

Manifest MKB INFRA en de nieuwe Aanbestedingswet

Algemeen/ voorwoord

MKB INFRA is de branchevereniging voor MKB-Infraondernemers in de bouwnijverheid. Ten opzichte van reeds langer bestaande brancheverenigingen die met aanbestedingen te maken hebben, onderscheiden wij ons door onze ongemengde achterban. MKB INFRA behartigt uitsluitend de belangen van ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. U krijgt van ons dus het onverdunde MKB-standpunt. Onze achterban bestaat uit ondernemers die voor meer dan 80% van hun omzet afhankelijk zijn van overheidsopdrachten¹. Als wet- en regelgeving op het gebied van aanbestedingen ergens effect sorteren, dan is het wel bij onze leden. Een goede aanbestedingswet is daarom juist voor MKB INFRA van levensbelang. Onze leden zijn voor hun dagelijks brood aangewezen op de Nederlandse overheid als opdrachtgever, maar ook op u als leden van de Tweede Kamer voor werkbare wet- en regelgeving. Namens onze leden bieden wij u daarom dit manifest aan. Wij hopen u daarmee een goed beeld te geven van de echte problemen van de praktijk en de maatregelen die het MKB daadwerkelijk helpen die problemen op te lossen. Wij zijn graag bereid nader met u van gedachten te wisselen over dit onderwerp. Het spreekt voor zich dat wij ten behoeve van het aanbestedingsdossier, beschikbaar zijn voor het aanleveren van gekwantificeerd cijfermateriaal² en overige relevante informatie.

Daan Stuit, voorzitter MKB INFRA

¹ De overige 20% worden gevormd door opdrachten die in onderaanneming zijn verkregen in de private of de publieke sector.

² EIB rapport (december 2010) Positionering van het MKB in de Grond- Weg- en Waterbouw.
Avante Consultancy (november 2008) Samenstelling leden MKB INFRA

Inhoudsopgave

Manifest MKB INFRA en de nieuwe Aanbestedingswet

Algemeen/ voorwoord	1
Inhoudsopgave	2
Opbouw van het manifest	4
Uitgangspunten van en volgens MKB INFRA	5
Knelpunten en oplossingen	6
Uniformering aanbestedingspraktijk.....	6
Lappendeken	6
Uniformiteit.....	6
Betere toegang voor het MKB	8
Verbod op ongelimiteerd clusteren	8
Gunningscriteria	9
Non-discriminatie.....	10
Referentieprojecten	11
Combinatievorming	13
Omzeteisen.....	13
Onderaanneming.....	14
Beperking (administratieve) lasten voor het MKB	14
Erkenningsregeling.....	14
Professionalisering opdrachtgever	16
Aanbestedingsrapport	16
Contractvoorwaarden	17
Vergunningverlening	18
Betalingstermijnen.....	18

Verantwoording door opdrachtgevers	19
Transparantie	19
Goede rechtsbescherming	20
Mythes	21
Vermeend calimerogedrag	21
Professionaliteit van inkopers	21

Bijlage:

Voorstellen van MKB INFRA ter verbetering van de Aanbestedingswet, in

Memorandum 17 januari 2011

Opbouw van het manifest

De aanbestedingspraktijk is al tientallen jaren onderwerp van (politieke) discussie. Sinds de parlementaire enquête bouwnijverheid, wordt door opeenvolgende ministers gewerkt aan een nieuwe aanbestedingswet. En zoals dat gaat met wetsvoorstellen en beleidsvoornemens die lang ‘op de plank liggen’, ontstaat er een beeldvorming die niet altijd evenveel recht doet aan de feitelijke situatie waar de wet op toe ziet. We beginnen daarom graag met een aantal belangrijke uitgangspunten dat wat MKB INFRA betreft ten grondslag zou moeten liggen aan aanbestedingsbeleid en –wetgeving. Om het thans voorliggende voorstel op haar merites te kunnen beoordelen, zetten wij in dit manifest vervolgens de belangrijkste knelpunten van de aanbestedingspraktijk op een rij, evenals de uitgangspunten waar de nieuwe wet aan zou moeten voldoen om die knelpunten op te lossen. Daarnaast hebben wij een greep gedaan uit de grote hoeveelheid mythes waarmee de aanbestedingspraktijk inmiddels is omgeven. We zetten ze graag voor u recht. Tot slot treft u een overzicht aan van de door ons gewenste maatregelen zoals die artikelsgewijs in de nieuwe wet kunnen worden aangepast of ingevoegd.

Uitgangspunten van en volgens MKB INFRA

Het MKB is de belangrijkste motor van de economie. Niet alleen voor de werkgelegenheid, maar ook voor sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen zoals maatschappelijk verantwoord ondernemen, innovatie, duurzaamheid, social return, etc. Het MKB is uitstekend in staat op eigen kracht te concurreren met het grootbedrijf, maar wordt momenteel vaak kunstmatig op achterstand gezet door inkoopende overheden die opdrachten ongebreideld opschalen (clusteren) en onnodige disproportionele eisen en voorwaarden stellen waardoor juist het MKB geraakt wordt. Bovendien is de aanbestedingspraktijk van veel overheden in strijd met belangrijke uitgangspunten van het kabinetsbeleid dat er immers nadrukkelijk op gericht is het MKB-ondernemerschap de ruimte te geven. Wij merken daarbij graag op dat in het regeerakkoord zeer specifieke passages zijn gewijd aan de toegang van het MKB tot overheidsopdrachten. Zo valt te lezen:

“Het MKB verdient meer kansen bij aanbestedingen door de overheid. Cluster- en raamcontracten worden teruggedrongen; de omzeteis gaat omlaag. Als een bedrijf met succes een aanbestedingsprocedure heeft doorstaan, moet de erkenning voor meerdere jaren zijn geregeld.”

Het kabinet Rutte lijkt hiermee een koers uit te zetten die het MKB meer tegemoet komt dan met het huidige wetsvoorstel mogelijk is.

Aangetekend wordt dat dit manifest gebaseerd is op het oorspronkelijk voorstel van wet. In de Nota van Wijziging wordt getracht om wat meer ruimte voor het MKB te creëren

Aanbestedingswet- en regelgeving zijn een uitwerking van de Europese doelstelling om te komen tot een interne markt met gelijke concurrentieverhoudingen. De huidige aanbestedingspraktijk levert op onderdelen strijd op met die uitgangspunten: feitelijke uitsluiting van het MKB betekent immers uitschakeling van een substantieel deel van het Nederlandse bedrijfsleven in het algemeen en in de GWW sector in het bijzonder.

De overheid geeft bovendien veel geld uit aan externe adviseurs en heeft nog steeds een te eenzijdige focus op prijs. Wat MKB INFRA betreft moeten voor de bepaling van de doelmatigheid de kosten van een aanbestedingstraject worden berekend als *Total Cost of Ownership* (zie o.a. pagina 8) en niet alleen worden bepaald op basis van de inschrijvingen zoals die uit de ingeleverde offertes blijken. Doelmatige besteding van belastinggeld beperkt zich natuurlijk niet tot de bepaling van slechts delen van de totale kosten die worden gemaakt, maar strekt zich uit over de totale besteding van publieke middelen.

Samenvattend pleit MKB INFRA in dit manifest voor:

- Toepassing van de algemene beginselen van aanbesteden ook onder de EU-drempel (non-discriminatie, transparantie en gelijkwaardigheid)
- Uniformiteit
- Betere toegang voor het MKB
- Beperking van administratieve lasten
- Professionalisering van opdrachtgevers
- Verantwoording door opdrachtgevers
- Goede rechtsbescherming

Knelpunten en oplossingen

Uniformering aanbestedingspraktijk

Lappendeken

Hoewel de Europese richtlijnen het aantal procedures waarmee een EU-aanbesteding in de markt kan worden gezet, beperken, worden op nationaal niveau diverse mengvormen gebruikt. Met name gemeenten en andere lagere overheden hebben de neiging bestaande procedures naar eigen denken aan te passen of te veranderen. Zowel de toepassing als de invulling van eigen, niet gestandaardiseerde procedures leiden tot problemen, onnodige extra bureaucratie en bijbehorende lasten.

Wat is het probleem?

De wirwar aan regelgeving enerzijds en het gebrek aan afdwingbare naleving van die regels anderzijds zorgt voor een onwenselijke lappendeken die het voor ondernemers onnodig moeilijk maakt om te ontrafelen wat precies de bedoeling is. Vooral voor regionaal werkende MKB-bedrijven levert dat problemen op omdat juist zij te maken hebben met decentrale overheden met elk hun eigen en vaak tegenstrijdig beleid. Inschrijvende ondernemers zijn overgeleverd aan de willekeur van aanbestedende diensten voor wat betreft de keuze voor de procedure en daarbij gestelde eisen, die voor vergelijkbare opdrachten totaal verschillend kunnen zijn. Daarmee mist niet alleen de overheid, maar ook het bedrijfsleven belangrijke kansen. Bovendien kost een gebrek aan eenduidige procedures zowel de overheid als het bedrijfsleven onnodig veel tijd en geld.

Wat wil MKB INFRA?

Het aantal procedures moet worden beperkt en naar analogie van de Europese regelgeving limitatief worden opgesomd. Bovendien moet een uniform wettelijk kader gelden met duidelijke normering van het proportionaliteitsbeginsel, zowel boven als onder de Europese drempel voor werken. Daardoor worden project gerelateerde standaardprocedures bevorderd. De meervoudig onderhandse procedure moet aan die limitatieve lijst worden toegevoegd als waardevolle procedure voor opdrachten onder de drempel tot een bedrag van € 1.500.000. MKB INFRA wil een bagatel voor infrawerken tot € 150.000.

Uniformiteit

Uniformering is een veel voorkomend begrip in de aanbestedingswereld. Het ziet onder meer toe op het standaardiseren van bestaande procedures zoals bijvoorbeeld het Aanbestedingsreglement Werken (ARW). Op dusdanige wijze dat de hoeveelheid verschillende eisen en aanbestedingsvormen, bijvoorbeeld traditioneel, prestatiebestekken, design & construct (D&C), onder de drempel wordt beperkt.

Wat is het probleem?

De aanbestedingspraktijk kenmerkt zich door een diversiteit in toepassing van verschillende procedures met een veelheid aan verschillende eisen.

Met name gemeenten hebben de neiging eigen aanbestedingsbeleid te ontwikkelen. Bovendien wordt in de uitvoering vaak gebruik gemaakt van knip- en plakwerk uit oude bestekken waardoor merkwaardige mengvormen van procedures en uitgangspunten

ontstaan. MKB-ondernemers weten daardoor niet waar zij aan toe zijn en kunnen dan ook niet of nauwelijks anticiperen op aankomende opdrachten. Het is immers telkens afwachten wat nu weer de eisen en de te doorlopen procedures zullen zijn. Belangrijk bijkomend nadeel is dat iedere aanbestedende dienst weliswaar dezelfde informatie opvraagt, maar dat telkens op een andere manier aangeleverd wil krijgen. Dat kost veel tijd, geld en ergernis. De papieren rompslomp die daardoor ontstaat, is onnodig, slecht voor de duurzaamheidsdoelstellingen die de overheid zegt na te streven en het zet vooral het MKB op achterstand.

De kern van deze problematiek ligt besloten in het feit dat inkopers grote bezwaren hebben tegen uniformering van de regelgeving en een normering van proportionaliteit en opschaling. Dit zou, volgens hen, afbreuk doen aan de professionele invulling van het inkoopproces (zie Mythes op pagina 20). Deze bezwaren gaan volledig voorbij aan het feit dat normering nu juist gelijke kansen en transparantie voor iedereen waarborgt en tevens willekeur voorkomt. Uniforme regelingen voor proportionele inschrijvingsvereisten en -criteria en doelmatig clusteren bevorderen juist de concurrentie en de doelmatigheid van de overheidsuitgaven.

Wat wil MKB INFRA?

Voor een werkbare praktijk, is het van groot belang dat er eenduidige regels en procedures komen die willekeur voorkomen en in de wet worden vastgelegd. Dat is eenvoudig te realiseren door in de nieuwe wet op te nemen dat er een limitatief aantal aanbestedingsprocedures is waaruit aanbestedende diensten volgens toepassing van het ARW kunnen kiezen. Andere, zelfbedachte mengvormen zijn dan niet langer toegestaan, terwijl inkopers voldoende ruimte houden om op basis van materiedeskundigheid (professionaliteit) en in relatie tot de soort en aard van het werk de procedure te kiezen die zij het meest opportuun achten. Bovendien moet willekeur en vrijblijvendheid worden voorkomen door het normeren van proportionaliteit.

Aangetekend wordt dat in het kader van de ARW de meervoudig onderhandse procedure inkopers de mogelijkheid biedt om onder de drempel met een beperkt aantal -zelf te benaderen- ondernemers (in concurrentie) tot zaken te komen.

De (professionele) inkopers kunnen zich verder op basis van een uniforme regelgeving volledig concentreren op zaken waar het werkelijk om gaat. Zij kunnen zich daarbij richten op de wensen en eisen t.a.v. de levensduur en de exploitatiekosten, de inschatting van de risico's, de kostenraming van het werk, de formulering van de (functionele) eisen, looptijd van het werk, de optimale projectgrootte (balans tussen "*economy of scale*" en "*economy of scope*"), vaststelling van de selectie- en gunningscriteria en objectieve en meetbare EMVI-criteria met bijbehorende wegingsfactoren en tenslotte de keuze van de aanbestedingsprocedure. Bij uniformiteit van procedures past ook onverkort het ARW. Voorts zal onverkort vastgehouden moeten worden aan marktconforme voorwaarden zoals de UAV/ UAV gc (Uniforme Administratieve Voorwaarden voor geïntegreerde contracten)

Betere toegang voor het MKB

Verbod op ongelimiteerd clusteren

Clusteren is (ondermeer) het samenvoegen van losse opdrachten (stapeling van meer van het zelfde) of het integreren van meer disciplines tot een grote(re) opdracht.

Wat is het probleem?

Steeds meer aanbestedende diensten zoeken naar vormen van samenwerking. Door hun krachten te bundelen en opdrachten samen te voegen, kunnen overheden hun inkoopmacht vergroten waarmee men hoopt kuantumkortingen te kunnen bedingen bij het inschrijvende bedrijfsleven. De ‘meer voor mindergedachte’ die aan die behoefte ten grondslag ligt, is evenwel een korte termijn idee mogelijk afkomstig uit ervaringen met de aankoop van grote aantallen eenvormige fabrieksmatig geproduceerde artikelen (bijv. potloden).

Kortingen in de offertefase, in de GWW-sector meestal unieke, eenmalige producten, leveren immers meer dan eens meer kosten in een latere fase op, waardoor de totale kostprijs per saldo hoger ligt. Bovendien heeft ongelimiteerd clusteren voor het bedrijfsleven diverse verstrekende gevolgen die met name het MKB hard raken. In de eerste plaats worden opdrachten die voor een MKB-er uitstekend zelfstandig uit te voeren zijn, door clustering kunstmatig opgeblazen tot megaorders.

Daardoor neemt de waarde van de opdracht explosief toe en kunnen MKB-ers niet meer zelfstandig aan de omzet- en referentie eisen voldoen. Dat maakt dat het MKB bij dat soort opdrachten alleen nog in onderaanneming of in combinatie met andere ondernemingen kan inschrijven. (zie voor meer informatie over onderaanneming op pagina 14 en over combinatievorming op pagina 13). Meestal wordt het clusteren gemotiveerd op grond van een besparing op transitiekosten. Hierbij bestaat echter het gevaar van sub-optimalisatie omdat de transitiekosten van een aanbesteding los worden gezien van de overige kosten van de aanbesteding (toename complexiteit, beheerskosten en risico's). Ook worden argumenten gebruikt zoals gebrek aan eigen capaciteit (terwijl men wel consultants/ adviseurs en ingenieursbureaus inhuurt), beter gebruik van de marktkennis, betere logistieke oplossingen, uniformiteit en minder controle nodig op de uitvoering.

De besparing op kosten komt zo wel in een geheel ander daglicht te staan, terwijl voor de andere genoemde argumenten geen clustering nodig is.

Bij de meeste clusteringen geldt vaak een eenzijdige focus op de laagste prijs (daar is het de aanbesteder op budgettaire gronden feitelijk om begonnen). Aan kwaliteit en flexibiliteit die juist het MKB zo kenmerken, wordt voorbij gegaan. De geschiedenis leert dat bij de grootschalige opdrachten vaak problemen ontstaan, zoals meerkosten, toename van beheerskosten, technische problemen en vertragingen. Goedkoop blijkt duurkoop. Het MKB staat dan wel al buiten spel. Kijken we naar de ervaringen uit het verleden dan blijkt grootschaligheid van projecten niet per definitie te leiden tot de veronderstelde voordelen. Te denken valt daarbij ondermeer aan de Betuwelijn, de HSL-lijn, de Noord-Zuidlijn, de A73 (tunnels) en de A16. Om die redenen moet clusteren van projecten, als dat niet direct noodzakelijk is, vermeden worden.

Wat wil MKB INFRA?

In de aanbestedingswet moet een uitdrukkelijke ‘verbod, tenzij bepaling’ op onnodige en ongelimiteerde clustering worden opgenomen. De ‘tenzij-marge’ wordt gemarkeerd door

logisch met elkaar samenhangende en onverbreekelijk met elkaar verbonden onderdelen. De beoordeling van een dergelijke samenhang moet plaatsvinden op valide bedrijfseconomische gronden, die toetsbaar moeten zijn. Zo moet niet alleen naar de kosten van de aanbidding worden gekeken, maar naar de *Total Cost of Ownership* (TCO betreft de integrale kosten vanaf de transactiekosten t/m de kosten die samenhangen met het gebruik van het werk). Er zijn opdrachten denkbaar die zich lenen voor clustering omdat zij een logische onderlinge samenhang hebben. Dan is het ook voor inschrijvers alleen maar prettig als die opdrachten als een geheel in de markt worden gezet. Het opsplitsen van opdrachten om onder de drempels uit te komen en niet te hoeven aanbesteden, is wettelijk verboden.

Het verbod op clustering zou als net zo verboden keerzijde daarvan in de wet moeten worden genoemd. Zowel het kunstmatig verkleinen van opdrachten om ze te kunnen onttrekken aan concurrentiestelling als het kunstmatig opblazen tot megaorders waardoor de concurrentie feitelijk wordt uitgeschakeld is immers een verboden beperking van Europese mededingingsregels. Ook hier geldt: uitzonderingen moeten mogelijk blijven, maar dan alleen als gemotiveerd wordt aangegeven waarom van de regel is afgeweken en als aangetoond kan worden dat het MKB niet feitelijk van deelname wordt uitgesloten.

Gunningscriteria

Gunningscriteria zijn de gronden waarop de opdracht wordt gegund. Aanbestedende diensten hebben de keuze uit gunning op laagste prijs of op economisch meest voordelige inschrijving (EMVI).

Wat is het probleem?

95% van de opdrachten in de GWW sector wordt, ook bij EMVI-inschrijvingen, gegund op laagste prijs.² Daardoor komen kwalitatieve aspecten onvoldoende aan bod. De prijs-kwaliteitverhouding is dan niet altijd optimaal; goedkoop is dus al snel duurkoop.

In de praktijk blijkt bovendien dat de EMVI-criteria een hoge mate van subjectiviteit kennen. Onder het motto “gunnen op waarde” worden bij aanbestedingen diverse criteria gehanteerd om de meerwaarde van de aanbidding te kunnen bepalen. Het gaat dan om de bepaling van de kwaliteit van het op te leveren project (functionaliteit, duurzaamheid), de kwaliteit van het uitvoeringsproces (doorlooptijd, kwaliteitsborging, risicomanagement, omgevingsmanagement), de kwaliteit van de inschrijver (competentie, ervaringen in het verleden m.a.w. past performance) en de financiële kwaliteit van de aanbidding (inschrijfprijs, levensduurkosten).

Onderstaande toelichtingen kunnen het subjectieve karakter van EMVI-waarderingen illustreren.

Bij “past performance” is de beoordeling van de ervaringen tijdens de uitvoering grotendeels afhankelijk van de persoonlijke verstandhouding op het werk. De uitvoerder heeft tijdens de werkzaamheden een ondergeschikte positie. Een moeilijke verhouding op het werk hoeft

² EIB rapport (februari 2011) Openbare aanbestedingen in de GWW.

geenszins te betekenen dat het werk ook slecht werd uitgevoerd, maar kan daarmee wel (ten onrechte) de beoordeling beïnvloeden

Bij duurzaamheid zijn de criteria voor de CO2-ladder (vijf certificatieniveaus) voor het MKB disproportioneel. De waardering van een kwaliteitssysteem is niet relevant als bedrijven ISO-gecertificeerd zijn. De ervaring leert bovendien dat een goede score van het kwaliteitssysteem bij het ene project, het systeem bij een ander project slechts als voldoende wordt gewaardeerd. Dit heeft een nadelige invloed op de score.

Bij sommige inschrijvingen moet het ingediende plan van aanpak toegelicht worden. In de praktijk blijkt vervolgens de wijze van presenteren nog wel eens door opdrachtgevers te worden gewaardeerd. Reden voor sommige bedrijven om over te gaan tot de aanstelling van communicatiemensen om het plan van aanpak te kunnen presenteren. De inhoud speelt dan een geringere rol van betekenis, waarmee het doel van waardering van het plan in het kader van EMVI voorbij wordt geschoten.

Inschrijvers gaan over tot het interviewen van de teamleden die het project moeten uitvoeren. Dit om te beoordelen of het team wel met de opdrachtgever kan samenwerken. Deze methode geeft echter geen enkele garantie dat het project dan ook goed wordt uitgevoerd.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA vindt het voor zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers van belang dat er meer wordt gekeken naar de prijs-kwaliteitverhouding, respectievelijk naar de exploitatiekosten over langere termijn (*life-cyclecost*). Daardoor krijgen immers ook innovatie en sociaal maatschappelijke aspecten meer ruimte en kan het MKB op eigen kracht de concurrentie aangaan met het grootbedrijf. Bovendien kan een daadwerkelijke prijsbepaling (en dus ook beoordeling van prijs-kwaliteitverhouding) alleen worden gemaakt als *Total Cost of Ownership* het uitgangspunt is voor de ramingen.

Tevens dient te worden gewaarborgd dat de EMVI-criteria objectief en meetbaar zijn.

Non-discriminatie

Het verbod op discriminatie is een belangrijke pijler van het Europese recht in het algemeen en het aanbestedingsrecht in het bijzonder. Het strekt ertoe dat alle geïnteresseerde inschrijvers gelijke kansen moeten hebben om in aanmerking te komen voor overheidsopdrachten.

Wat is het probleem?

Te veel aanbestedende diensten hanteren eisen aan inschrijvers die feitelijk het MKB op achterstand zetten ten opzichte van het grootbedrijf. Daarmee wordt het aantal inschrijvers en dus de mededinging kunstmatig beperkt. Aan combinaties worden bovendien vaak zwaardere eisen gesteld dan aan individuele inschrijvers (zie pagina 13).

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA wil gelijke kansen voor alle inschrijvers die in staat zijn de opdracht uit te voeren zodat daadwerkelijke mededinging bestaat en bedrijven op eigen kracht kunnen concurreren. Het MKB is uitstekend in staat zelfstandig te concurreren met het grootbedrijf en heeft daarvoor geen bevoordelende regels (zoals quotering) nodig. Wel dringend noodzakelijk is het om een halt toe te roepen aan de kunstmatige barrières die aanbestedende diensten opwerpen waardoor het MKB op achterstand wordt gezet. Te denken valt aan disproportionele eisen op het gebied van omzet (zie pagina 13), ten aanzien van referentieprojecten (zie pagina 11), zwaardere eisen aan combinaties (zie pagina 12) en het onnodig samenvoegen van opdrachten (zie pagina 8). Het gaat dus nadrukkelijk niet om het voortrekken van het MKB, maar wel om het opheffen van de kunstmatige barrières die met name het MKB treffen waardoor het op achterstand komt te staan.

Referentieprojecten

Referentieprojecten zijn voorbeelden van eerder uitgevoerde werken / werkzaamheden waarmee ondernemers kunnen aantonen dat zij in staat zijn de opdracht uit te voeren (vakbekwaamheid)

Wat is het probleem?

Iedere ondernemer is graag bereid zijn expertise aan te tonen aan de hand van eerder uitgevoerde werkzaamheden. Het probleem is dat steeds meer inkopers eisen dat inschrijvers exact hetzelfde werk meerdere keren hebben uitgevoerd in een bepaalde periode en vaak ook nog voor een vergelijkbare opdrachtgever. Dat soort eisen is niet alleen onzinnig omdat het inkopers geen echte zekerheid biedt, maar vooral ook omdat een groot aantal goed kwalificerende inschrijvers op voorhand van deelname wordt uitgesloten.

Dat beperkt de concurrentie en leidt uiteindelijk tot een mindere prijs-kwaliteitverhouding van de uiteindelijk te gunnen opdracht en blokkeert vernieuwing. Bovendien krijgen starters en nieuwkomers op de markt op deze manier geen enkele kans. In de huidige praktijk is feitelijk sprake van een innovatieparadox omdat men uitgaat van al eerder uitgevoerde werkzaamheden. Het is dus essentieel dat men uitgaat van de competenties waarover de inschrijvers beschikken om een werk te kunnen uitvoeren, in plaats van telkens blind naar 'het zelfde kunstje' te vragen. Een bijkomend probleem is dat de eisen vaak disproportioneel zijn (ranking van het aantal referentieprojecten geeft geen extra zekerheid inzake de kwaliteit van de beschikbare competenties en de gestelde omzeteisen).

Wat wil MKB INFRA?

Inkopen overheden moeten bij het vragen van referenties uitgaan van de competenties die nodig zijn om het werk te kunnen maken. Opdrachtgevers moeten daarbij zelf de benodigde competenties formuleren zodat op voorhand duidelijk is, wat wordt beoogd. Slechts voor de beeldvorming is een tweetal praktijkvoorbeelden bijgevoegd.

Praktijkvoorbeeld 1: Wanneer in het centrum van een stad een herinrichting van de bestrating plaats moet vinden met een bepaald soort materialen, is het onzinnig om als eis te stellen, dat inschrijvers als referentie kunnen overleggen "1 werk in de GWW-sector in de

vorm van herinrichten van straten en/of pleinen en/of reconstructie van wegen in het centrum van een plaats met 30.000 inwoners of meer waarbij minimaal 4000 m² gebakken klinkers en/of natuursteen is verwerkt met een aanneemsom x “ De benodigde competentie betreft vanzelfsprekend straatwerk.

Dat deze ervaring exact in de geformuleerde context moet hebben plaatsgehad, beperkt de concurrentie ten onrechte, terwijl het voor de inkoopende dienst geen enkel voordeel biedt. De relevantie van het eisen van zaken als inwonertal, waar de ervaring moet zijn opgedaan, is volstrekt onduidelijk.

Alle niet relevante eisen beperken de mededinging wat nadelig is voor de belastingbetaler.

Praktijkvoorbeeld 2: Wanneer een gemeente 200 meter riool met een inwendige doorsnede van 2000 mm wil laten aanbrengen, levert het verlangen van 3 exact gelijke referentiewerken een zeer beperkte mogelijkheid tot aanmelding op, nu buizen met dergelijke diameter nauwelijks voorkomen. De concentratie zou meer moeten liggen op het zoeken naar bedrijven met ervaring in het uitvoeren van rioleringswerken. Het soort riolering qua lengte, materiaal en diameter behoeft niet maatgevend te zijn voor de mate van vakbekwaamheid. Het is vervolgens des aannemers daar ten tijde van de uitvoering het benodigde materieel/personeel op in te zetten.

MKB INFRA wil bovendien dat aanbestedende diensten alleen referentieprojecten vragen die maximaal 35% van de geraamde aanneemsom vertegenwoordigen. Bovendien moeten referentieprojecten kunnen worden ingebracht die in de afgelopen 5 jaar zijn gerealiseerd. Tevens wijst MKB INFRA een rankingsystematiek bij criteria ten behoeve van de selectie en gunning af.

De competentie kan worden afgeleid van het *trackrecord* van een opdrachtnemer. De competentie kan worden bepaald aan de hand van de beschikbare expertise binnen de onderneming. Referentieprojecten kunnen een goed inzicht geven in de competentie van de onderneming als men uitgaat van de categorie waarin de aanbieder ervaring heeft opgedaan.

Vooruitlopend op de behandeling van het onderwerp “erkenningsregeling” in dit manifest, zou naar Belgisch voorbeeld de Grond-, Weg- en Waterbouw verdeeld kunnen worden in categorieën. Bijvoorbeeld wegenbouw, waterbouw, baggerwerken. Een aanbieder met referentieprojecten in de natte infrastructuur (dijkaanleg, oeverwerken, heiverken, e.d.) mag geacht worden gekwalificeerd te zijn om vernieuwende en andersoortige werkzaamheden in deze categorie ook uit te kunnen voeren. Deze benadering bevordert vernieuwing omdat een opening wordt gegeven voor andere oplossingen dan de verplichting om “het kunstje” al eens eerder te hebben uitgevoerd.

We refereren hierbij ook aan de toelichting op de Nota van Wijziging waarin gesteld wordt dat gekozen moet worden voor “*ervaring met het bouwen van een gebouw in plaats van ervaring met het bouwen van een school* (onderdeel KK).

Tevens staat MKB INFRA een flexibeler gebruik van referentieprojecten voor. Eveneens naar Belgisch voorbeeld kan een referentieproject van bepaalde omvang gelijk gesteld worden aan meer gelijksoortige referentieprojecten met een lagere schaalgrootte.

Bijvoorbeeld een referentieproject met een grootte van 100 kan gelijk gesteld worden aan 2 referentieprojecten van 45 (=90) of 3 referentieprojecten van 25 (=75) of 4 referentieprojecten van 15 (=60) of 5 referentieprojecten van 8 (=40). Zie verder onder “erkenningsregeling” op pagina 14.

Combinatievorming

Voor grote opdrachten kunnen ondernemers in combinatie inschrijven. Horizontale combinaties worden gevormd door ondernemers in dezelfde keten (‘concurrenten’), verticale combinaties worden gevormd door ondernemers van verschillende disciplines. Dit onderwerp valt onder de Mededingingswet, maar speelt bij aanbestedingen vanzelfsprekend wel een belangrijke rol en wordt daarom in dit Manifest kort aangehaald.

Wat is het probleem?

Combinatievorming is niet zonder meer toegestaan. Sterker nog: de Mededingingswet verbiedt kartelvorming, onderling afgestemde gedragingen en prijsafspraken, maar maakt voor combinaties onder strenge voorwaarden een uitzondering. De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft aangekondigd hard op te treden tegen overtredingen, maar is niet bereid vooraf op aanvraag duidelijkheid te verschaffen over de vraag of een bepaalde combinatie is toegestaan. In plaats daarvan moeten ondernemers een *self assessment* doen waaraan geen rechten zijn te ontlelen. Daarmee creëert de NMa een ontoelaatbaar gebrek aan rechtszekerheid. Daar komt nog bij dat sommige aanbestedende diensten zwaardere eisen stellen aan combinaties dan aan grote eenheden, zowel voor wat betreft geschiktheidseisen als ten aanzien van contractvoorwaarden. Zo mag bijvoorbeeld de omzet van meerdere combinanten niet bij elkaar worden opgeteld terwijl combinanten ieder voor zich wel volledige aansprakelijkheid dragen. Daarmee worden aan een combinatie als geheel per saldo zwaardere eisen gesteld dan aan individuele inschrijvers. Dat is in strijd met Europese wet- en regelgeving, maar gebeurt nog steeds op grote schaal.

Wat wil MKB INFRA?

De rechtsonzekerheid die door de terughoudendheid van de NMa wordt gecreëerd, moet worden weggenomen; ondernemers moeten weten waar ze aan toe zijn voordat ze een combinatie aangaan en niet pas achteraf duidelijkheid krijgen als het al te laat is. Een onbedoelde overtreding is dan niet meer te herstellen.

Bovendien moet uitdrukkelijk in de Aanbestedingswet worden opgenomen dat het niet is toegestaan om zwaardere eisen aan combinaties te stellen. Daarnaast dient te worden bedacht dat combinatievorming niet ongelimiteerd mogelijk is. Doorgaans is een combinatie van maximaal drie MKB-bedrijven nog werkbaar.

Omzeteisen

Omzeteisen zien op de omvang (capaciteit) van ondernemingen en worden gerelateerd aan de geschatte waarde van de opdracht.

Wat is het probleem?

Opdrachtgevers stellen vaak disproportionele omzeteisen waardoor het MKB op voorhand wordt uitgesloten van deelname.

Wat wil MKB Infra?

Omzeteisen

Omzeteisen moeten worden beperkt tot maximaal 150% van de geraamde waarde van de opdracht, waarbij die gemiddelde omzet behaald moet kunnen zijn in de laatste drie jaren. Zonder die wettelijke beperking wordt het MKB kunstmatig op achterstand gezet door de overheid. In uitzonderlijke gevallen kan van die 150% worden afgeweken, maar alleen als een aanbestedende dienst voldoende onderbouwt waarom een hogere omzeteis noodzakelijk is en aangetoond kan worden dat de mededinging door disproportionaliteit niet wordt beperkt zodat voldoende MKB-bedrijven kunnen inschrijven. Volharden in disproportionele eisen werkt contraproductief.

Ten eerste bieden resultaten uit het verleden geen garantie voor de toekomst; een bedrijf dat twee jaar geleden een miljoenenomzet behaalde en voldoet aan de gehanteerde normen, kan dit jaar als gevolg van de economische crisis over de kop gaan. Omzetcijfers en bieden dus niet meer dan een globale indicatie, geen zekerheid.

Ten tweede worden omzeteisen vaak gekoppeld aan delen van de bedrijfswerkzaamheden. Dat is niet logisch en onnodig belemmerend voor delen van het bedrijfsleven. Tot slot moet ook hier worden bedacht dat hoge omzeteisen met name het MKB op voorhand uitsluiten van deelname. Dat beperkt ten onrechte de mededinging.

Financiële ratio's

In de wet worden de mogelijkheden voor de bepaling van de financieel-economische draagkracht als vormen van bewijs genoemd. Het heeft geen zin om dan nog extra varianten als ratio's toe te voegen. Financiële ratio's leveren bovendien feitelijk een schijnzekerheid op en daarmee is de waarde van deze ratio's dus zeer minimaal.

Onderaanneming

Onderaanneming wordt vaak aangevoerd als een mogelijkheid voor MKB-bedrijven om deel te nemen aan overheidsopdrachten. De praktijk leert dat onderaannemers die per definitie een ondergeschikte positie innemen tegen elkaar worden uitgespeeld en op de prijs worden uitgeknepen. Alleen de zeer gespecialiseerde onderaannemers in een nichemarkt kunnen een gelijkwaardige positie ten opzichte van de hoofdaannemers innemen.

Beperking (administratieve) lasten voor het MKB

Erkenningsregeling

Erkenningsregelingen stellen inschrijvers in staat om één keer informatie aan te leveren die vervolgens een paar jaar geldig blijft, waardoor de (administratieve) lasten worden teruggedrongen en de efficiëntie voor zowel inschrijvers als inkopers wordt vergroot.

Wat is het probleem?

De administratieve lastendruk bij aanbestedingen is enorm. Dat is zowel voor inschrijvers als inkopers onwenselijk. Inschrijvers moeten bij iedere nieuwe opdracht weer alle informatie opnieuw aanleveren en dan vaak ook nog net op een andere manier. Dat kost veel tijd, geld en ergernis en is onnodig vertragend en verspillend. Een deel van deze administratieve lasten kan al worden beperkt door het verplicht gebruik van de model Eigen Verklaring zoals het huidige wetsvoorstel dat - terecht - voorstaat en met een doorontwikkeling van initiatieven zoals het Haags aanbestedingspaspoort, waarbij het in bezit zijn van vereiste documenten voor langere tijd geregistreerd wordt.

In de noodzakelijke beperking van de administratieve lastendruk voor het bedrijfsleven kan echter nog een extra vermindering van de lasten worden bereikt bij het stellen van eisen op het gebied van financieel-economische draagkracht en technische vakbekwaamheid door middel van een erkenningsregeling. Verschillende landen om ons heen hebben, om aan deze behoefte tegemoet te komen, reeds een erkenningsregeling geïntroduceerd die inschrijvers in staat stelt om periodiek alle informatie op deze punten aan te leveren en vervolgens gedurende een aantal jaren kortweg te verwijzen naar die erkende informatie.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA bepleit de introductie van een Nederlandse erkenningsregeling met als voorbeeld de Belgische erkenningsregeling. In de Belgische regeling worden de aan te besteden werken ingedeeld in klassen (op basis van een omzetbedrag) en in categorieën (naar de aard van de werken, zoals waterbouwkundige werken, wegenbouw en baggerwerken en naar soort zoals oeverwerken)

Bedrijven kunnen een erkenning voor een categorie krijgen in een klasse op basis van omzetniveau (schaalgrootte bedrijf), werkreferenties, alsmede de kwalificatie van het management en de uitvoerende stafleden. Voor de werkreferenties moet worden voldaan aan een eis voor de bedrijfsomzet en aan een eis voor de grootte van twee referentieprojecten. Als door een bedrijf meer kleinere referentieprojecten met een lagere omzet zijn uitgevoerd, dan kan het bedrijf ook een erkenning krijgen. Ook voor het aantal en de grootte van deze kleinere referentieprojecten zijn waarderingnormen vastgesteld.

Een verkregen erkenning betekent dat het bedrijf altijd kan inschrijven op alle projecten in de klasse (schaalgrootte) en categorie (soort en aard van het werk) waarvoor de erkenning werd verkregen.

Bovendien kan de erkenning tussentijds altijd worden aangepast als men kan aantonen in aanmerking te komen voor een hogere omzetklasse of andere categorie (soort werk).

Het systeem biedt dus de gewenste flexibiliteit. Tevens kan bij elke aanbesteding altijd worden ingeschreven als kan worden aangetoond dat aan de gevraagde voorwaarden (omzet, referenties en competenties) wordt voldaan. Door de flexibiliteit van deze erkenningsregeling worden de groeimogelijkheden dus niet belemmerd.

In België geldt de erkenning voor vijf jaar.

Voor de behandeling en het beheer van het erkenningssysteem kent men in België een ambtelijk apparaat met een aantal vaste medewerkers. Voor de beoordeling van de

aanvragen worden vertegenwoordigers (niet in vaste dienst) van opdrachtnemers- en opdrachtgeversorganisaties per aanvraag ingeschakeld. Voor een Nederlandse erkenningsregeling acht MKB INFRA een indeling in klassen niet direct nodig. Door het hanteren van percentages voor de omzet en referentieprojecten ontstaat automatisch een glijdende schaal.

De erkenningsregeling zoals die in België wordt gehanteerd heeft het voordeel dat wordt uitgegaan van het trackrecord van het inschrijvende bedrijf om de competentie te bepalen.

Bij de referenties wordt dus niet gevraagd naar ervaring met precies gelijke projecten. Uitgangspunt is de aantoonbare competentie van het bedrijf om een opdracht te kunnen uitvoeren. Deze wijze van selecteren is veel minder rigide dan in de huidige aanbestedingspraktijk in Nederland.

Bedrijven die immers aan kunnen tonen werken te hebben uitgevoerd in een bepaalde categorie (bijvoorbeeld aanneming van waterbouwkundige werken) worden geacht over de benodigde technische bekwaamheden te beschikken om alle soorten werken in deze categorie te kunnen uitvoeren.

Zo mag in de GWW-sector een bedrijf dat een betonnen viaduct heeft gebouwd ook in staat worden geacht om een betonnen brug te bouwen.

Met een erkenningsregeling wordt een substantieel bedrag aan (administratieve) lasten bespaard.

In 2005 werd de besparing op administratieve lasten door toepassing van een erkenningsregeling voor het bedrijfsleven berekend op meer dan € 20 miljoen. Aangetekend wordt dat het hierbij hoofdzakelijk ging om Rijksaanbestedingen van traditionele RAW-bestekken. Inmiddels gaat het om aanbestedingen van andere contractvormen die veel meer administratieve lasten met zich meebrengen. De kosten van de (administratieve) lasten zullen daarom naar verwachting op dit moment aanmerkelijk hoger uitkomen, zeker als ook rekening wordt gehouden met aanbestedingen van de lagere overheden. Dit impliceert dat ook de besparingen veel hoger zullen uitvallen. De kosten voor een beheersorganisatie voor een erkenningsregeling werden becijferd op rond € 2.0 miljoen.

In het algemeen pleit MKB INFRA voor verlaging van administratieve lasten door het terugdringen van zo veel mogelijk overbodige en/of onevenredige formaliteiten die leiden tot feitelijke benadeling van het MKB ten opzichte van het grootbedrijf.

Professionalisering opdrachtgever

Aanbestedingsrapport

Het aanbestedingsrapport is een schriftelijk document waarin de stappen worden beschreven en verantwoord die de aanbestedende diensten in de aanbestedingsprocedure hebben gezet (zie ook de bijlage: voorstellen van MKB INFRA ter verbetering van de Aanbestedingswet)

Wat is het probleem?

Te veel aanbestedende diensten documenteren en motiveren de keuzes in hun aanbestedingstraject onvoldoende. Daardoor wordt enerzijds effectief toezicht op de

naleving van regels belemmert en anderzijds de kenbaarheid van feiten voor inschrijvers beperkt.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA pleit voor de introductie van een wettelijk verplicht door de aanbesteder op te stellen 'aanbestedingsrapport'. Het doel van dit aanbestedingsrapport is de documentatie van het verloop van een aanbesteding, in het bijzonder van de keuzes die daarbij voor bepaalde procedures, gegadigden of inschrijvers worden gemaakt.

Het aanbestedingsrapport kan niet alleen dienen als instrument bij het toezicht op de naleving van de aanbestedingsverplichtingen, maar ook als instrument om te komen tot een (intern en extern) verantwoorde aanbestedingspraktijk van een opdrachtgever, professionalisering van opdrachtgevers en verbetering van de rechtsbescherming van inschrijvers.

Zo kunnen 'slechte bestekken' eerder en beter tegen het licht worden gehouden, waardoor bijvoorbeeld EMVI gunningen die feitelijk alleen op de laagste prijs zien, worden gelicht. Ook wordt dan duidelijk in welke gevallen 'slechte bestekken' leiden tot uiteindelijk duurder uitgevoerde opdrachten (omdat bijvoorbeeld onderdelen van een werk niet in de offerte aanvraag waren voorzien waardoor ze later noodzakelijkerwijs als meerwerk worden gerekend).

Contractvoorwaarden

Bij een aanbesteding wordt het beoogde contract als gegeven beschouwd en nadrukkelijk niet-onderhandelbaar verklaard: het is dus slikken of stikken als je eenmaal de opdracht hebt gewonnen.

Wat is het probleem?

In de eerste plaats hebben ondernemers per definitie meer verstand van inhoudelijke zaken (materiedeskundigheid) die in het contract geregeld moeten worden dan inkopers: die benaderen zaken vanuit het inkoopproces. Vaak ontbreekt het hen aan voldoende materiedeskundigheid. Doordat over het contract niet onderhandeld kan worden, ontstaat een statische verhouding die eenzijdig gedictieerd is door de opdrachtgever. Meer dan eens leidt dat tot problemen in de uitvoeringsfase, met alle (financiële) gevolgen van dien.

In de tweede plaats worden met de regelmaat van de klok aansprakelijkheden bij de inschrijver neergelegd die zo absurd zijn, dat deze in de markt onverzekerbaar blijken. Het is voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer wenselijk om aansprakelijkheden verzekerbaar te houden; in geval van calamiteiten valt er dan ook echt iets te verhalen.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA wil integrale toepassing van marktconforme contractvoorwaarden die in overleg met de branche zijn en/of worden opgesteld zodat onwerkbaar voorwaarden worden geschrapt en zowel overheid als ondernemer beter af zijn.

Vergunningverlening

Aanbestedende diensten beschouwen het verkrijgen van de benodigde vergunning voor het uitvoeren van een werk als een verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer, terwijl zij doorgaans zelf het vergunningverlenend orgaan zijn.

Wat is het probleem?

De hoeveelheid vergunningen die nodig zijn voor GWW opdrachten is enorm. De meeste vergunningen moeten door de aanbestedende dienst zelf worden afgegeven. Toch wordt de verantwoordelijkheid voor het verkrijgen van die vergunningen nogal eens volledig neergelegd bij ondernemers. Daar komt nog bij dat termijnoverschrijding van vergunningverlening meer regel dan uitzondering is. Maar al te vaak wordt door deze overschrijding de werkplanning niet gehaald, wat de ondernemer vervolgens, ten onrechte, wordt aangerekend.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA vindt dat overheden zich zelf (op voorhand) intensiever moeten informeren over de(on)mogelijkheden van vergunningen en over de termijnen die ermee gemoeid gaan. Bovendien zou de *lex silencio positivo* (vergunningverlening van rechtswege bij termijnoverschrijding) verder moeten worden uitgebreid. In ieder geval mag vertraging in de werkzaamheden door trage besluitvorming van de overheid niet worden afgewenteld op de opdrachtnemer en moet in een vroeg stadium worden nagedacht over de verdeling van risico's die met vergunningverlening te maken hebben.

Betalingstermijnen

Betalingstermijnen behelsen de periode die verstrijkt tussen het moment waarop betalingsplicht ontstaat en het moment waarop aan de betaling daadwerkelijk is voldaan.

Wat is het probleem?

De overheid betaalt haar rekeningen gemiddeld na 60 dagen na goedkeuring van ingediende termijnen, dus in de praktijk betekent dit ongeveer 3 maanden na voltooiing van bepaalde werkzaamheden. Dat is 30 dagen later dan de reguliere, door het kabinet onderschreven, betalingstermijn.

Dit nog los van het feit, dat de betaalbaarstelling op zichzelf al vertraagd is. Bij reguliere RAW-bestekken in de GWW mag de aannemer immers pas na 4 weken een termijn opmaken. Die termijn moet dan eerst nog worden beoordeeld voordat deze betaalbaar gesteld mag worden. De aannemer moet dus een flink deel van zijn omzet voorfinancieren. (liquiditeit en rentekosten)

Het slechte betalingsgedrag van de overheid is al langer onderwerp van discussie en diverse bewindslieden hebben toegezegd het probleem te zullen aanpakken. In de praktijk verandert er niets, behalve dat overheden voortaan contractueel bepalen dat werkzaamheden pas na dertig dagen in rekening mogen worden gebracht. Dit is feitelijk het legaliseren in plaats van het oplossen van het probleem. Ondernemers kunnen ook hier niet anders dan slikken of stikken: contractvoorwaarden zijn immers niet onderhandelbaar (zie boven).

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA vindt dat de overheid geen enkel excuus heeft om laat te betalen. Bovendien moeten overheden het goede voorbeeld geven en als eerste stappen zetten om het olievlekeffect van trage betalingen te doen stoppen.

Verantwoording door opdrachtgevers

Transparantie

Transparantie heeft tot doel dat iedere onbekende, mogelijk geïnteresseerde derde kennis moet kunnen nemen van een (gegunde) aanbesteding op gelijke wijze als ieder ander. Het ziet ook toe op controleerbaarheid van besluiten die door aanbestedende diensten worden genomen.

Wat is het probleem?

Veel aanbestedende diensten motiveren hun beslissingen niet of nauwelijks waardoor ondernemers onvoldoende of in het geheel niet weten waar ze aan toe zijn. Dat geldt voor alle fasen in het aanbestedingsproces, maar in het bijzonder ook voor het resultaat van de aanbesteding waaronder de bekendmaking van gunningen en de matrix met parameters. Veelal vindt de opening van de inschrijfbiljetten achter gesloten deuren plaats, waardoor onduidelijk is wie waarom op welke plaats is geëindigd. Bovendien wekt de weigering om de enveloppen in openbaarheid te openen de schijn van oneigenlijke beïnvloeding.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA hecht aan transparantie in alle fasen van het aanbestedingsproces en wil dat aanbestedende diensten af te rekenen zijn op de mate van transparantie die zij betrachten in hun motiveringen. Met andere woorden: als een beslissing onvoldoende transparant is, zou zij van rechtswege nietig moeten zijn. Bovendien is belangrijk dat de bekendmaking van scores bij inschrijvingen op basis van laagste prijs niet onnodig wordt vertraagd, maar terstond wordt gegeven en ook bij EMVI moet binnen een redelijke termijn van twee weken de uitslag bekend worden gemaakt.

De opening van de inschrijfbiljetten met de laagste prijs als gunningscriterium zullen openbaar moeten plaatsvinden.

Bij het gunningscriterium EMVI, waarbij naast de prijs ook kwalitatieve aspecten, waaronder bijvoorbeeld het plan van aanpak worden meegewogen, zullen deze eerst beoordeeld moeten worden. Daarbij wordt het bieden van een gelegenheid aan inschrijvers om het plan toe te lichten, respectievelijk vragen door de beoordelingscommissie te laten beantwoorden, geadviseerd. Dit teneinde misverstanden en interpretatieverschillen, die van invloed kunnen zijn op de score, zoveel mogelijk uit te sluiten. Aangetekend wordt, dat de beoordeling van zaken als het PvA daarbij gebaseerd dient te worden op de inhoud en niet op de wijze van presenteren.

Hierna zullen de kwalitatieve aspecten (plannen) definitief worden gewaardeerd.

Pas na de vaststelling van de uitslag op het kwalitatieve onderdeel, zullen de biljetten met de inschrijfprijs openbaar moeten worden geopend.

Goede rechtsbescherming

Rechtsbescherming ziet op de mogelijkheden van ondernemers om hun recht te halen onder andere in die gevallen waarin oneigenlijke gunning dreigt of de aanbestedende dienst de regels niet goed naleeft.

Wat is het probleem?

Het belang van goede rechtsbescherming vloeit rechtstreeks voort uit de uiterst slechte naleving van regels door overheden. Meer dan de helft van de aanbestedende diensten in Nederland leeft de regels niet (goed) na. Dat vertaalt zich in alle fasen van de aanbesteding in een slechte of ontbrekende motivering. Daardoor is voor ondernemers onduidelijk wat wordt bedoeld of waarom welke keuzes zijn gemaakt. Het is voor ondernemers belangrijk om te weten waar ze aan toe zijn; alleen dan kunnen ze een passende aanbieding doen. Ook de gunning wordt vaak slecht gemotiveerd. Afgevallene ondernemers hebben dan geen idee waarom ze de opdracht niet hebben gewonnen. Gelet op het grote gebrek aan professionaliteit bij aanbestedende diensten, is het belangrijk dat ondernemers hun recht kunnen halen als zij geconfronteerd worden met onrechtmatigheden. Dat is goed voor het lerend vermogen van ondernemingen, maar ook voor het voorkomen van fouten bij aanbestedende diensten door gebrek aan professionaliteit. De meeste ondernemers willen echter niet bijten in de hand die hen voedt en geven de voorkeur aan informele geschilbeslechting. Helaas staan veel aanbestedende diensten daar niet voor open. Het is dan kiezen uit twee kwaden: rechtszaak aanspannen en je beoogde opdrachtgever voor de rechter slepen of het erbij laten zitten en de opdracht aan je neus voorbij zien gaan. Daar komt nog bij dat de rechterlijke uitspraken in aanbestedingszaken allerm minst consistent zijn. Gelijk hebben is lang niet altijd gelijk krijgen.

Wat wil MKB INFRA?

MKB INFRA vindt het van groot belang dat er meer transparantie in het aanbestedingsproces komt. Deugdelijke motivering kan in veel gevallen juridisering van het aanbestedingsproces voorkomen. Voor die gevallen waarin dat onverhoopt niet kan worden vermeden, is een vorm van klachtafhandeling noodzakelijk die de relatie tussen overheid en ondernemer niet onder druk zet. Ter voorkoming van rechterlijke procedures is de inzet van laagdrempelige onafhankelijke en branche-gerelateerde aanbestedingsloketten essentieel. In de GWW sector functioneert ACA GWW al jaren naar grote tevredenheid van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers.

Voor die gevallen waarin een rechtszaak onvermijdelijk is, pleit MKB INFRA voor een gespecialiseerde aanbestedingskamer met gekwalificeerde rechters. Momenteel worden alle aanbestedingszaken beslecht in kort geding bij de burgerlijke rechter. Dat betekent niet alleen dat slechts beperkt wordt getoetst, maar ook dat de bestuursrechtelijke aspecten onvoldoende worden belicht. De instelling van een aanbestedingskamer zal beide problemen verhelpen: de vorm van het kort geding kan worden gehandhaafd omdat de rechters dan voldoende gekwalificeerd zijn.

Daarnaast is de instelling van een (publiekrechtelijke) aanbestedingsautoriteit noodzakelijk die ambtshalve alle stukken kan opvragen bij aanbestedende diensten en, los van de tijdsdruk die in een civiele procedure speelt, inhoudelijk aanbestedingen en motiveringen kan beoordelen.

Mythes

Vermeend calimerogedrag

Anders dan gesuggereerd kan het MKB geen calimerogedrag worden verweten. MKB INFRA streeft ook nadrukkelijk geen beschermde positie na.

Het MKB gaat uit van haar eigen kracht, flexibiliteit, aanpassingsvermogen en haar intrinsieke innovativiteit.

MKB INFRA is dan ook geen tegenstander van *Integrale Contractvormen* (D&C), *doelmatig clusteren* (bedrijfseconomisch gemotiveerde opschaling van logisch samenhangende projecten en projectonderdelen) en *nieuwe samenwerkingsvormen* (bijvoorbeeld PPS). Grote projecten zullen ook altijd blijven voorkomen. Voor homogene grootschalige projecten zullen dus ook altijd grote bedrijven nodig zijn. MKB INFRA is dus ook niet tegen grote bedrijven.

Dat is echter iets anders dan het bezwaren maken tegen ongebreidelde opstapeling van projecten die de markt voor het MKB op oneigenlijke motieven verkleind en gunstig uitwerkt voor het grootbedrijf. Dit leidt tot kunstmatige vergroting van het marktaandeel en dus bevoordeling van het grootbedrijf. Het MKB tekent echter alleen op basis van economische gronden bezwaar aan tegen deze vorm van bevoordeling van het grootbedrijf.

Samenvattend: MKB-Infrabedrijven willen op grond van bewezen competenties op een eerlijke wijze kunnen mededingen naar overheidsopdrachten en niet op oneigenlijke wijze worden uitgesloten van aanbestedingen.

Professionaliteit van inkopers

Inkopers hechten grote waarde aan flexibiliteit in het inkoopproces. Sommige inkopers zijn daarom tegen elke vorm van uniformering en uitgeschreven procedures omdat dat hun professionaliteit zou beperken. Dat is een onzinnig betoog, want boven de Europese drempels gelden immers ook standaardprocedures. In dit kader is de houding van de inkoper vreemd omdat in andere sectoren het hanteren van een checklist juist als zeer professioneel wordt ervaren (zie bijvoorbeeld de checklist van vliegeniers en de recent toegejuichte checklist in ziekenhuizen voor operaties).

Er is geen enkel valide argument om onder de drempels wel een wirwar aan regels te laten bestaan, waar die boven de drempels niet is toegestaan.

Normering waarborgt gelijke kansen voor iedereen, transparantie en voorkomt willekeur. Uniforme regelingen voor proportionele inschrijvingsvereisten en -criteria en doelmatig clusteren bevorderen juist de concurrentie en de doelmatigheid van de overheidsuitgaven. De aanbestedende diensten (inkopers) kunnen zich op basis van de uniforme regeling voor proportionaliteit volledig concentreren op zaken waar het werkelijk omgaat.

Zoals eerder aangegeven:

de wensen en eisen t.a.v. de levensduur en de exploitatiekosten, de inschatting van de risico's (technisch ontwerp, uitvoering, financieel en milieueffecten), de kostenraming, de formulering van de functionele eisen, looptijd van het werk, de integrale kosten (tenderkosten, ontwerpkosten, realisatiekosten, exploitatiekosten) van een werk (TCO),

vaststelling van de selectiecriteria en de wegingsfactoren bij EMVI en tenslotte de keuze van de aanbestedingsprocedure, de optimale projectgrootte (balans tussen "economy of scale" en "economy of scope"), zijn allemaal aspecten die bij de aanbestedende dienst vragen om professionaliteit en expertise.

Daarnaast is durf en besluitvaardigheid en het nemen van verantwoordelijkheid nodig om de beste keuzes in het aanbestedingsproces te maken.

Het bedrijfsleven heeft behoefte aan een sterke overheidsopdrachtgever met voldoende expertise op het gebied van aanbestedingen van werken (materiedeskundigheid en ervaring) en met lef om tot oplossingen te komen.

Een overheid dus die verantwoordelijkheid neemt en besluitvaardig is.

Een overheid die beseft dat het in het belang van de hele Nederlandse economie niet alleen maar gaat om alleen maar het MKB te beschermen maar uitsluitend om de juiste randvoorwaarden te creëren opdat het MKB op eigen kracht kan blijven ondernemen.