliteit beoordeeld en vervolgens de prijs. Meer dan de helft van de opdrachtgevers geeft aan doorgaans eerst kwaliteit en daarna prijs te beoordelen. Volgens 26% 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 nog lang niet altijd openbaar bekendgemaakt. Opdrachtgevers kunnen dus absoluut nog stappen maken als het aankomt op maximale transparantie, maar er zijn stappen in de goede richting gezet.

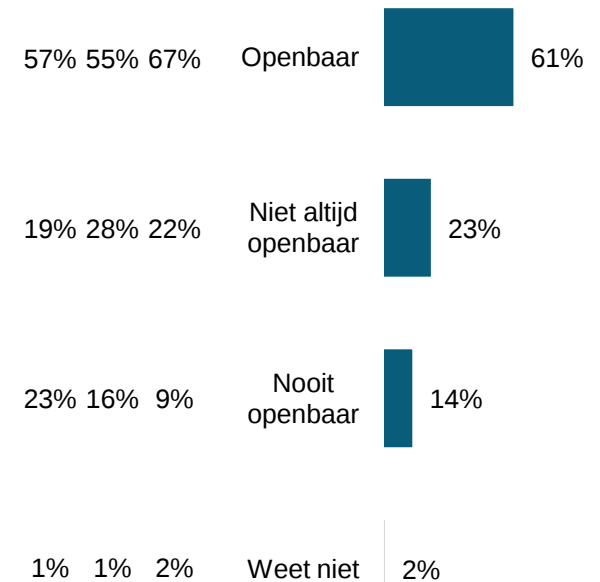
Manier van beoordelen EMVI



- Eerst kwaliteit en dan prijs
- Kwaliteit en prijs worden gelijktijdig beoordeeld
- Eerst prijs en dan kwaliteit
- Weet niet/geen mening

okt 2013 jun 2014 okt 2014

Wijze bekendmaking prijs



3.5 Offertekosten door EMVI - opdrachtnemers

- Opdrachtnemers zijn het erover eens dat de totale offertekosten door EMVI zijn gestegen. Gemiddeld met 63%, wederom een stijging ten opzichte van de vorige meting. Ruim een kwart van de opdrachtnemers heeft de offertekosten met 100% of meer zien toenemen.
- Voor vrijwel alle opdrachtnemers geldt dat er sprake is van een verandering van de offertekosten door EMVI; 83% van de ondervraagde opdrachtnemers geeft aan dat de offertekosten zijn gestegen.
- Bijna de helft van de opdrachtnemers (45%) hebben de totale offertekosten tussen de 1 en 35% zien stijgen.

Verandering totale offertekosten door EMVI										
	Juni 2014	Okt 2014	Okt 2015				Verdeling			
Opdrachtnemers	+34%	+46%	+63%	83%			14%	45%	15%	21%

■ Ja, gestegen

■ Nee, gelijk gebleven

■ Nee, totale offertekosten zijn gedaald

■ Weet niet/geen mening

■ Gedaald

■ 1-35%

■ 66-99%

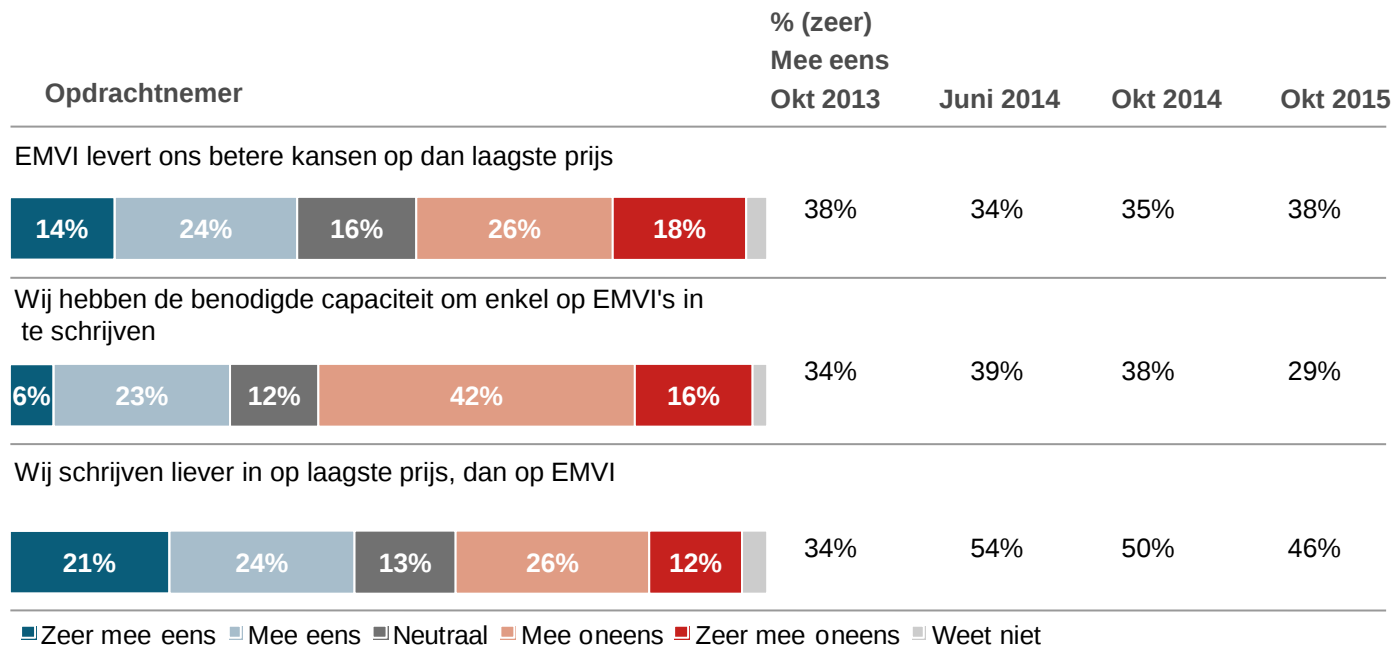
■ Gelijk gebleven

■ 36-65%

■ 100% of meer

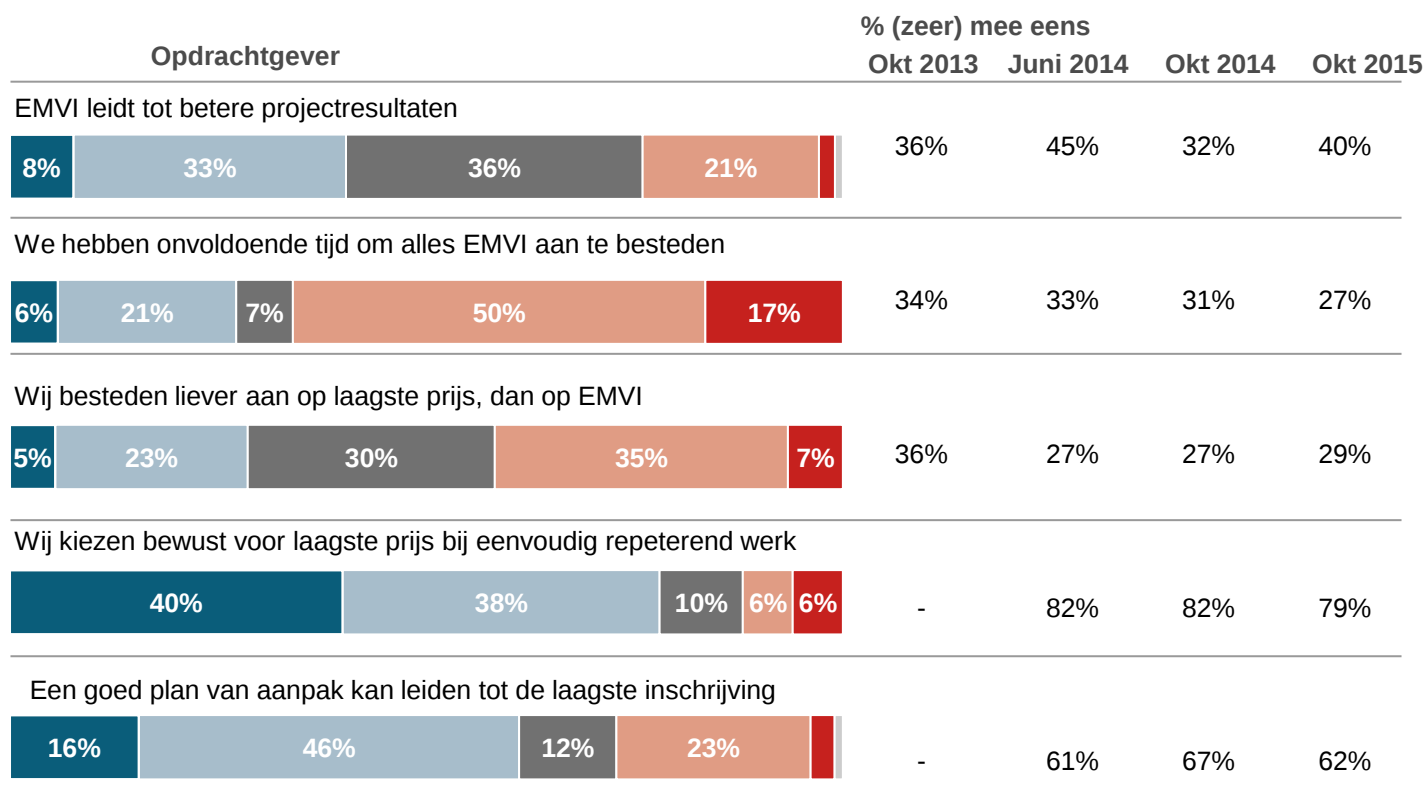
3.6 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtnemers

- In vergelijking met 2014 geven iets meer opdrachtnemers (38%) aan dat EMVI hen betere kansen oplevert ten opzichte van de laagste prijs.
- Opvallend is dat opdrachtnemers in steeds mindere mate denken de benodigde capaciteit te hebben om enkel op EMVI's in te schrijven.



3.7 Houding t.a.v. EMVI - opdrachtgevers

- Ten opzichte van de vorige meting zijn meer opdrachtgevers positief over het feit dat EMVI leidt tot betere projectresultaten. Het aandeel opdrachtgevers dat de voorkeur geeft aan laagste prijs is licht gestegen.
- De capaciteit om alles EMVI aan te besteden blijft voor een aanzienlijk deel van de opdrachtgevers een barrière (27%).
- Een ruime meerderheid van de opdrachtgevers kiest bewust voor de laagste prijs bij eenvoudig repeterend werk (79%).
- Daarnaast geeft een meerderheid aan dat een goed plan van aanpak kan leiden tot de laagste inschrijving (62%).



■ Zeer mee eens ■ Mee eens ■ Neutraal ■ Mee oneens ■ Zeer mee oneens ■ Weet niet

- 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 gaven in wisselende mate aan dat EMVI betere projectresultaten oplevert (45% en 32% in 2014; 40% in 2015). Dit kan betekenen dat diegene die op laagste prijs intekenen de zaken goed op orde hebben. 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 (79%) bij eenvoudig repeterend werk de voorkeur aan de laagste prijs.
- Opdrachtgevers geven in grote getale aan dat zij bij EMVI's eerst de kwaliteit en dan de prijs (79% 2015) beoordelen. De prijs wordt in het merendeel van de aanbestedingen openbaar gemaakt (61%), toch geeft ruim een derde van de opdrachtgevers aan dat de prijs niet altijd (23%) of nooit (14%) openbaar wordt gemaakt. Opdrachtgevers kunnen dus absoluut nog stappen maken als het aankomt op maximale transparantie.
- Vooral opdrachtnemers zijn verdeeld 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 fors toegenomen (2015 46%, 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 63% zien stijgen door EMVI. Daarnaast is een vergoeding voor het kwalitatieve deel nog steeds eerder uitzondering dan regel. En als er al een vergoeding wordt gegeven is deze volgens de opdrachtnemers doorgaans niet in verhouding met het gevraagde. De opdrachtgevers zijn meer van mening dat deze zaken redelijk op orde zijn dan de opdrachtnemers die mening hebben.
- Uit het voorgaande maakt USP op dat de perceptie van opdrachtgevers niet overeenkomt met de daadwerkelijke ervaring van opdrachtnemers. Een voorbeeld zou kunnen zijn dat de opdrachtgever denkt dat een vergoeding van € 5.000 in verhouding staat tot het gevraagde, maar dat de daadwerkelijke kosten van de opdrachtnemer € 10.000 bedragen.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

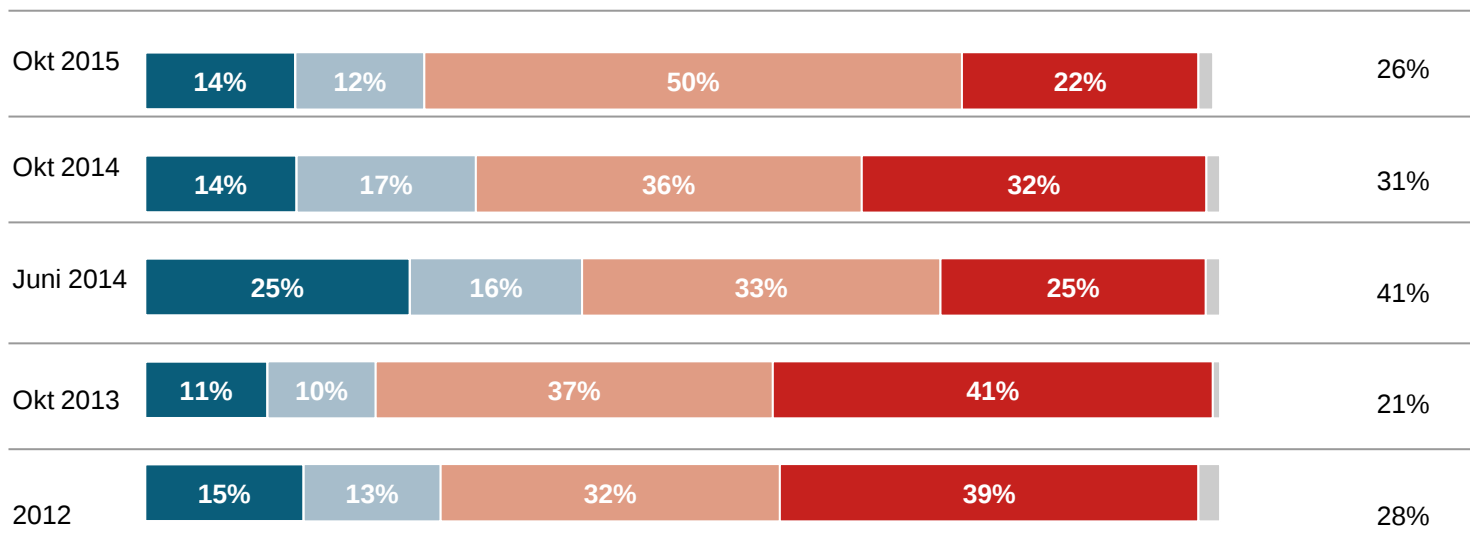
- Met de nieuwe aanbestedingswet geldt de clusterbepaling. Opdrachten mogen niet onnodig worden geclusterd en als er opdrachten worden geclusterd dient de opdrachtgever deze keuze goed te motiveren.
- Dit hoofdstuk gaat in op drie verschillende vormen van clusteren:
 1. Het samenvoegen van verschillende 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 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; 26% van de opdrachtgevers geeft aan dat verschillende disciplines nog regelmatig of vaak worden samengevoegd. Dit is een daling ten opzichte van oktober 2014 (31%).

Samenvoegen van verschillende disciplines

% vaak en
regelmatig



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

Redenen voor het samenvoegen van verschillende disciplines

- Tijdsbesparing
- Efficiëntie
- Logisch

Enkele quotes

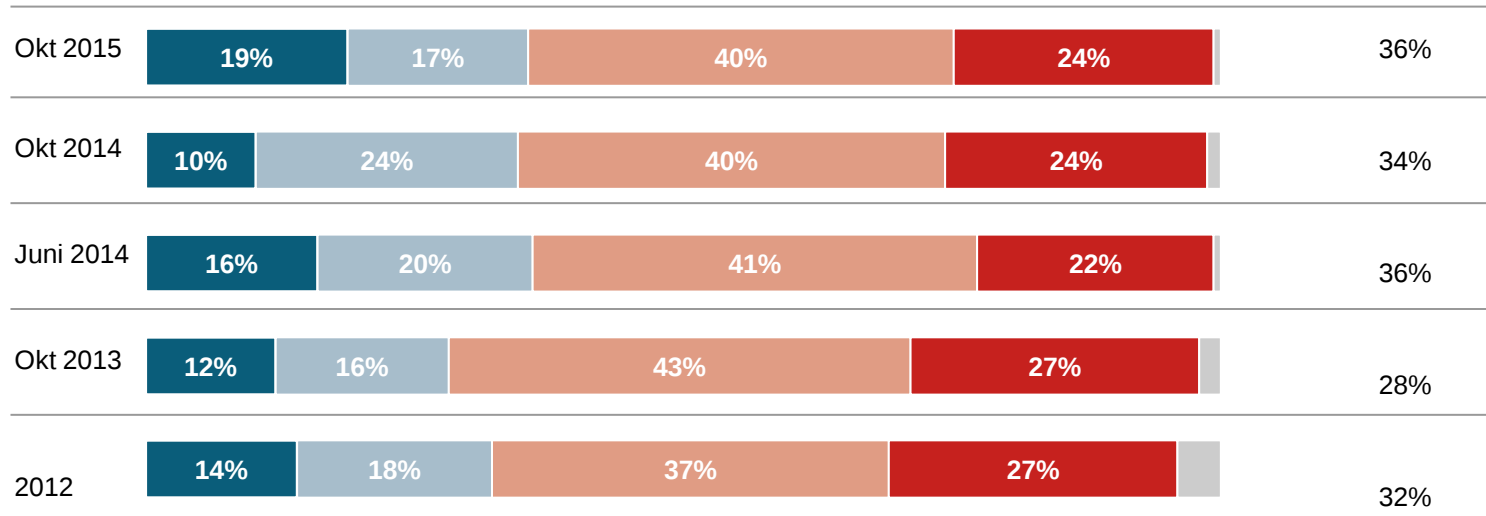
- Om daar een efficiency voordeel uit te halen. Één aanspreekpunt en één verantwoordelijke.*
- Omdat het onlogisch is om separaat te doen. Men wil een totaal beeld zien, vandaar dat wij dat samenvoegen. Afstemming is hierdoor makkelijk.*

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 ten opzichte van 2013.

Samenvoegen van gelijksoortige disciplines

% vaak en
regelmatig



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

Redenen voor het samenvoegen van gelijksoortige disciplines

- Efficiëntie
- Kostenbesparing
- Tijdbesparing

Enkele quotes

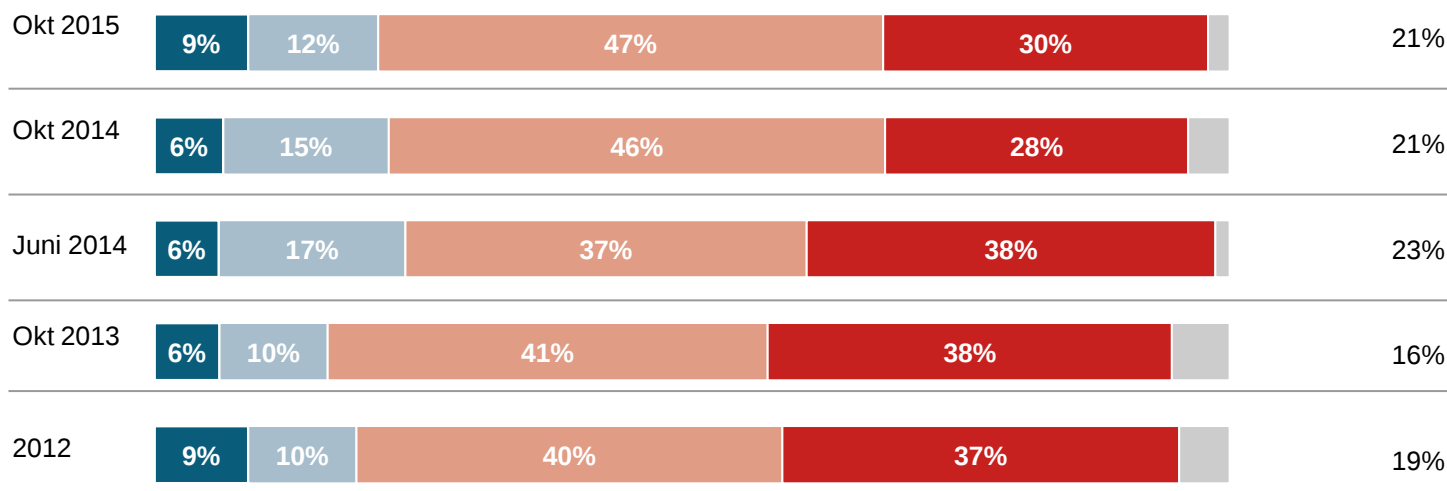
- Omdat het efficiënt is, je bent met hetzelfde soort onderwerp bezig dus minder mankracht en gunstige prijzen in verhouding tot het werk.
- Omdat daar winst uit gehaald word. Daarmee voorkom je dat je dubbel overlast veroorzaakt.
- Dan hoeven we maar één keer het aanbestedingstraject te doorlopen, dit scheelt in kosten.

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 21% van de opdrachtgevers regelmatig of vaak toegepast.

Het integreren van bouwfasen

% vaak en
regelmatig



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

Redenen voor het integreren van bouwfasen

- Zorgt voor betere expertise
- Logischer/handiger
- Efficiëntie

Enkele quotes

- Dat wordt gedaan om kennis en kunde uit de markt te halen. Dit geldt voornamelijk voor nieuwbouwprojecten.*
- Om de markt goed te betrekken op het project. Om de kennis van de markt goed te gebruiken.*
- Omdat dat met elkaar samenhangt. Als er bijvoorbeeld een brug gebouwd wordt, moet dit ook worden geasfalteerd.*

4.5 Onnodig clusteren – opdrachtnemers

- De hoeveelheid onnodige clustering volgens opdrachtnemers is sinds oktober 2014 weer gestegen (18% → 27%) en is weer terug op het niveau van 2013 en juni 2014.
- 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 gemeenten werken (omzet uit hoofdaanneming) ziet 15% onnodige clustering terug bij deze opdrachtgever. Bij de rijksoverheid en waterschappen ligt dit percentage op 7% en bij provincies op 6%.

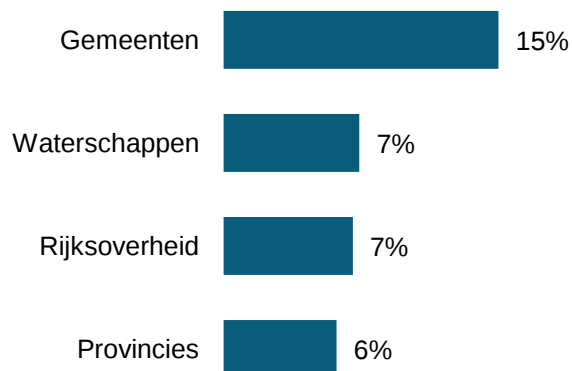
Heeft u in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar werken en of verschillende disciplines onnodig zijn geclusterd?



■ 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 na een initiële stijging weer terug op het niveau van 2013. Met name het clusteren van verschillende disciplines is weer sterk afgenomen t.o.v. 2014. We zien dat 3% van de opdrachtgevers zich regelmatig of vaak 'schuldig' maakt aan alle drie de mogelijke clusteringen, 12% doet dit regelmatig of vaak voor 2 clusteringen.
- Zagen we in de 2^e helft van 2015 een positieve ontwikkeling bij de opdrachtnemers: het aandeel onnodige clustering was volgens hen afgenomen. Nu is het aandeel opdrachtnemers weer terug op het niveau van de eerste twee metingen: 27% ziet onnodige clustering (was 18%). Dergelijke situaties worden vooralesignaleerd bij gemeenten. Hierbij dient gezegd te worden dat dit ook de opdrachtgever is waarvoor de meeste werken worden uitgevoerd.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

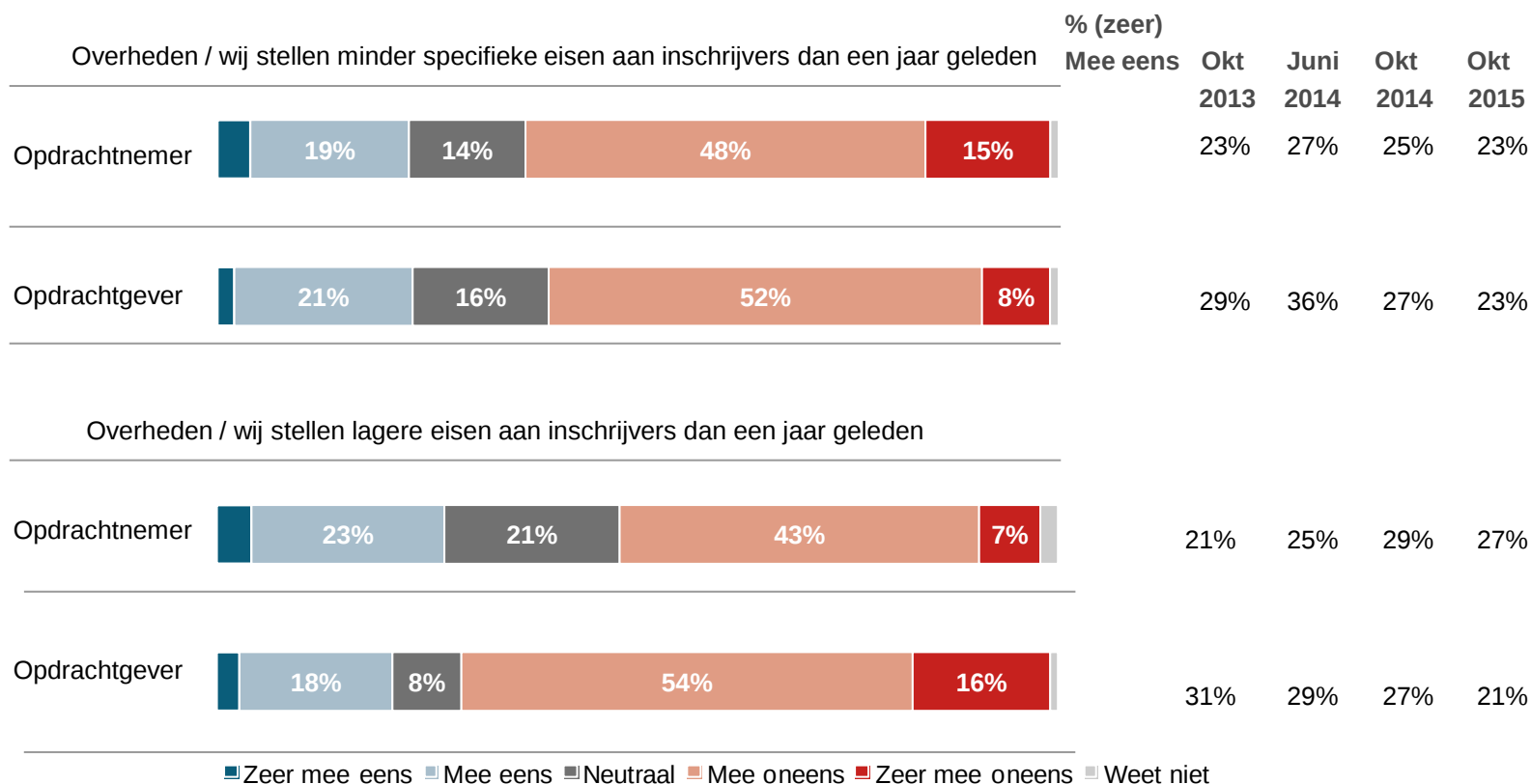
6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

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

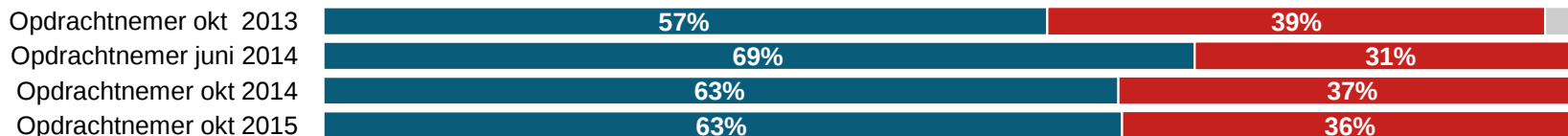
- Met de nieuwe aanbestedingswet dienen de eisen die de opdrachtgever stelt aan de opdrachtnemer in verhouding te zijn met de opdracht. Sinds de invoering van de nieuwe aanbestedingswet geeft 23% van de opdrachtgevers aan minder specifieke eisen te stellen aan de opdrachtnemer. Dit beeld wordt bevestigd door de opdrachtnemers (23%).
- Van de opdrachtgevers vindt 21% dat er lagere eisen worden gesteld aan inschrijvers. Onder opdrachtnemers ligt dit percentage iets hoger op 27%. In 2013 vonden nog meer opdrachtnemers dan opdrachtgevers dat er lagere eisen werden gesteld aan inschrijvers. Inmiddels lijkt het er dus op dat hier een verschuiving heeft plaatsgevonden.



5.3 Te hoge eisen – Opdrachtnemer

- Bijna twee derde van de opdrachtnemers (63%) heeft het afgelopen half jaar, aanbestedingen gezien waar ze het werk konden maken, maar door selectiecriteria niet mee mochten doen. Dit percentage blijft dus redelijk stabiel. Het maakt hierbij overigens niet uit wat het aandeel EMVI is geweest bij de diverse typen aanbestedingen.
- 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 (45%), maar waterschappen (16%), provincies (16%) en de rijksoverheid (15%) worden ook door een aanzienlijk deel van de opdrachtnemers die voor deze opdrachtgevers werkzaam zijn genoemd.

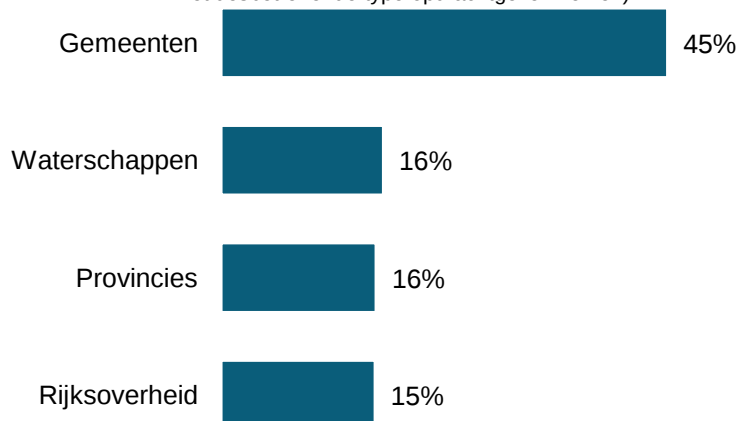
Heeft u in de afgelopen 6 maanden aanbestedingen gezien waar u door selectiecriteria niet in aanmerking kwam, maar in uw ogen het werk wel had kunnen maken?



■ 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. Bijna tweederde van de opdrachtnemers (63%) 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%, maar 2014 op respectievelijk 69% en 63%. Dergelijke disproportionele eisen worden vooral gezien bij gemeenten (45%), maar waterschappen (16%), provincies (16%) en de rijksoverheid (15%) 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 (63%) 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.

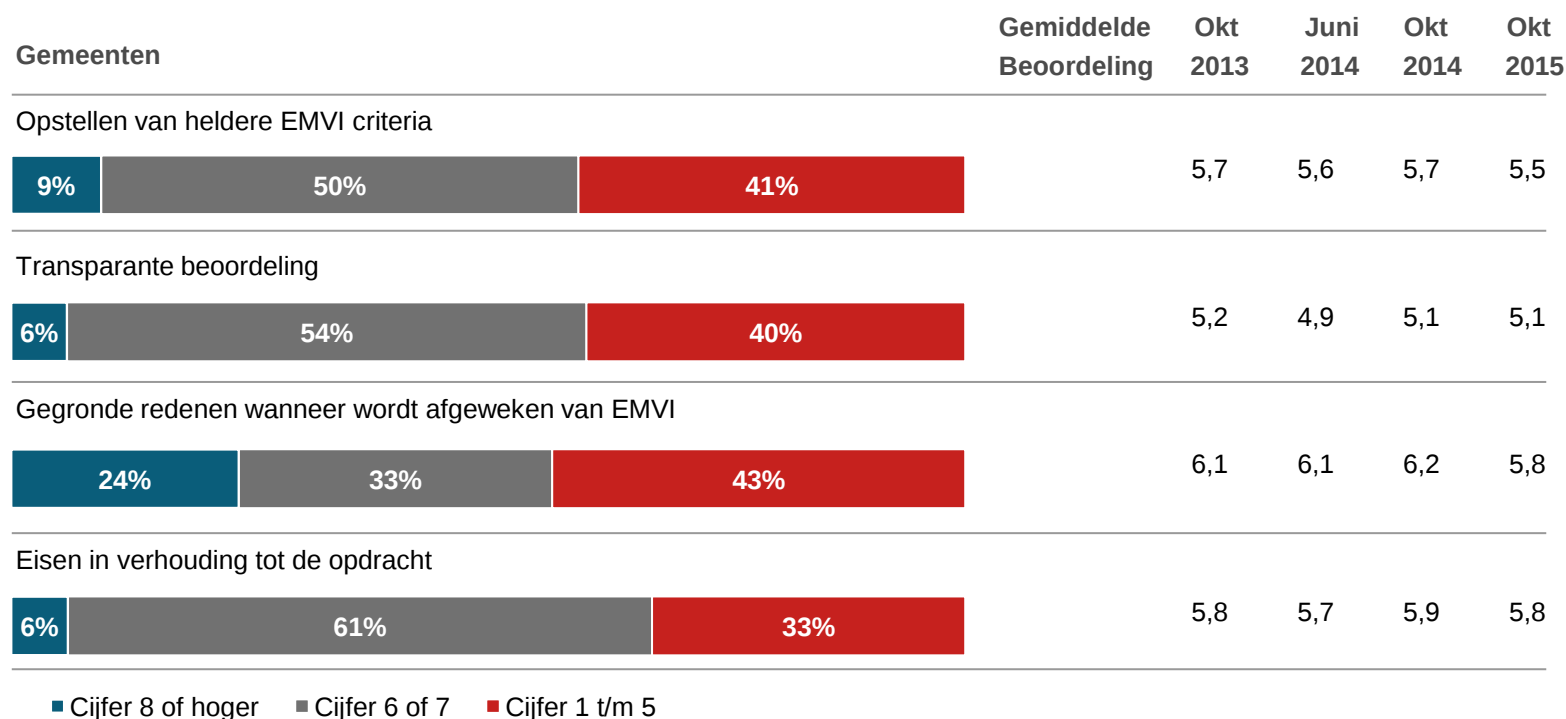
6.2 Beoordeling van opdrachtgevers door opdrachtnemers

- 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 over het algemeen, evenals bij de vorige meting, het slechtst. Daar waar we de vorige meting nog een verbetering zagen, zien we nu weer een daling in de beoordelingen. De score is met name het laagst op een transparante beoordeling. Rijksoverheid en waterschappen scoren in verhouding het beste.
- Vrijwel alle opdrachtgevers scoren op *Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI* slechter dan tijdens de voorgaande meting. Alleen de Rijksoverheid scoort hier iets beter op.

	Opstellen van heldere EMVI criteria			Transparante beoordeling			Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI			Eisen in verhouding tot de opdracht		
Gemeente		5,5	-0,2		5,1	-		5,8	-0,4		5,8	-0,1
Provincies		5,7	-0,4		5,4	-0,3		6,1	-0,5		5,9	-0,1
Waterschappen		6,0	-		5,5	-		6,3	-0,4		5,9	-
Rijksoverheid		6,0	+0,2		5,5	-0,1		6,4	+0,3		5,8	+0,1

6.3 Beoordeling van Gemeenten door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan gemeenten door opdrachtnemers en de vergelijking met eerdere metingen.
- Gemeenten krijgen de meeste onvoldoendes voor het opstellen van heldere EMVI criteria (41%).
- Ondanks een daling van het gemiddelde rapportcijfer, worden hoge cijfers nog steeds het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (24%). Hier zien we dus een duidelijke tweedeling bij de opdrachtnemers.



6.4 Beoordeling van Provincie door opdrachtnemers

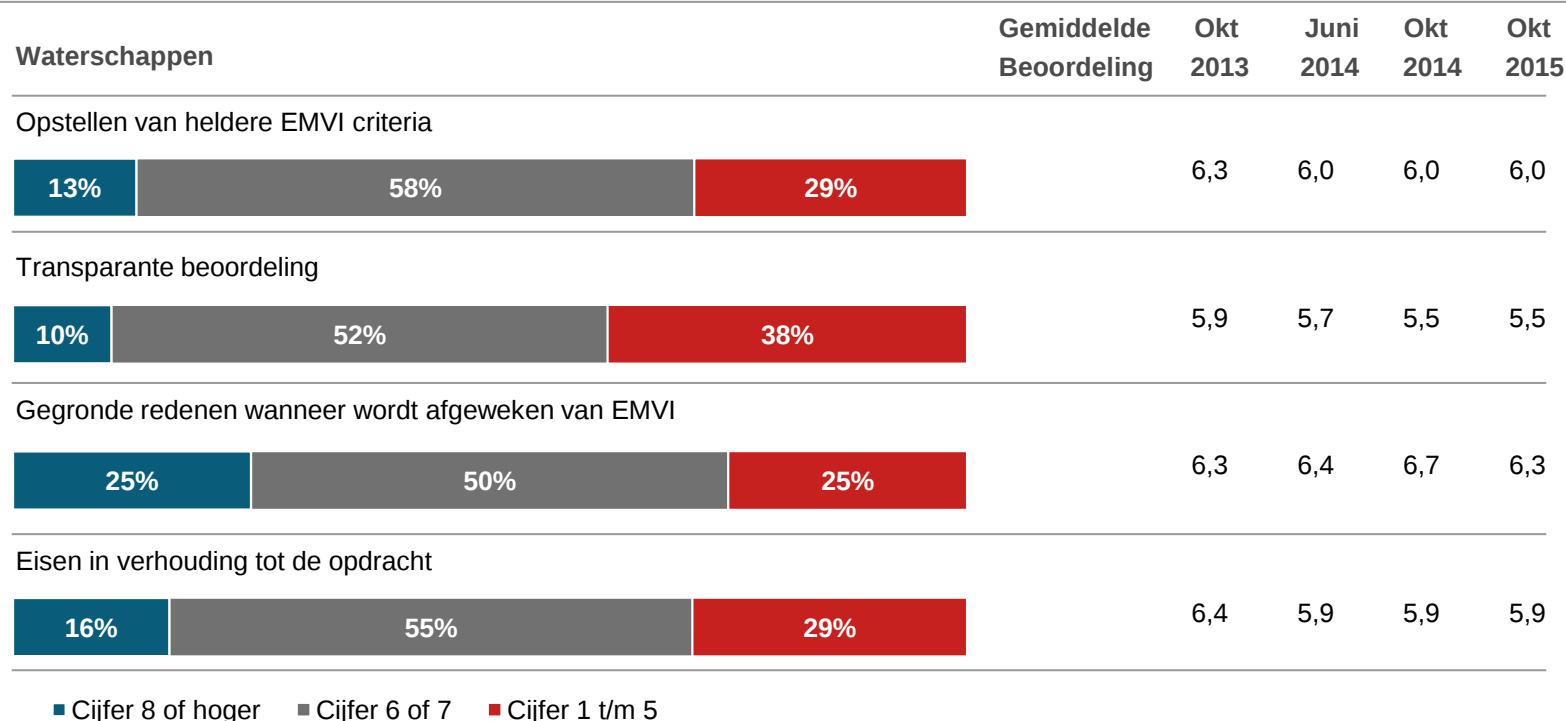
- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan provincies door opdrachtnemers en de vergelijking met eerdere metingen.
- Provincies krijgen de meeste onvoldoendes voor de transparante beoordeling en eisen in verhouding tot de opdracht (respectievelijk 40% en 39%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor het geven van gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI en eisen in verhouding tot de opdracht (beiden 21%).
- Provincies scoren op transparante beoordeling in 2014 nog steeds lager dan in 2013 (6,2 → 5,4).

Provincie	Gemiddelde Beoordeling	Okt 2013	Juni 2014	Okt 2014	Okt 2015
Opstellen van heldere EMVI criteria					
		6,3	6,4	6,1	5,7
Transparante beoordeling					
		6,2	5,6	5,7	5,4
Gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI					
		6,3	6,5	6,6	6,1
Eisen in verhouding tot de opdracht					
		6,3	6,1	6,0	5,9

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

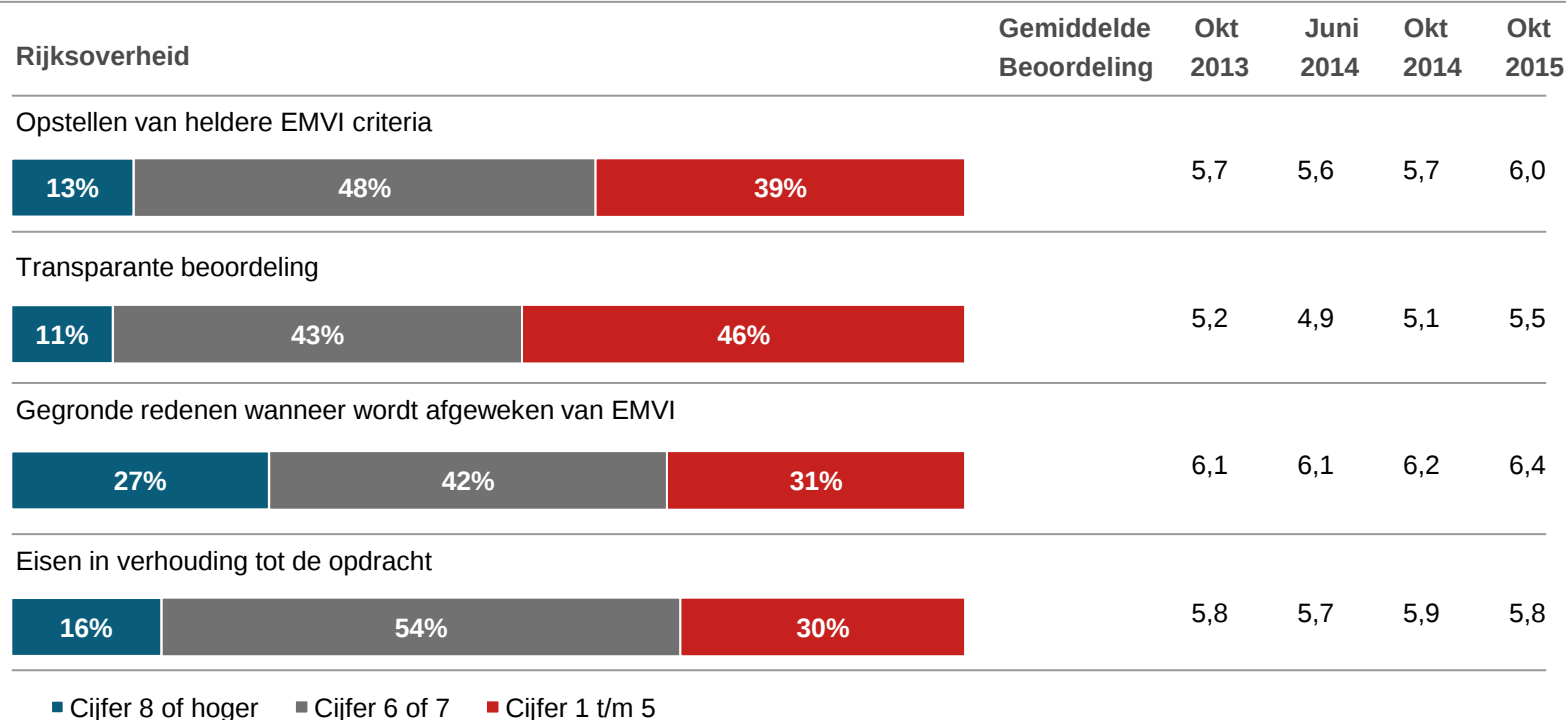
6.5 Beoordeling van Waterschappen door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan waterschappen door opdrachtnemers en de vergelijking met eerdere metingen.
- Waterschappen krijgen de meeste onvoldoendes voor transparante beoordeling (38%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (25%).
- Waterschappen scoren op gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI dit jaar lager dan vorig jaar (6,7 → 6,3). Dit is het enige aspect waarop lager wordt gescoord dan de vorige meting, op de overige aspecten is het beeld vrij constant.



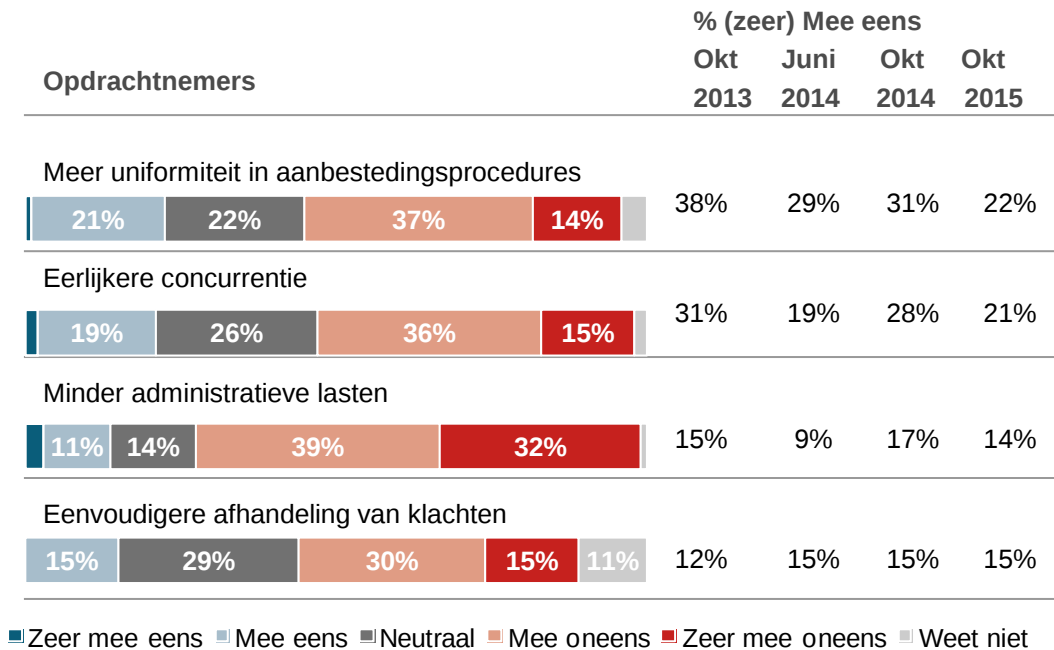
6.6 Beoordeling van Rijksoverheid door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont de verdeling van de gegeven cijfers aan de Rijksoverheid door opdrachtnemers.
- Rijksoverheid krijgt de meeste onvoldoendes voor transparante beoordeling (46%).
- Hoge cijfers worden het meest gegeven voor de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI (27%).
- Waterschappen scoren op drie van de vier aspecten hoger dan tijdens de voorgaande meting, een positieve ontwikkeling dus.



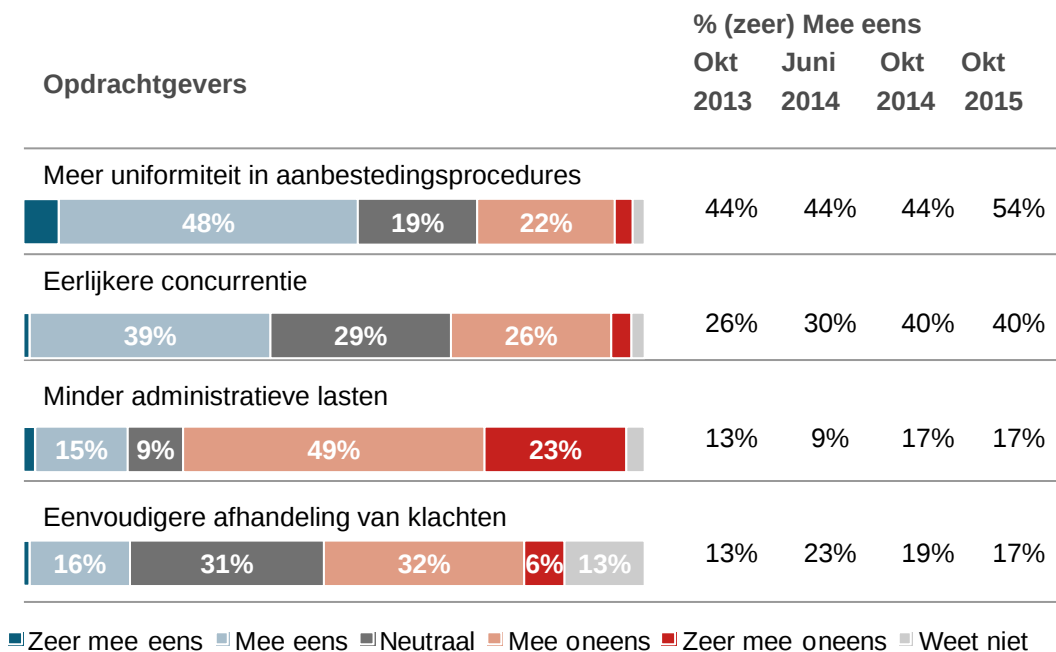
6.7 Beoordeling aanbestedingswet door opdrachtnemers

- Onderstaande figuur toont in hoeverre opdrachtnemers enkele voordelen ervaren van de nieuwe aanbestedingswet.
- Voor 22% van de opdrachtnemers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures.
- Maar weinig opdrachtnemers zien minder administratieve lasten en eenvoudigere afhandeling van klachten (14% en 15%). Eén en ander kan deels verklaard worden door de extra energie die in EMVI bestedingen moet worden gestopt.
- Tijdens de vorige meting was het opvallend dat opdrachtnemers iets positiever waren geworden over de effecten van de aanbestedingswet. Ten opzichte van deze resultaten is er inmiddels echter weer een daling waarneembaar als het gaat om de positieve effecten van de aanbestedingswet.



6.8 Beoordeling aanbestedingswet door opdrachtgevers

- Onderstaande figuur toont in hoeverre opdrachtgevers positieve effecten ervaren van de aanbestedingswet.
- Voor meer dan de helft (54%) van de opdrachtgevers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures. Dit percentage is aanzienlijk hoger dan bij de opdrachtnemers (22%).
- In vergelijking met opdrachtnemers, bemerken opdrachtgevers ook eerlijkere concurrentie (40%).
- Evenals opdrachtnemers, zien ook de opdrachtgevers niet minder administratieve lasten en geen eenvoudigere afhandeling van klachten.



- 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. De gemiddelde beoordelingen zijn gedaald (gemeenten, waterschappen en provincies) of gestegen (Rijksoverheid). De rijksoverheid wordt beter beoordeeld dan in voorgaande metingen. Met name op de gegronde redenen wanneer wordt afgeweken van EMVI worden waterschappen en Rijksoverheid 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, met uitzondering van de Rijksoverheid, gemiddeld lager wordt becijferd dan in 2013. Hier is dus geen verbetering zichtbaar.
- Opdrachtgevers en opdrachtnemers zijn beide verdeeld over eventuele positieve effecten van de aanbestedingswet. Voor 22% van de opdrachtnemers en 54% van de opdrachtgevers heeft de aanbestedingswet geleid tot meer uniformiteit in de aanbestedingsprocedures. Dit is een daling bij opdrachtnemers en een stijging bij opdrachtgevers. Eerlijkere concurrentie volgt als effect van de aanbestedingswet volgens 21% van de opdrachtnemers en 40% van de opdrachtgevers. Maar weinig opdrachtnemers en opdrachtgevers zien minder administratieve lasten als effect. E.e.a. kan deels verklaard worden door de extra energie die in EMVI bestedingen moet worden gestopt.

1 Onderzoeksverantwoording

2 Zakelijke relatie

3 EMVI

4 Clusteren

5 Selectiecriteria

6 Beoordeling opdrachtgevers en aanbestedingswet

7 Conclusie en aanbevelingen

- Uit de oktober 2015- meting (de vierde meting in rij) zien we een aantal positieve, maar ook negatieve ontwikkelingen.
 - + Er worden meer opdrachten verstrekt aan lokale en regionale aannemers sinds de inwerkingtreding van de Nieuwe Aanbestedingswet.
 - + Tevens wordt er meer onderhands aanbesteed, bij opdrachtnemers van 69% naar 75% (1-op-1 en meervoudig samen) en bij opdrachtgevers van 74% naar 80%.
 - ± EMVI blijkt niet zaligmakend te zijn en steeds meer opdrachtgevers en opdrachtnemers kiezen bewust voor de laagste prijs of om niet in te schrijven.
 - ± Opdrachtgevers beoordelen de Nieuwe Aanbestedingswet positiever dan de opdrachtnemers.
 - Met het voorgaande punt kunnen we gelijk ook een negatief punt aanstippen. De perceptie van de opdrachtgevers komt niet overeen met de ervaringen van de opdrachtnemers zelf. Een voorbeeld zou kunnen zijn dat de opdrachtgever denkt dat een vergoeding van € 5.000 in verhouding staat tot het gevraagde, maar dat de daadwerkelijke kosten van de opdrachtnemer € 10.000 bedragen.
 - Daarnaast lijken opdrachtgevers weer oud gedrag te vertonen. Zo wordt er nog steeds relatief veel geclusterd, en is hier niet een echte daling in te constateren. Tevens valt op dat aantal opdrachtnemers aangeeft dat eerst prijs wordt beoordeeld alvorens de kwaliteit te beoordelen.
 - Een ander aandachtspunt betreft de toenemende offertekosten door EMVI: ruim 8 op de 10 opdrachtnemers ziet nog steeds de offertekosten stijgen door EMVI, waarbij de gemiddelde stijging inmiddels 63% bedraagt. Hier dient wel de nodige aandacht aan te worden geschonken vanuit zowel de opdrachtnemer als de opdrachtgever. Enerzijds wil de opdrachtnemer het niet te mooi maken en anderzijds vraagt de opdrachtgever niet te veel. Hier zal door beide partijen in overleg getreden moeten worden om duidelijke regels hierover met elkaar af te spreken.



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

© 22 oktober 2015, USP Marketing Consultancy B.V.



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