



Toekomstbestendig samenwerken

Voorstellen voor een betere mkb
infra-aanbestedingspraktijk



MKB INFRA
BRANCHEORGANISATIE

Voorwoord

Vijf jaar geleden presenteerde MKB INFRA onder de naam "CONTRACT OP MAAT" een bundeling van voorstellen voor een betere aanbestedingspraktijk. We hebben het niet bij voorstellen



gelaten en zijn hard aan de slag gegaan om die voorstellen ook te laten realiseren. Want de MKB INFRA-leden opereren in een bijzondere markt, waarin bijna 90% van de omzet wordt behaald uit overheidsopdrachten. In die markt zijn ondernemersvaardigheden en investeringen in veilig en schoon materieel, in vakbekwaam personeel en in de nieuwste technieken, de basisvoorwaarden om te kunnen opereren. Daaraan voldoen alle MKB INFRA-leden zelf. Maar de regelgeving rondom overheidsopdrachten, maakt dat er unieke aanvullende voorwaarden gelden om als bedrijf op een gezonde basis te kunnen blijven opereren. Om die voorwaarden werkbaar te houden steunen zij op het collectief van MKB INFRA en leveren daaraan ook actieve bijdragen.

Mede dankzij die bijdragen en door met opdrachtgevers actief het gesprek aan te gaan – met individuele opdrachtgevers en in groepsverband, zoals bij de regiotafels van het traject Beter Aanbesteden – hebben we de nodige resultaten geboekt, waarover u in deze nieuwe brochure het nodige kunt lezen. Zo heeft onze participatie in het door het Ministerie van EZK georganiseerde overleg over de actieagenda Beter Aanbesteden

geleid tot integrale overname van onze tabellen uit het hoofdstuk "Tendervergoeding Een Must" in de Handreiking Tenderkostenvergoeding die de Staatssecretaris van EZK in oktober 2018 heeft uitgebracht. Daarnaast heeft onze Commissie Aanbestedingen met een drietal gemeentes een geheel nieuwe betalingsregeling uitgetest, waarmee aanmerkelijke besparingen kunnen worden bereikt op rente- en bankkosten hetgeen zowel aannemer als opdrachtgever ten goede komt. Rijkswaterstaat hebben we met de brochure in de hand kunnen overtuigen om prestatiemeting niet meer te gebruiken als selectiemiddel, maar in te zetten om de samenwerking tijdens het project te verbeteren. Ook hebben we in samenwerking met enkele andere organisaties, waaronder ook die van de professionele inkoopbureaus, een praktische handreiking voor bepaling gunningscriteria opgesteld (voorheen 'De EMVI-tool'), die een uitwerking is van het Hoofdstuk "EMVI, tenzij; het kan zoveel beter".

Toch zijn we er nog lang niet. Steeds meer maatschappelijke en sociale ambities worden onderdeel van de overheidsaanbestedingen. Het gaat allang niet meer alleen om een duidelijke uitvraag met project gerelateerde criteria. Duurzaamheid van het materieel en de productiemethodes, klimaatadaptatie, circulariteit, social return, omgevingsmanagement, burgerparticipatie en klimaatambities strijden om een plekje in de uitvraag en creëren een heel nieuw spectrum, dat aan de overheidsopdracht wordt gekoppeld. Dat spectrum kunnen noch de opdrachtgevers, noch de bedrijven alleen ontdekken en ontginnen. Dat moeten ze samen doen. En om samen te werken aan al die mooie ambities is het bestaande regelgevend kader niet voldoende. Daar is vooral wederzijds vertrouwen voor nodig, vertrouwen dat resulteert in samenwerking, daar waar het er echt toe doet, waar gebundelde

kennis nog tot echte optimalisatie leidt, namelijk in de voorbereiding van een opgave. Daarom beperken wij ons in deze nieuwe brochure niet tot voorstellen voor betere regelgeving op mkb-maat, maar geven wij ook suggesties voor toekomstbestendige samenwerking tussen markt en overheidsopdrachtgevers. En dan wel wederom op mkb-maat wel te verstaan, want 99% van de bedrijven in de sector valt onder die categorie.

Philip van Nieuwenhuizen
Voorzitter MKB INFRA



INHOUD EN COLOFON

Titel: Toekomstbestendig samenwerken

Subtitel: Voorstellen voor een betere mkb infra-aanbestedingspraktijk

Uitgave: MKB INFRA

www.mkb-infra.nl

tel: (0318) 54 49 05

Copyright ©2020 MKB INFRA, Veenendaal

Voorwoord	3
Colofon	4
Inleiding	5
1. BPKV, tenzij... - het kan zoveel beter	6
2. Tendervergoeding, een must	8
3. Prestatiemeten op MKB-maat	10
4. Omwenteling betalingsgedrag (meer dan ooit) noodzaak	12
5. Loten, gewenst of ongewenst?	14
6. Prijsdumping	16
7. Certificaten, overdaad schaadt	18

Commissie Aanbestedingen: Pieter Albers
Michael van de Berkt
Pieter Boelhouwer
Remko Engelen
Meriam de Koning (tekstbijdrage)
Jan-Willem Meerkerk
Johan Middelkamp
Henny Peek

Vormgeving, tekstbijdrage en eindredactie:

Jeroen Martens (Inline Design) en Arie Grevers (atotz communicatie)



MKB INFRA
BRANCHEORGANISATIE

Inleiding

Voor u ligt de 2^e uitgave van “Contract op Maat, voorstellen voor een betere mkb infra-aanbestedingspraktijk”. De eerste uitgave dateert van 2015. De daarin behandelde onderwerpen hebben nog steeds actualiteitswaarde; sterker nog, hebben in de dagelijkse aanbestedingspraktijk inmiddels- mede in nauwe samenwerking met inkoopende en opdrachtgevende partijen - allemaal nadere invulling gekregen. In deze nieuwe uitgave wordt de balans opgemaakt. Daarbij zijn de bestaande thema’s:

- ‘EMVI, tenzij; het kan zoveel beter’,
- ‘Tendervergoeding, een must’,
- ‘Prestatiemeten op MKB-maat’ en
- ‘Omwenteling betalingsgedrag noodzaak’

geactualiseerd en aangevuld met een aantal nieuwe thema’s die vaak onderdeel vormen van de aanbestedingen, te weten:

- ‘Loten, gewenst of ongewenst?’ en
- ‘Prijsdumping’
- ‘Certificaten, overdaad schaadt’

Sommige onderwerpen zijn de tussenliggende periode in uitwerking overigens in een versnelling geraakt door externe trajecten als de Marktvisie, geïnitieerd door RWS en Beter Aanbesteden op initiatief van voormalig Minister H. Kamp van Economische Zaken. Het gedachtegoed van MKB INFRA is daarbij ingebracht en door anderen onderschreven.

Zo heeft het overleg bij het traject Beter Aanbesteden tussen opdrachtgevers, opdrachtnemers en adviseurs onder leiding van een aanjager geleid tot een Actieagenda met 23 actiepunten. Voor wat betreft de uitwerking van deze punten heeft MKB INFRA onder andere meegewerkt aan de totstandkoming van de ‘Handreiking tenderkostenvergoeding’ en ‘De EMVI-tool’. Voor beide onderwerpen zijn onder de vlag van de Actieagenda Beter Aanbesteden separate brochures uitgebracht. De visie van MKB INFRA op prestatiemeten en loten heeft onder meer een plek gekregen in de resultaten van een markt-dialoog met RWS.

Ook zijn nieuwe thema’s besproken tijdens een in 2019 gehouden mini-symposium van MKB INFRA voorafgaande aan de uitreiking van de MKB INFRA Aanbestedingsaward (welke award overigens in de Actieagenda als positief voorbeeld van waardering voor mkb vriendelijk aanbesteden wordt aangehaald)

Tenslotte wordt naar aanleiding van een aantal zeer succesvol door de brancheorganisatie in samenwerking met een aantal gemeenten gedraaide pilots met een nieuwe betalingsregeling de visie van MKB INFRA rond de omwenteling van het betalingsgedrag inmiddels verder in de praktijk uitgerold.

De aanbestedingspraktijk blijft uiteraard in voortdurende ontwikkeling. Waar nodig zal de Commissie Aanbestedingen van MKB INFRA nieuwe standpunten innemen.



BPKV, tenzij... - het kan zoveel beter

Een "BPKV"-aanbieding is een aanbieding waarbij de opdrachtgever behalve prijstechnische aspecten ook kwalitatieve aspecten in concurrentie afweegt. De kwalitatieve criteria kunnen bijvoorbeeld liggen op het terrein van duurzaamheid, functionaliteit, omgevingsfactoren en risicomanagement. Het moet dan gaan om criteria gesteld aan de aanbieder; niet aan de aanbieder. Door BPKV-criteria toe te passen, kan innovatie gestimuleerd worden. Aldus is een bijdrage te leveren aan het maatschappelijk verantwoord gunnen van werken.

Wettelijke grondslag:

Het uitgangspunt van de Aanbestedingswet is het principe: gunnen op basis van de Beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV): dus "BPKV, tenzij". Van "dat uitgangspunt kan slechts gemotiveerd worden afgeweken. En die mogelijkheid stelt aanbestedende diensten in staat om per opdracht kritisch te bezien welk gunningcriterium passend is. Helaas gebeurt dat nog niet altijd.

N.B. Bij de herziening van de Aanbestedingswet in 2016 is de term "EMVI" als overkoepelend begrip voor alle gunningcriteria aangemerkt en geldt dus nu ook voor de criteria "laagste prijs" en "laagste kosten, berekend op basis van kosteneffectiviteit". In de dagelijkse praktijk wordt nog vaak ten onrechte van EMVI gesproken als men BPKV bedoelt. Dit thema heeft echter betrekking op het criterium Beste Prijs Kwaliteit Verhouding, BPKV als 1 van de vormen van EMVI.

Zorg over inzet BPKV

MKB INFRA onderschrijft dat gebruik van het criterium BPKV een optimaliserende rol kan spelen

bij gunning en uitvoering van werken. Het is een uitgelezen mogelijkheid ook voor inkoop op duurzaamheid en innovatie. Het schort echter nog wel eens aan een correcte inzet hiervan, waardoor ondernemers in de praktijk op problemen stuiten. Een zorgelijk gegeven, vindt MKB INFRA. De praktijkproblemen hebben ondermeer betrekking op de disproportionele inzet van BPKV, de almaar hoger wordende tenderkosten (NB zie hierover echter ook thema 'tenderkostenvergoeding, een must), de toepassing van subjectieve criteria, het niet durven geven van tieners of onvoldoendes, waardoor het onderscheidend vermogen ver te zoeken is, en het gebrek aan transparantie en kennisuitwisseling. Mogelijkheden tot dialoog met de markt hierover worden onvoldoende benut. Dit leidt tot twijfel over de haalbaarheid van belangrijke doelen die aanbesteders en ondernemers bij toepassing van BPKV willen realiseren, namelijk: een passende prijs-kwaliteitverhouding en gezonde concurrentie, waarbij de aanbieder zijn kennis en vaardigheden kan laten gelden.

Disproportionele inzet BPKV | Stijging tenderkosten

Als bekend, liggen de tenderkosten bij 'BPKV' vele malen hoger dan bij 'de laagste prijs', doordat er ondermeer om een gedegen plan van aanpak wordt gevraagd. In de praktijk blijkt dat BPKV te pas en te onpas wordt ingezet. BPKV-criteria komen tot hun recht als er een toevoegde waarde geleverd kan worden, waarop inschrijvers zich kunnen onderscheiden. Door de bank genomen is er echter alleen sprake van toevoegde waarde bij de meer gecompliceerde opdrachten. Denk daarbij aan opdrachten met bijvoorbeeld hoogwaardige eisen aan het ontwerp, aan functionaliteit of aan omgevingsfactoren. Hierbij

kunnen ook actuele zaken als klimaatadaptatie een rol spelen. Op dergelijke thema's kan de opdrachtnemer een onderscheidende inschrijving op prijs en kwaliteit presenteren. De kwaliteitsaspecten als onderdeel van de inschrijving dienen daarbij, volgens MKB INFRA, voor meer dan de helft bepalend te zijn voor de gunning. Bij voorkeur veel meer dan de helft!

Het verdient volgens MKB INFRA aanbeveling om bij de keuze voor de wijze waarop werken in de markt gezet worden, het proportionaliteitsbeginsel* niet uit het oog te verliezen. Zou men het proportionaliteitsbeginsel loslaten en vrijwel alle werken ongefundeerd met BPKV in de markt zetten – ook als de meerwaarde niet goed kan worden aangetoond – dan worden onnodig hoge kosten gemaakt voor bijvoorbeeld het schrijven van uitgebreide plannen. Je bereikt dus het omgekeerde van wat de wet beoogt: doelmatigheid en een goede prijs/kwaliteitverhouding. Dat is schadelijk voor de aanbesteder en ook schadelijk voor de mkb-aannemer. Deze haakt gewoon af, omdat de tenderkosten in geen verhouding staan tot (zijn kans op) de opdracht.

Gelukkig krijgt dit kostenaspect in de aanbestedingspraktijk steeds meer de aandacht. Zo is in het kader van het traject Beter Aanbesteden een Handreiking tenderkostenvergoeding ontwikkeld waarin dergelijke BPKV-inspanningen bij het al dan niet vergoeden van tenderkosten nadrukkelijk betrokken zijn.

(* noot: waarbij te stellen nadere criteria zich eigenlijk moeten verhouden tot de opdracht en in geval van BPKV toevoegde waarde moeten hebben.

Kennis delen

MKB INFRA bepleit interactie tussen opdrachtgevende en opdrachtnemende partijen. Dat kan plaatsvinden door projectgebonden en door project ongebonden marktconsultaties. De huidige aanbestedingswetgeving biedt die ruimte voor dialoog met de markt ook. Gebruikmaking van elkaars kennis, vaardigheden, inzichten en behoeften zal zinvol gebruik van 'BPKV, tenzij' bevorderen. MKB INFRA signaleert daarbij overigens een behoefte aan voldoende vakinhoudelijke kennis bij de opdrachtgevende partij.

Transparantie | Subjectieve criteria

Wanneer weloverwogen voor BPKV gekozen is, is transparantie van het gehele aanbestedingsproces volgens MKB INFRA vanzelfsprekend. In de huidige praktijk komt – mede door trajecten als Beter Aanbesteden – steeds meer zicht op

het exacte toetsingskader van de aanbieding en op de wijze waarop de ondernemer daarin kan scoren. Er is echter nog steeds verbetering op dit punt nodig. De ondernemer blijft in de gevallen waarin het toetsingskader nog te wensen overlaat immers zitten met een vraag als: hoe kunnen binnen één en dezelfde beoordelingscommissie grote verschillen worden verklaard?

Praktijkervaringen leren, dat het antwoord op die vraag ook nog wel eens te maken heeft met de subjectiviteit van de nadere criteria. Deze zouden eigenlijk slechts betrekking moeten hebben op de prijs/kwaliteit van de aanbieding en zodanig gesteld zijn, dat de aanbieder zijn kennis en vaardigheden optimaal kan inzetten. Maar in de praktijk spelen niet zelden de communicatieve kwaliteiten van de aanbieder een buitenproportionale rol. Deze zogenaamde 'soft skills'

hebben niets te maken met de kwaliteit van de aanbieding. Juist herijking van criteria op basis van objectiviteit, meetbaarheid en uniformiteit verdienen in het kader van BPKV-criteria de aandacht, ten einde te komen tot een gezonde en betaalbare aanbestedingspraktijk.

Bovenstaande visie is voor MKB INFRA aanleiding geweest o.a. in overleg met inkopers te treden en in gezamenlijkheid een praktisch stappenplan te ontwikkelen. Zie daarvoor: Handreiking Tool voor bepaling gunningscriteria [voorheen De EMVI-tool] op de website van MKB INFRA. Deze tool biedt de inkooppraktijk een overzichtelijk afwegingskader voor de bepaling van gunningscriteria die innovatiegericht en duurzaam inkopen bevorderen.

Conclusies en aanbevelingen

MKB INFRA hecht op grond van praktijkervaringen groot belang aan een aantal randvoorwaarden bij het wettelijke vertrekpunt 'EMVI/BPKV, tenzij'.

- **Een weloverwogen keuze met durf.** De wetgever heeft bij de keuze van een EMVI-criterium bepaald dat de Beste Prijs-Kwaliteit Verhouding, BPKV het uitgangspunt is bij aanbesteding van openbare werken. Dat impliceert volgens MKB INFRA een deugdelijke afweging voorafgaand aan elke aanbesteding (wordt het BPKV of gunning tegen de laagste prijs dan wel tegen laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit). MKB INFRA roept op durf te tonen om gunning op basis van laagste prijs te motiveren, als er geen aanleiding is voor BPKV. Deze oproep heeft inmiddels navolging gekregen in de bij de inleiding al genoemde Actieagenda Beter Aanbesteden.
- **Relevante, objectieve, eenduidige criteria.** De praktijk leert, dat drie hoofdcriteria volstaan. En bij een verzoek om het opstellen van risico/kansendossiers mag er geen sprake mag zijn van oneigenlijke risicoverschuiving naar de markt. Het opstellen van BPKV-(nadere) criteria heeft – met inachtneming van onderstaande aanbevelingen – eveneens de aandacht bij Beter Aanbesteden.
- **Een transparant EMVI/BPKV-proces.** Dat impliceert een tijdige en volledige bekendmaking van de nadere criteria en open communicatie gedurende de gehele aanbestedingsfase tot en met de bekendmaking van de uitslag.
- **Een correcte verhouding kwaliteit/prijs.** De kwaliteit bepaalt voor meer dan 50% de uitslag van een aanbesteding. Afzonderlijke beoordeling van de kwaliteit gaat vooraf aan de beoordeling van de prijs. Er bestaat voldoende differentiatie in de waardering van de meerwaarde. Vermijd prijsdumping (NB zie hierover tevens thema 'prijsdumping') en waarborg een onafhankelijke/vakinhoudelijke beoordeling.
- **Algemene eisen aan gestandaardiseerde rekenmethodiek.** Leg redelijke termijnen vast voor uitwerking van de aanbieding, sta reële kostenvergoedingen toe (zie ook: de visie van MKB INFRA op tendervergoeding met bijbehorende Handreiking tenderkostenvergoeding) en handhaaf de naleving van de BPKV-beloften tijdens de uitvoering.
- **Open dialoog.** MKB INFRA staat een dialoog tussen aanbestedende diensten en ondernemers voor. Dat is zinvol op projectniveau en zeker ook op het niveau van een algemene overlegstructuur los van de aan te besteden werken. De huidige aanbestedingswetgeving laat daartoe ook de ruimte.

Tendervergoeding: een must

De afgelopen jaren zijn bedrijven in toenemende mate geconfronteerd met andere aanbestedingsprocedures en contractvormen. Naast traditionele bestekken conform de RAW Standaard en gunning op basis van de laagste prijs kwamen toepassing van UAV-gc, DBFM, System Engineering steeds meer in zwang, alsmede gunning op basis van EMVI/BPKV, gebruik van Best Value Procurement (BVP) en toepassing van allerlei ladders, zoals die voor CO².

Dit heeft in elk geval tot gevolg gehad, dat de inschrijver veel meer kosten kwijt is aan de voorbereiding van een aanbesteding; uren, die gestoken moeten worden in ontwerp, hoeveelheidbepaling, omgevingsmanagement etc. etc. Daarnaast moet de inschrijver, zeker als dit een midden- of kleinbedrijf met een beperkte ondersteunende staf betreft, zich regelmatig met specialistische kennis bij laten staan (door het aannemen van extra personeel of externe inhuur), bijvoorbeeld om op onderdelen invulling te geven aan een plan van aanpak. Daarmee zijn de aanbestedingskosten voor opdrachtnemers de laatste jaren sterk gestegen.

Gelet op deze stijging van tenderkosten vindt MKB INFRA, dat het verstrekken van een tendervergoeding nadrukkelijk op de agenda van elke aanbesteding moet staan.

Wettelijke grondslag

De Aanbestedingswet 2012 (AW) beschouwt het proportionaliteitsbeginsel als één van de belangrijke beginselen van het aanbestedingsrecht. Dit beginsel houdt kort gezegd in, dat de keuzes die een aanbestedende diensten maken en de eisen

en voorwaarden die zij bij een aanbesteding stellen, in redelijke verhouding dienen te staan tot de aard en omvang van de aan te besteden opdracht. Eén van de door de wetgever benoemde aspecten die in het kader van de proportionaliteit moet worden afgewogen betreft: *'een vergoeding voor hoge kosten van een inschrijving'* (zie o.a. art. 1.10/1.13 AW onder 2 sub g)'

In de door aanbestedende diensten verplicht toe te passen Gids Proportionaliteit is voor een deel van de kosten met voorschrift 3.8 overigens al geregeld: *'De aanbestedende dienst biedt een vergoeding aan wanneer een gedeelte van de te plaatsen opdracht moet worden uitgevoerd om de inschrijving te kunnen indienen (...). Wanneer het onvermijdelijk is dat er verhoudingsgewijs aanzienlijke kosten per inschrijving gemaakt moeten worden, is het proportioneel om aan een inschrijver daarvoor een vergoeding te geven.'*

Daarnaast is met betrekking tot gunningcriteria in paragraaf 3.5.5 van de Gids proportionaliteit nog gesteld dat *".....bij extreme eisen in het kader van een inschrijving een tenderkostenvergoeding beschikbaar kan worden gesteld."*

Volgens MKB INFRA dientechter uit proportionaliteitsoogpunt bij elke aanbesteding een zorgvuldige afweging over de vergoeding van hoge kosten van inschrijving gemaakt te worden, waarbij uniformiteit in het bijzonder gewenst is.

Uitgangspunten voor de vergoeding

Op basis van bovenstaande probleemstelling heeft MKB INFRA in 2015 voor de aanbestedingspraktijk al een aantal uitgangspunten voor vergoeding geformuleerd variërend van 'vanaf

2 inschrijvingen is vergoeding verdedigbaar' tot 'de mogelijkheid van beperking van het aantal vergoedingen afhankelijk van het soort procedure'. Elke opdrachtgever zal per opdracht een zorgvuldige afweging moeten maken welke aanbestedings-/contractvorm het beste bij de opdracht past. De kosten voor tendervergoedingen dienen in het budget van de opdrachtgever begrepen te zijn, hetzij voor eigen benutting, dan wel bij verschuiving van de activiteiten naar de markt, voor uitkering aan inschrijvers.

Tabel vergoeding

Hieronder is een tabel opgenomen die de hoogte van de tendervergoeding weergeeft. De tendervergoeding in deze tabel is weergegeven als percentage van het gemiddelde van de inschrijfsommen. MKB INFRA pleit voor uniforme toepassing in de markt. In het kader van de Actieagenda Beter Aanbesteden is deze tabel ook overgenomen in de door de Staatssecretaris van EZK vastgestelde Handreiking Tenderkostenvergoeding.

Groote-klasse (in euro's)	Tabel A in %	Tabel B in %	Tabel C in %
van 0 tot 200.000	1,5	2	nvt
van 200.000 tot 500.000	1	1,6	nvt
van 500.000 tot 1.000.000	0,6	1,2	nvt
van 1.000.000 tot 2.000.000	0,4	0,8	1,5
van 2.000.000 tot 5.000.000	0,3	0,6	1,2
boven 5.000.000	0,3	0,6	0,9

Geen vergoeding voor aanbestedingen conform de Standaard RAW op basis van de laagste prijs.

Tabel A = EMVI* aanbestedingen

Tabel B = UAV-GC en DC aanbestedingen

Tabel C = BVP* aanbestedingen
(boven de 1.000.000)

Voorwaarden voor uitkering

Ook voor het toekennen van de vergoeding zelf heeft MKB INFRA destijds voorwaarden geformuleerd, uiteenlopend van 'het niet toekennen van vergoeding wanneer het werk door toedoen van de inschrijvers niet wordt opgedragen' tot 'de notie dat het intellectuele eigendom – ondanks het toekennen van een tenderkostenvergoeding – bij de inschrijver blijft'.

Bovenstaande visie is voor MKB INFRA ingebracht in het overleg met opdrachtgevers en adviseurs in het kader van Beter Aanbesteden waarbij actief is meegewerkt aan de totstandkoming van een tool voor tenderkosten.

Zie de brochure:

(Handreiking Tenderkostenvergoeding <https://www.mkb-infra.nl/docman/publicaties/publicaties-publiek/345-handreiking-tenderkostenvergoeding-vdef/file>)

Naast oplevering van bovengenoemde handreiking (met bijbehorende MKB INFRA vergoedingstabel) zijn de bepalingen in de Gids Proportionaliteit per 1-1-2020 nog uitgebreid met een voorschrift inhoudende dat het per definitie uitsluiten van een vergoeding in geval van intrekking of beëindiging van een aanbesteding als disproportioneel moet worden bestempeld. Een terechte uitbreiding volgens MKB INFRA.

*) deze tabel met onderstaande voorwaarden is nog opgesteld onder het aanbestedingsregime 2012 met de term EMVI en kan gelezen worden als gunningen bij EMVI-aanbestedingen anders dan op de laagste prijs. Daarnaast wordt de kanttekening geplaatst dat de wijze van toepassing van de BVP-methodiek nog een rol speelt.

Conclusies en aanbevelingen

- Gelet op de stijging van tenderkosten vindt MKB INFRA, dat het verstrekken van een tendervergoeding nadrukkelijk op de agenda van elke aanbesteding moet staan.
- MKB INFRA is van mening, dat uit proportionaliteitsoogpunt bij elke aanbesteding een zorgvuldige afweging over de vergoeding van hoge aanbestedingskosten gemaakt moet worden, waarbij uniformiteit in het bijzonder gewenst is.
- Uniformiteit wordt bevorderd door hanteren van een vaste tabel voor vergoeding en vaste voorwaarden voor uitkering. MKB INFRA heeft hieraan invulling gegeven en beveelt toepassing daarvan aan.



Prestatiemeten op MKB-maat

Al enige tijd wordt in de branche gesproken over het feit dat allerlei overheids- en semi-overheidsopdrachtgevers prestaties (willen gaan) meten van opdrachtnemers en de resultaten betrekken in de afweging welke bedrijven ze bij een volgende aanbesteding uitnodigen. Past performance noemen zij dat. MKB INFRA spreekt liever over Prestatiemeten, lees het beoordelen van de wijze waarop het project verloopt. Daarmee is bedoeld: de wederzijdse prestatiebeoordeling door opdrachtgever en opdrachtnemer op gezette tijden gedurende de gehele contractfase. Juist die tweezijdige en open dialoog over elkaars prestaties leidt volgens de brancheorganisatie tot verbetering van de onderlinge samenwerking en dat komt de technische en procesmatige kwaliteit ten goede.

Wettelijke grondslag

De aanbestedingswetgeving ziet past performance in restrictieve zin. Dus als maatregel die de opdrachtgever de mogelijkheid biedt om onder strikte voorwaarden de opdrachtnemer die slecht gepresteerd heeft – en dan moet er al sprake zijn van een ernstige fout – uit te sluiten van deelname aan een aanbesteding.

Het middel past performance is volgens de wetgeving daarbij een uitsluitingsgrond. De praktijk laat echter zien, dat opdrachtgevers bij onderhandse aanbestedingen hun selectie mede motiveren op grond van geleverde prestaties in het verleden. Maar hoe zit het dan met de objectiviteit, de meetbaarheid, toetsbaarheid en dergelijke? Vragen die tot discussie kunnen leiden. Volgens MKB INFRA kan prestatiemeten

een middel zijn om de kwaliteit te verbeteren in de samenwerking, in de professionalisering en van de geleverde functionele prestatie en technische oplossing; mits voldaan is aan een aantal randvoorwaarden. Als dat het geval is zou prestatiemeten ondermeer een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de reductie van de faalkosten.

Randvoorwaarden

In zijn algemeenheid heeft MKB INFRA zich altijd opgeworpen als een pleitbezorger van initiatieven die de kwaliteit van processen, procedures, samenwerking en functionaliteit van het eindproduct kunnen verbeteren. Dat geldt in het bijzonder voor de aanbestedingspraktijk. MKB INFRA staat niet afwijzend tegenover prestatiemeten. De branchevereniging ziet het middel echter in de context van een goede samenwerking die door prestatiemeten verder verbeterd kan worden om de kwaliteit van het eindproduct te optimaliseren.

Aan de basis van een goede samenwerking in de contractfase ligt het vanzelfsprekende uitgangspunt: een eenduidige uitvraag. Onduidelijkheid in de uitvraag kan prestatiemeting van meet af aan frustreren. De randvoorwaarden die MKB INFRA essentieel acht zijn de volgende:

- wederkerigheid in het prestatie-meetsysteem,
- uniforme eisen aan prestaties,
- SMART en consistente toepassing van prestatiemeten,
- zorgvuldige meting in dialoog tussen opdrachtgever en -nemer,
- transparantie en vertrouwelijke behandeling van de meetgegevens (deze zijn slechts voor intern gebruik en dus niet beschikbaar voor een externe databank).

Voorts zal de meting van de prestatie niet beperkt moeten worden tot de processen en procedures zoals het nakomen van contractuele verplichtingen, planning en looptijden enerzijds en de persoonlijke houding en het gedrag anderzijds, maar ook moeten gaan over de geleverde functionele prestatie en de kwaliteit van de aangedragen technische oplossing.

Eenzijdige past performance achterhaald

MKB INFRA hecht in het bijzonder aan de wederzijdse prestatiebeoordeling door opdrachtgever en opdrachtnemer op gezette tijden gedurende de gehele contractfase. Juist die open dialoog over elkaars prestaties leidt volgens de brancheorganisatie tot verbetering van de onderlinge samenwerking en dat komt de technische en procesmatige kwaliteit ten goede.

Het is weinig zinvol en eerder contraproductief als – enigszins gechargeerd – de opdrachtgever eenzijdig de prestaties van een opdrachtnemer gedurende de contractperiode meet door lijstjes af te vinken, indrukken te noteren of een formulier in te vullen om vervolgens deze verzamelde gegevens tot één van de maatstaven te promoveren bij de voorselectie van bedrijven voor een volgend werk. Een overbodige en vooral ook subjectieve exercitie, vindt MKB INFRA. Temeer, doordat er anno 2019 vele instrumenten bestaan, waarmee de opdrachtgever vooraf een vrij nauwkeurig beeld kan krijgen van de capaciteiten van de potentiële opdrachtnemer qua techniek, mankracht, financiële draagkracht, communicatieve vaardigheid, enz. Denk daarbij bijvoorbeeld aan bedrijfsvisitatie en de vele certificaten die bijvoorbeeld kwaliteit, veiligheid, duurzaamheid en het maatschappelijk verantwoord ondernemen gehalte (mvo-gehalte) borgen en garanderen.

Kortom: de opdrachtgever beschikt al over vele toetsingsmiddelen die uitsluiten dat het werk wordt uitgevoerd door een niet-capabele onderneming. Het gaat volgens MKB INFRA bij Prestatiemeten juist om het verbeteren en professionaliseren van de samenwerking, waarbij binnen de relatie opdrachtgever-opdrachtnemer eventueel belonen van goed gedrag nog aanvullend punt van aandacht kan zijn.

Verdere verbetering van processen, functionaliteit en technische kwaliteit van het eindproduct door prestatiemeten is dus vooral te bereiken als er sprake is van wederkerigheid en een open dialoog.

In de vorige uitgave riep MKB INFRA belanghebbenden – zijnde vertegenwoordigers van opdrachtgevers en opdrachtnemers op – om op constructieve wijze mee te denken over optimalisering van een systematiek voor functioneel prestatiemeten. Het doel van prestatiemeten moet zijn het verbeteren en professionaliseren



van de onderlinge samenwerking en daarmee reductie van faalkosten in de totale keten. Zelf draagt de brancheorganisatie op dit thema aan de diverse overleggen haar steentje bij en vindt zij met haar standpunt ook ondersteuning bij andere belanghebbende partijen. Aan haar oproep werd vervolgens onder meer gehoor gegeven door RWS.

Zie onder meer “eindrapport marktdialoog prestatiemeten en nadere selectie” (werkgroep MKB INFRA, Bouwend Nederland, Vereniging van Waterbouwers, Rijkswaterstaat, 31 oktober 2018). Daarbij is prestatiemeten bestempeld als middel om kwaliteit van de samenwerking te bevorderen met een rol in de fase na gunning en daarmee uit de aanbestedingsfase te halen.

Conclusies en aanbevelingen

MKB INFRA staat niet afwijzend tegenover prestatiemeting, maar daarbij wil de brancheorganisatie graag in overleg treden c.q. blijven over de volgende randvoorwaarden:

- Startpunt is partnerschap. Het principe van hoor en wederhoor dient te worden geëerbiedigd. Opdrachtgever en opdrachtnemer beïnvloeden elkaars prestatie immers. Het uitgangspunt bij prestatiebeoordeling is wederkerigheid op basis van dialoog, transparantie en vertrouwelijkheid.
- Prestatiemeting behoort een uniform systeem te zijn, dat consistent wordt toegepast en bovendien SMART is. Dat wil zeggen, dat de doelstellingen eenvoudig en eenduidig zijn geformuleerd, gemakkelijk te controleren zijn en ook acceptabel zijn voor alle betrokken partijen. SMART is immers de afkorting voor Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden.
- Vooraf, in de precontractuele fase, moet bekend zijn, waarop partijen elkaar beoordelen (houding en gedrag, kwaliteit e.d.) en welke functies de beoordeling zullen uitvoeren.
- De continuïteit van de bezetting is een belangrijke voorwaarde voor een constructieve dialoog over prestatiemeting. Het is dus van belang dat gedurende de contractperiode bij alle partijen die betrokken zijn bij de prestatiemeting, telkens dezelfde mensen aan tafel zitten. Personele wisselingen kunnen de voortgang frustreren. In dit opzicht is een adequate vastlegging en archivering van de afspraken eveneens essentieel.
- Er moet ruimte zijn voor periodiek overleg gedurende de looptijd van het contract om – waar mogelijk – tussentijdse verbeteringen door te voeren.
- Zorg voor deskundigheid, zorgvuldigheid, objectiviteit en verantwoordelijkheid van degenen die de beoordelingen verrichten.
- De opdrachtgever gebruikt zijn gegevens omtrent prestatiemeten slechts intern na akkoordverklaring door de opdrachtnemer. De gegevens zijn niet beschikbaar voor een openbare database gericht op selectie van opdrachtnemers.

Omwenteling betalingsgedrag (meer dan ooit) noodzaak

De regels zijn fatsoenlijk, maar men gedraagt zich er niet naar. Of zoals dat netjes heet: men handelt niet in de geest van de wet. Het is een verschijnsel van alle tijden en van alle gezindten. En zo constateert MKB INFRA ook een discrepantie tussen de wetgeving omtrent betalingen en de praktijk. Of althans: men leeft de wet na, maar de ontvangende partij moet in voorkomende gevallen over engeligeduld beschikken. Daar moet volgens de brancheorganisatie dringend wat aan gedaan worden. In deze brochure geeft MKB INFRA wederom een signaal af ten einde niet alleen een kanteling teweeg te brengen in het denken over betalingen maar deze nu ook daadwerkelijk te gaan realiseren.

Wettelijke grondslag

Omtrent betalingen bestaan er in diverse wetten regels. In de Aanbestedingswet zijn proportionaliteitseisen over zekerheidsstellingen opgenomen. Het Burgerlijk Wetboek noemt gereguleerde betalingstermijnen. En dan gelden er nog de standaardvoorwaarden in de infra (UAV/UAVgc), die door overheidsopdrachtgevers van werken in principe integraal dienen te worden toegepast. Ze bevatten op zich een keurige regeling over goedkeuring en betaalbaarstelling van verrichte werkzaamheden. In elk geval vindt MKB INFRA dat alle partijen de bestaande regels moeten naleven. En verder steunt de brancheorganisatie het initiatief de Autoriteit Consument & Markt (ACM) boetes te laten opleggen bij overschrijding van betalingstermijnen. De inmiddels verdergaande voorstellen om de betalingstermijnen wettelijk nog verder terug te brengen van 60

naar 30 dagen worden eveneens van harte onderschreven.

Maar, daarmee zijn de problemen die het mkb in de betalings- en financieringspraktijk ondervindt, nog niet van tafel.

Staande praktijk

Wil je in aanmerking komen voor een opdracht van overheids- en semi-overheidsinstanties, dan zul je over aanzienlijke financiële reserves moeten beschikken of snel en gemakkelijk aan krediet moeten kunnen komen. Waarom? Omdat de infra-aannemer als gevolg van de wettelijke regels de kosten van het werk ten minste vier weken moet voorfinancieren. Zo gaat dat al sinds mensenheugenis en het wordt hoog tijd de betalingsafspraken eens opnieuw tegen het licht te houden met de vraag of ze nog wenselijk en van deze tijd zijn. Want het is een branchespecifieke regeling, die los staat van wat er in de samenleving gebruikelijk wordt geacht. Past dat nog wel in deze tijd van digitaal betalen, een tijd, waarin de samenwerking tussen opdrachtgever en –nemer ook meer en meer gekenmerkt wordt door vertrouwen en transparantie?

Een terechte vraag vindt MKB INFRA. Temeer, omdat de praktijk leert, dat de bestaande

betalingsafspraken gepaard gaan met verschijnselen die verre van wenselijk zijn. Dat is het best te illustreren aan de hand van een voorbeeld. De uitvoerende partij mag na vier weken een factuur aanbieden over het verrichte werk in die periode. Dat is de betalingsafpraak. Als die factuur met een beetje geluk binnen veertien dagen wordt goedgekeurd door de opdrachtgevende instantie, heeft de ondernemer tien weken na aanvang van het werk zijn eerste geld binnen. Maar als er nog enige discussie is over de rekening, kan dat zomaar nog eens vier weken duren voordat het geld op de rekening staat. Terwijl voor hem de volgende periode van vier weken voorfinanciering onmiddellijk begint nadat de eerste termijn van vier weken is verstreken, kortom: een 'gestapelde' voorfinanciering. De facto kom je dan op een voorfinancieringstermijn van drie maanden en langer, wat bij uitstek geldt voor de opstartkosten van een project (bankgaranties, tenderkosten, bouwplaatskosten, omgevingsmaatregelen en leveranties).

Voorfinanciering is schadelijk

MKB INFRA vindt om een viertal hoofdredenen dat voorfinanciering de economische positie van haar leden aantast.

1. Dure leningen;

De meeste mkb-ondernemers in de infra beschikken niet over grote financiële reserves. Zeker niet nu er in de afgelopen crisisjaren fors is ingeteerd op het vermogen. Men is dus aangewezen op kredieten van banken. En die zijn zeer terughoudend en brengen bovendien de nodige (rente)kosten in rekening.



2. Voorschot van opdrachtgever is goedkoper; Het is goedkoper als de opdrachtgevende overheid een voorschot verstrekt in plaats van voorfinanciering door het uitvoerende bedrijf te verlangen.
3. Voorfinanciering beperkt slagkracht mkb De ‘gestapelde’ voorfinanciering van projecten en een buitenproportionele bankgarantie-eis gaan ten koste van de liquiditeit en kredietruimte van een onderneming.
4. Hele keten gebukt onder

Voorfinancieringsregeling

Voorfinanciering of uitgestelde betaling heeft gevolgen voor de gehele keten. Voorfinancieren betekent in de praktijk van de hoofdaannemer dat hij slechts dat betaalt, wat absoluut geen uitstel kan lijden. Wie maar enigszins uitstel kan lijden, krijgt pas zijn geld als de opdrachtgever de rekening heeft voldaan. Dus vele bedrijven in de keten gaan onvermijdelijk gebukt onder een voorfinancieringsregeling

Conclusies en aanbevelingen

- Kijk kritisch naar nut en noodzaak zekerheidsstelling en vermijd dubbele zekerheidsstelling. Uitgangspunt is daarbij: ‘geen zekerheidsstelling, tenzij’. Mocht sprake zijn van een noodzakelijke bankgarantie die samenhangt met het afdekken van risico’s bij de uitvoering van het desbetreffende werk, dan in elk geval geen inhouding van betalingen.
- MKB INFRA roept alle betrokken partijen op na te denken overtoepassing van een betalingsregeling die meer in overeenstemming is met wat gebruikelijk is in de samenleving. Het is wenselijk, dat de opdrachtnemer bij aanvang van een project beschikt over (bijv.) tien procent van de aanneemsom. Daarmee kan hij de aanloopkosten

Betere betalingsregeling ontwikkeld

MKB INFRA heeft op basis van bovenstaande een betalingsregeling ontwikkeld. Daarbij wordt gefactureerd op basis van geprognoseerde werkzaamheden voor de komende betalingstermijnen. Uitgangspunt is daarbij dat de geprognoseerde werkzaamheden binnen de betreffende betalingstermijn ook gereed zullen zijn, zodat betaling volgt op de geleverde prestatie. De kosten van voorbereiding, uitvoering, levering materialen, als ook meer en minder werk worden daarbij direct in de betalingstermijnen meegenomen. Bovendien is voorzien in een vlotte doorbetaling in de keten.

Voor meer informatie kunt u de brochure over de betalingsregeling downloaden op onze website. <https://www.mkb-infra.nl/statuten-mei-2014/379-flyer-mkb-infra-betalingsregeling-feb-2020/file>.

betalen. Het bedrag van deze aanbetaling wordt – gelijkmatig verdeeld – in mindering gebracht op de bedragen van de overige betalingstermijnen.

- De aannemer die voor overheidsopdrachten tenderkosten maakt, heeft recht op een reële vergoeding voor deze activiteiten. De vergoeding wordt betaald in het offertestadium. (Zie ook het hoofdstuk over tenderkostenvergoeding.)
- Tijdens de eerste projectvergadering komt een zogeheten betalingsschema op tafel, waaraan alle partijen zich dienen te committeren. Dit behoort tot de standaardprocedure; niet alleen bij werk onder geïntegreerde contracten, ook bij werk conform een RAW-bestek.

Spontaan gemeld

MKB INFRA is content dat haar gedachtegoed na de eerste publicatie in de praktijk goed ontvangen is. Inmiddels is ook al een aantal pilots met het aangepaste betalingsstelsel, waarvoor een aantal opdrachtgevers/gemeenten zich spontaan bij de brancheorganisatie heeft aangemeld, in positieve zin afgerond. Aan de hand van een fictief rekenvoorbeeld bij aanvang van de pilots is met dit nieuwe betalingsstelsel daarbij

- een rentevoordeel behaald van zo’n € 2400,- [bij een omzet van fictief 20 miljoen voor de onderneming neerkomend op een voordeel € 130.000,-]
- het balanstotaal met ca. 25% afgenomen hetgeen tot zo’n 20/25% toename solvabiliteit leidde;
- de urgentie tot het vragen van een bankgarantie door de betrokken opdrachtgevers niet langer gezien;
- door de mogelijkheid kort op het werk te zitten de bereidheid zelfs getoond de betalingstermijn naar 14 dagen te verkorten!
- snelle doorbetaling in de keten gerealiseerd

Na zeer succesvolle afronding van de pilots, heeft MKB INFRA vervolgens actief de samenwerking met collega-brancheorganisaties als ook vertegenwoordigers van andere opdrachtgevers gezocht.

Zie o.a. verwerking van de MKB INFRA betalingsregeling tot een convenant betalingen en liquiditeit ontwerp-, bouw-, techniek- en infrastructuur link.

MKB INFRA zal zich voor de gewenste omwenteling in het denken om en rond betalingen blijven inspannen en haar voorstellen aan de hand van de opgedane ervaringen verder gaan uitrollen.

Loten, gewenst of ongewenst?

MKB INFRA heeft eind 2016 naar aanleiding van een aantal concrete vraagstukken al een standpunt over loten bepaald, inhoudende: geen loten; het is aan de ondernemer zelf om te bepalen of hij aan een concrete aanbesteding wil deelnemen. Vervolgens is een 1e visie over een reëel alternatief bepaald. In diverse overleggen, zoals in een RWS-werkgroep over nadere selectiemethoden heeft MKB INFRA dit standpunt daarna ingebracht. Mede aan de hand van deze overleggen is de visie geactualiseerd.

Wettelijke uitgangspunten

De Aanbestedingswet 2012 kent een aantal belangrijke uitgangspunten, waaronder:

- eerlijker kansen voor het mkb;
- verlaging transactiekosten van aanbesteden;
- objectiviteit van aanbesteden.

Vanuit die gedachte wordt bij selectie van partijen nog wel eens gegrepen naar het middel van 'loten'. Loten is tenslotte een mogelijkheid om tot selectie van partijen te komen, waarbij de objectiviteit (NB wijze van loten [transparantie!] is daarbij van belang is) is geborgd en de kansen van het mkb ten opzichte van het grootbedrijf niet worden gestuurd door zaken als meer of grotere referenties, hogere omzet of omvangrijker personeelsbestand (lees: selectie d.m.v. weging), maar door een volstrekt willekeurige keuze, het enkele lot. Daarnaast wordt nogal eens aangegeven, dat hiermee de transactiekosten enigszins binnen de perken gehouden kunnen worden, nu alleen de bedrijven met het winnende lot een inschrijvingsinspanning

(plannen van aanpak e.d.) behoeven te plegen en de aanbesteder op zijn beurt slechts deze inschrijvingen behoeft te beoordelen.

Iedereen blij!
Niet bepaald!

Verantwoorde keus inschrijvers

Uitgangspunt voor het mkb is in elk geval, dat iedere partij die voldoet aan de minimumeisen, in staat gesteld moet worden op het werk te kunnen inschrijven. Daarbij is het voor aanbestedende diensten van groot belang, dat slechts die minimumeisen worden gesteld, die ook nodig zijn om de opdracht te kunnen uitvoeren. Dat vereist aan de zijde van de aanbesteder vooraf zorgvuldig overwegen; proportionele minimumeisen moeten leiden tot een breed, terzake kundig aanbod uit de markt. Ieder die vervolgens aan de gestelde eisen voldoet, is in principe geschikt voor uitvoering van de opdracht. Goed, beter, best wordt daarbij als discriminerend ervaren.

Waar moet bij het opstellen van eisen onder meer naar gekeken worden?

Op basis van het proportionaliteitsbeginsel is een aantal voorschriften aan geschiktheidseisen gesteld; denk aan slechts 1 referentie per kerncompetentie ter grootte van maximaal 60% van de raming van de desbetreffende opdracht.

In plaats van loten wordt nog wel eens een vorm van ranken toegepast. Daarbij wordt bijvoorbeeld geselecteerd op basis van een aantal referenties. Dit is niet aan te bevelen. Selectie-eisen dienen objectief en niet discriminerend te zijn. Bedrijven met grotere projecten en/of bedrijven

met specifiekere referenties kunnen zo een voorsprong verkrijgen zonder dat een bedrijf competentier is, dan (mkb)bedrijven die gewoon aan de op zichzelf staande eisen voor toetsing van de competentie voldoen.

Transactiekosten

Transactiekosten aan de zijde van inschrijvers behoren in ieder geval gedeeltelijk gecompenseerd te worden: zie ook visie MKB INFRA "Tendervergoeding, *een must*"

De investering van de aanbesteder in bijvoorbeeld beoordeling van mogelijk meerdere plannen van aanpak kan zich in kwalitatieve zin uitbetalen in de wetenschap, dat slechts geschikte, serieus in de opdracht geïnteresseerde en gemotiveerde partijen zullen meedingen. Uitdaging zit daarbij voor de aanbesteder dan in het zoeken naar kwalitatief onderscheidende criteria (zie ook visie MKB INFRA "EMVI/BPKV, tenzij; het kan zoveel beter").

Alternatief?

MKB INFRA geeft – boven loten – de voorkeur aan een min of meer natuurlijk selectieproces bij ondernemers zelf te leggen. Zij is van mening, dat het de eigen verantwoordelijkheid is van de aannemer, die aan de minimumeisen voldoet, om te kiezen voor verdere deelname aan de aanbesteding (en daarmee tot het maken van offertekosten). Dit kan door een stapsgewijze keuze tot inschrijving, zodanig dat voor de aanbesteder, die de uiteindelijke inschrijvingen moet beoordelen (en daar kosten voor moet maken) enkel nog een select gezelschap aan gemotiveerde specialisten overblijft, die op kwaliteit kunnen concurreren.

Dit kan door gegadigden aan de hand van steeds concreter wordende informatie fasegewijs te laten beslissen of men uiteindelijk tot inschrijving wil overgaan.

MKB INFRA denkt daarbij aan de volgende stappen:

1. Alle gegadigden die aan de door de aanbestedder proportioneel, niet discriminerend gestelde minimumeisen voldoen, zijn in principe geschikt om de opdracht uit te voeren en worden daarmee automatisch geselecteerd; hierbij geldt dus geen beperking tot het wettelijk aangegeven minimumaantal van vijf.
2. Aan alle geselecteerde bedrijven worden de contractstukken toegestuurd met daarbij vermelding van het aantal geschikte gegadigden, bij voorkeur met bijbehorende namen. Bedoelde bedrijven kunnen aan de hand van de bestudering van de stukken en afweging van de mogelijke concurrentie bepalen of men geïnteresseerd blijft in verdere deelname, dan wel alsnog besluit niet in te schrijven. Punten voor nadere overweging zijn daarbij onder meer: inzicht in het werk met afweging van de risico's, alsmede inschatting van de kansen op de opdracht aan de hand van de overige deelnemers. Daarbij wordt een periode van x dagen gegeven om definitief aan de aanbestedder te laten weten of men met de procedure wenst door te gaan.

NB: ter voorkoming van onnodige discussie kan aannemer worden verzocht aan te geven op voorhand van eventuele juridische stappen te zullen afzien.

3. De aanbestedder meldt aan de hand van stap 2 aan de overgebleven geselecteerde bedrijven het resterend aantal deelnemers dat door wenst te gaan. Aan de hand hiervan maken deze gegadigden de uiteindelijke keus al dan niet daadwerkelijk in te schrijven.

NB: bovenstaande is overigens bedoeld als denkrichting. Nadere invulling is specifiek voor de opdracht of zelfs per opdrachtgever. Zo heeft deelname van MKB INFRA aan de RWS werkgroep "nadere selectiemethoden en prestatieketen" (Zie onder meer "eindrapport marktdialoog prestatieketen en nadere selectie" werkgroep MKB INFRA, Bouwend Nederland, Vereniging van Waterbouwers, Rijkswaterstaat, 31 oktober 2018) op dit thema de volgende aanbeveling opgeleverd:

"Zorg voor beschikbaar stellen goede kerninformatie aan de markt om selectiever te kunnen zijn met inschrijven. Dit betreft niet alleen kerninformatie over het specifieke project, maar ook over de projecten portfolio (zeg maar de inkoopplanning) met als doel om de bedrijven in staat te stellen vroegtijdig keuzes te maken

Voordelen:

- De markt bepaalt zelf of er bereidheid is tenderkosten te gaan/blijven maken;
- De opdrachtgever krijgt aan het eind van de rit alleen partijen die daadwerkelijk van mening zijn dat het project het bedrijf past, hetgeen de kwaliteit ten goede zal komen;
- Tenderkosten aanbestedder worden beperkt tot beoordeling van kwalitatief deugdelijke/concurrerende inschrijvingen;

Nadelen:

- Laatstgenoemd voordeel kan tevens het (relatieve) nadeel met zich dragen, dat meer dan 5 inschrijvingen beoordeeld moeten worden;

Bovenstaande fasering zal overigens moeten passen binnen de aanbestedingsprocedure die de aanbestedder volgt (fase 2) en daarbij binnen de termijnen zoals deze uit de Aanbestedingswet voortvloeien.

MKB INFRA is en blijft met opdrachtgevende partijen in gesprek om in gezamenlijkheid te zoeken naar alternatieven.

Conclusies en aanbevelingen

MKB INFRA is van mening dat:

- loten een ongewenst selectiemiddel bij aanbestedingen is;
- iedere partij die aan de (proportionele, niet-discriminerende) minimumeisen voldoet, in principe geschikt is de opdracht uit te voeren en daarom mag deelnemen aan de aanbesteding;

- het vroegtijdig verschaffen van relevante kerninformatie over de inkoopplanning van de aanbestedende dienst in het algemeen en de specifieke projecten in het bijzonder tot natuurlijke selectie zal leiden



Prijdumping

In 2016 is de Marktvisie RWS gepresenteerd. Deze visie maakt helder welke volgende stap alle betrokken ketenpartners willen zetten om de bouwsector beter te maken. Daarbij is als uitgangspunt genomen, dat partijen gezamenlijk optrekken, ieder met zijn eigen verantwoordelijkheid. Er is als vertrekpunt een aantal leidende principes geformuleerd. Met betrekking tot prijsvorming is daarbij afgesproken, dat de opdrachtgever zal zorgen voor reële marges in relatie tot reële risico-opslagen, daar waar opdrachtnemers niet zullen inschrijven als de marges niet reëel zijn.

6 Zal dit de oplossing zijn van het prijsduiken waar de sectoral jarenlang door gekenmerkt wordt? Abnormaal lage aanbiedingen verzieken de markt. Daar moet een einde aan komen. Overigens speelt daarbij nog wel de vraag wanneer een aanbieding daadwerkelijk als 'abnormaal laag' moet worden gekwalificeerd, als ook door wie.

Wettelijke grondslag

Artikel 2:116 van de Aanbestedingswet gaat in op abnormaal lage inschrijvingen. Daarin is bepaald, dat de aanbestedende dienst bij constatering van zo'n abnormaal lage inschrijving tot actie kan overgaan. Afwijzing van een dergelijke inschrijving, waarvan de aanbesteder van mening is, dat deze niet in verhouding lijkt te staan tot de te verrichten opdracht, is slechts mogelijk nadat aan de desbetreffende inschrijver is verzocht haar samenstelling nader te verduidelijken.

Voor de praktijk in de sector werken is deze bepaling vertaald naar het ARW, waarbij na een overlegde verduidelijking, de bevoegdheid en daarmee niet de plicht tot terzijdelegging van de lage inschrijving bestaat.

Beschrijving problematiek

Abnormaal lage prijzen kunnen de markt verzieken. Er wordt dan ook gezocht naar mogelijkheden dergelijke prijzen te weren. De praktijk blijkt echter weerbarstig. De wetgeving bevat weliswaar een mogelijkheid abnormaal lage inschrijvingen te weren. Deze bepaling is er echter ter bescherming van de aanbesteder; een inschrijver/concurrent kan hier dus geen beroep op doen. Anderzijds blijkt toepassing van de bepaling voor deze aanbesteders nog niet zo eenvoudig. Zo is eerst een verzoek tot verduidelijking vereist. Pogingen tot een daaropvolgende afwijzing blijken vervolgens in de rechtspraak negatief te worden beoordeeld. Aanduiding van synergievoordelen; motivatie van bewust aannemen verliesgevend project e.d. worden als steekhoudend beoordeeld. Manipulatief gedrag wordt niet snel aangenomen. De grens van het toelaatbare zal per geval getrokken moeten worden. De bewijslast ligt bij de aanbesteders. Door gebrek aan (algemene) ondersteuning in de rechtspraak zijn diezelfde aanbesteders uiterst terughoudend.

Mogelijke oorzaken van prijdumping:

- Overspannen markt/werkhonger;
- Over de schutting gooien van risico's;
- Vergissing;
- Speculatie;
- etc.

Zolang er geen wettelijke verplichting tot passeren bij abnormaal lage aanbiedingen komt en het momenteel bestaande recht tot passeren in praktijktoepassing bemoeilijkt wordt [een gegeven verduidelijking is immers als snel acceptabel], verdient het treffen van voorzieningen ter voorkoming van laag biedgedrag alvast de aandacht. Via de aanbestedingsstukken kan al wel gezocht worden naar inperking. Zo leiden aanbiedingen in strijd met bepalingen als "geen negatieve bedragen toegestaan"; "verbod op kortingen"; "invulling van manipulatief gedrag" makkelijker tot ongeldigheid.

Voorts kan in overleg met opdrachtgevers/opdrachtnemers gezocht worden naar middelen waarmee het al dan niet bestaan van een abnormaal lage prijs verder ingekaderd wordt. Mits gestoeld op realistische ramingen zouden daarbij mogelijk punt van aandacht kunnen zijn: vaststellen van marges plus/min bij richtprijzen; bodembedragen; gunnen op basis van reële prijzen; transparantie over de kosten; beter communiceren; etc. zodat laag biedgedrag in elk geval moeilijker wordt gemaakt.

Feit is dat de opdrachtgever (de enige partij is die) "prijdumping" nog enigszins kan beïnvloeden door de wijze van uitvraag van het project als ook beoordeling van de inschrijvingen; denk aan al dan niet voorselectie met inzet Bouwteam waarbij feitelijke prijsonderhandeling pas later plaatsvindt en geen deel uitmaakt van de inschrijving, concurrentie op basis van Beste Prijs-Kwaliteit Verhouding e.d.

Voor wat de BPKV betreft is in het hoofdstuk 'BPKV, tenzij...' op dit punt het volgende aangegeven:

“vermijd prijsdumping en waarborg een onafhankelijke/vakinhoudelijke beoordeling”

In geval van gunning op basis van BPKV zou ook gekeken kunnen worden naar de mate waarin het prijs criterium in het geheel meetelt. Vraag blijft daarbij wel of “prijsdumpers” er uiteindelijk toch voor kunnen zorgen, dat de prijs bij een verdeling 40/60 de doorslag gaat geven.



Conclusies en aanbevelingen

MKB INFRA constateert dat prijsdumping van alle tijden is en een plicht om een abnormaal lage aanbieding te passeren ontbreekt. Het treffen van allerlei maatregelen ter voorkoming van laag maar ook onverantwoord biedgedrag verdient in elk geval de aandacht.

Voor wat betreft de aanpak zet MKB INFRA in op het volgende:

- MKB INFRA stimuleert i.o.m. opdrachtgevers (RWS, waterschappen etc.) een kritische kijk op het aanbestedingsbeleid, waarbij de keuze van een procedure (denk daarbij ook aan noodzakelijke 'dialog' die ook in Beter Aanbesteden de aandacht krijgt en inzet van bouwteam) punt van aandacht is;
- MKB INFRA levert op brancheniveau inbreng in o.a. preadviescommissie herziening UAV-gc ten einde tot evenwichtige verdeling van risico's te komen;
- Een vergissing is snel gemaakt; MKB INFRA doet de aanbeveling aan aanbestedende diensten na te denken over inzet op verificatiegesprekken met terugtrekking;
- MKB INFRA verwijst met het oog op vermeende speculatie in elk geval naar bestaande inkadering in onder meer de RAW systematiek (toetsing prijzen 01.01.03/04 Standaard RAW);

In het verlengde hiervan, beveelt MKB INFRA aanbesteders aan verder na te denken over een voorstel tot inkadering van het begrip 'abnormaal lage prijs' in relatie tot

- het bepalen van een middenprijs op basis van de gemiddelde inschrijfsom;
- aandacht voor een te laag/negatief Eigen Vermogen potentiële winnaar aanbesteding;
- het bepleiten van deugdelijke handhaving op nakoming van het aangenomen werk inclusief de BPKV-beloften, wanneer aan een vermeend abnormaal lage aanbieding uiteindelijk toch wordt gegund. Daarbij dient ook het evt. "opdrachtgevers overstijgend" element aan handhaving in ogenschouw genomen te worden. Voorbeeld: hoe kan provinciale opdrachtgever handhaving realiseren bij provinciegrenzen overstijgende verwerking van vrijkomende materialen?;
- meedenken over de werkbaarheid van andere alternatieve oplossingen, zoals 'gunnen aan nummer 2'. Dit mechanisme is in pilotverband inmiddels getoetst en tijdens een MKB INFRA symposium tussen opdrachtnemers en opdrachtgevers besproken.

Certificaten: overdaad schaadt

Certificaten: overdaad schaadt

Het totaal aan certificaten voor verschillende type werk- en bedrijfsvoering in de GWW is aanzienlijk en blijft tot op de dag van vandaag groeien. Aannemers zijn door eisen bij aanbestedingen genoodzaakt een breed scala aan certificaten te verkrijgen om zich te kunnen voorzien van werk. Vooral voor MKB-bedrijven lopen de kosten om het brede scala aan certificaten te verkrijgen en te behouden hoog op.

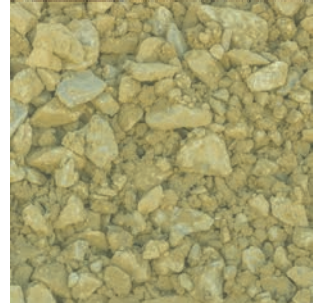
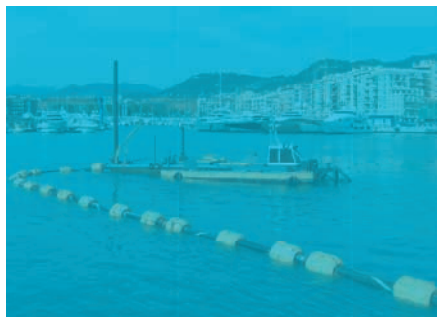
De steeds langer wordende reeks certificaten brengt onduidelijkheid en onwetendheid in de vraag naar certificaten in aanbestedingen. Hierdoor komt het voor dat certificaten gevraagd worden, die niet direct relevant zijn voor de desbetreffende aanbesteding. Daarnaast schiet de monitoring hoe conform het certificaat gewerkt zou moeten worden tekort. Ook de kennis dat bij sommige certificaten ook een opdrachtgeversinzet vereist is, ontbreekt.

MKB INFRA geeft op haar website een zienswijze en advies geplaatst welke certificaten relevant zijn bij de meest herkenbare types werken bij onze opdrachtgevers en hoe die in

de aanbestedingsleidraad opgenomen dienen te worden. Hiermee bereiken we dat in aanbestedingen uitsluitend bepaalde certificaten geëist worden die op een bepaald type werk van toepassing of relevant zijn. Zo wordt voorkomen dat in de aanbestedingsleidraad onnodig bepaalde certificaten gebruikt worden als selectiecriteria terwijl het type werk of de omvang van het werk dat niet noodzakelijk maakt.

Bij het opstellen van eisen van certificaten wordt een onderverdeling gemaakt in hoofd- en uitvoerend aannemer. Hierin is de hoofdaannemer de partij die rechtstreeks met de opdrachtgever contracteert. De uitvoerend aannemer is de partij die de werkzaamheden uitvoert. Men realiseert zich wel dat de uitvoerend aannemer een onderaannemer maar ook de hoofdaannemer kan zijn. De certificaten die gevraagd worden aan de uitvoerend aannemer gelden dus alleen voor de aannemer die de werkzaamheden uitvoert.

Meer lezen op de uitgebreide pagina "Certificaten in de GWW, door de bomen het bos weer zien" van MKB INFRA op onze website <https://www.mkb-infra.nl/certificaten>.





Voor u ligt de opvolger van de uitgave *Contract op Maat, voorstellen voor een betere mkb infra-aanbestedingspraktijk*. Die eerste uitgave dateert van 2015. De daarin behandelde onderwerpen hebben nog steeds actualiteitswaarde, sterker nog: ze hebben in de dagelijkse aanbestedingspraktijk inmiddels – mede dankzij de nauwe samenwerking met inkopende en opdrachtgevende partijen – allemaal nadere invulling gekregen. In deze nieuwe uitgave wordt de balans opgemaakt. Daarbij zijn de bestaande thema's:

- EMVI, tenzij; het kan zoveel beter
- Tendervergoeding, *een must*
- Prestatiemeten op MKB-maat
- Omwenteling betalingsgedrag noodzaak

geactualiseerd en aangevuld met een aantal nieuwe thema's die vaak onderdeel vormen van de aanbestedingen, te weten:

- Loten, gewenst of ongewenst?
- Prijsdumping
- Certificaten, overdaad schaadt

Sommige onderwerpen zijn de tussenliggende periode qua uitwerking in een versnelling geraakt door externe trajecten als *Marktvisie*, geïnitieerd door Rijkswaterstaat en *Beter Aanbesteden*, een initiatief van voormalig minister van Economische Zaken, Henk Kamp. Het gedachtegoed van MKB INFRA is daarbij ingebracht en door anderen onderschreven.

