



Aanbestedingswet: Stand van zaken en een blik op de toekomst

*Jos van Alphen
Bijeenkomst OV IJmond
Telstar Stadion, 9 november 2015*



Het Aanbestedingsinstituut

- Registratie/analyse circa 1500 openbaar aangekondigde aanbestedingen per jaar in GWW en B&U;
- Registratie statische kenmerken (data, soort opdracht, gunningscriterium etc.)
- Analyse 'afwijkingen' (te korte termijnen, te zware eisen, beperkte inlichtingen e.d.)
- Ongeveer 150 brieven met aanbevelingen
- Vraagbaak voor alle betrokkenen
- Profielen van aanbestedende diensten
- Statistische jaaroverzichten



De aanbestedingswet

Professioneler aanbesteden **Geslaagd**

Stimuleren kansen voor het MKB:

Meer onderhandse aanbestedingen

Minder beperkende eisen

Opdeling in percelen

Beperking van kosten:

Meer onderhands

EMVI





Trends in AW1 en 2014

Aantal aanbestedingen	Landelijk -40%:	1445
	Nog iets minder:	1398
EMVI	Landelijk 2 tot 3 maal meer:	70%
	Licht achteruit (openbaar):	67%
Moderne Contractvormen	Landelijk in aantal gelijk:	274
	Business as usual:	278
Preselecties	2009:	10%
	2014:	27%



Fors minder openbaar

	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>
Nederland	2441	1445	1398
Noord-Holland	370	231	229
IJmond-gemeenten*	7	8 (4)	6

* Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Velsen

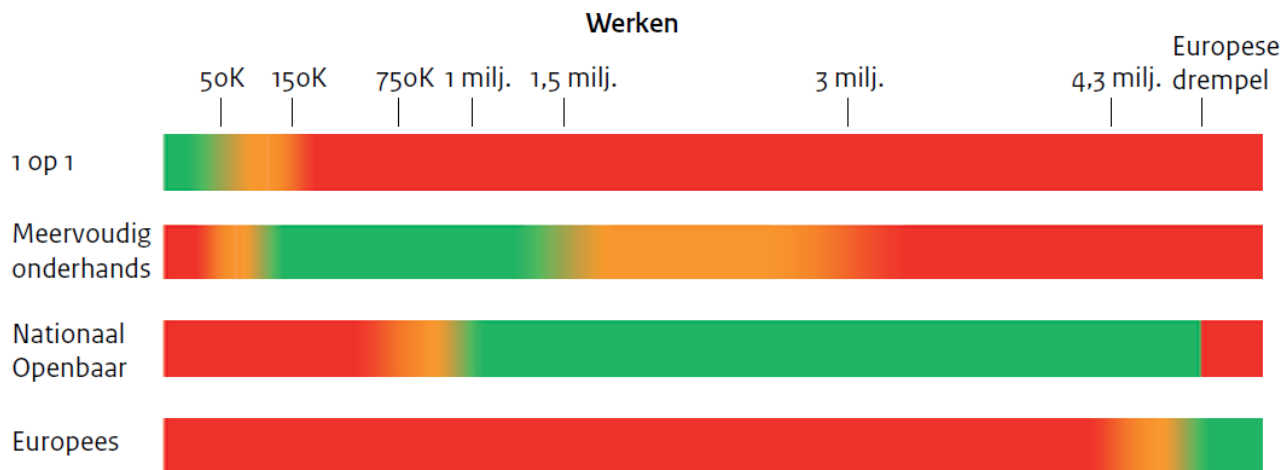
Van de kaart

Bijna de helft van de gemeentes heeft in AW1 geen enkele openbare aanbesteding uitgeschreven.





Keuze aanbestedingsprocedure



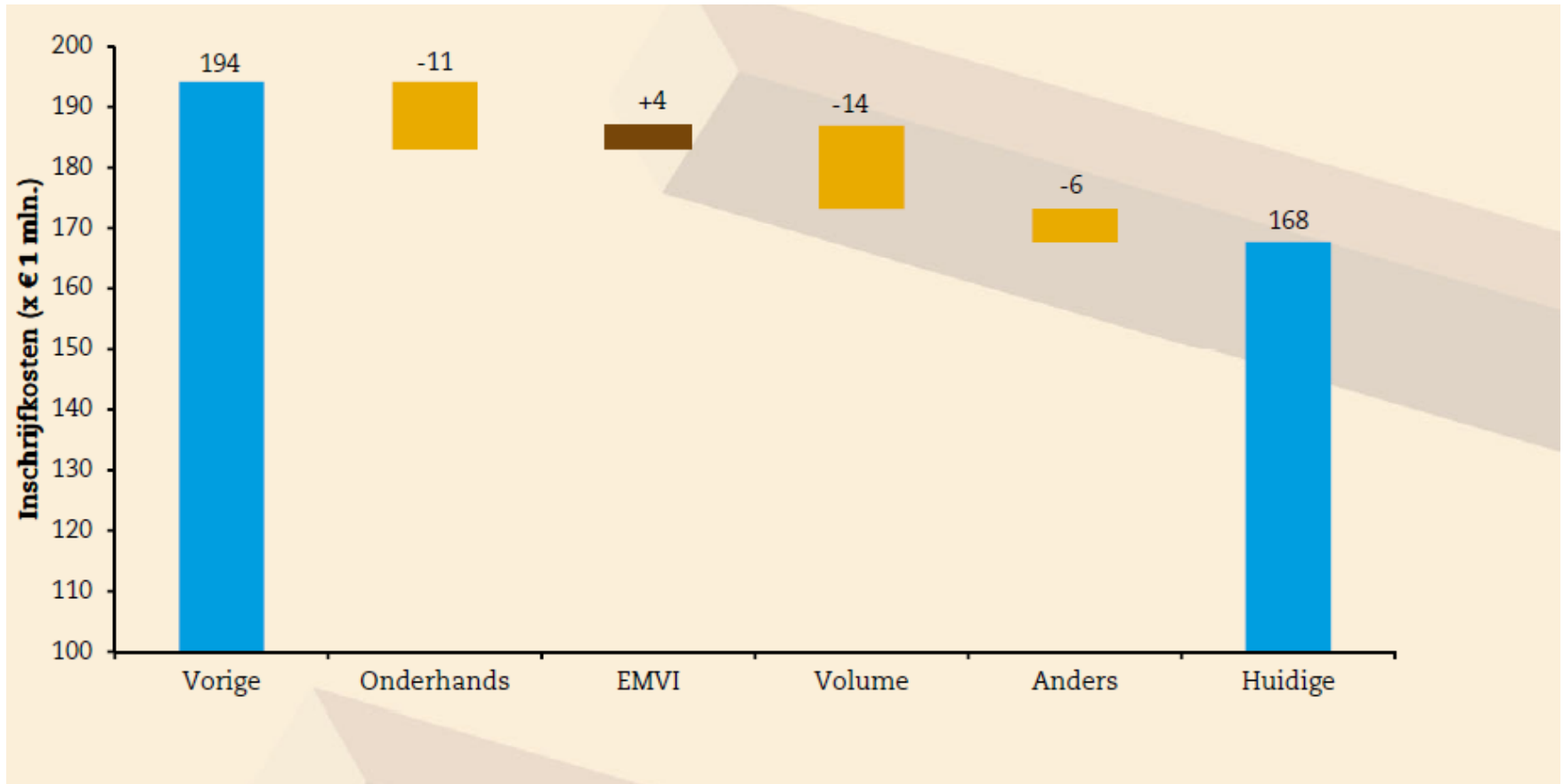
Beverwijk en Velsen: Van € 350.000 naar tabel (RIJK)

Uitgeest: Van € 315.000 naar tabel (RIJK)

Heemskerk: Van € 450.000 naar € 1.000.000



Transactiekosten macro-economisch: EIB





Transactiekosten Evaluatie Aanbestedingswet

Tabel S.1 Lastenontwikkeling naar type lasten (bedragen in € mln.)

Type lasten	2009	2014	Vershil (in € mln.)	Vershil (in %)
Administratieve lasten bedrijven	528	381	-147	-28%
Overige lasten bedrijven	636	626	-10	-2%
Lasten aanbestedende diensten	560	534	-27	-5%
Totaal	1.725	1.541	-184	-11%

* Door afrondingsverschillen lijkt het alsof bedragen niet bij elkaar optellen.

Lasten Aanbestedende diensten:

Goedkoper: Gebruik elektronische middelen en vaker onderhands

Duurder: EMVI en motiveren

Lasten Bedrijven:

Goedkoper: Minder eisen, elektronische middelen en vaker onderhands

Duurder: EMVI



Uitnodigingsbeleid onderhands

AW artikel 1.4: op basis van objectieve criteria bepalen van de keuze voor de ondernemer of ondernemers die worden toegelaten tot de Aanbestedingsprocedure.

- Groslijsten
- Past Performance
- Stimuleren van lokale/regionale bedrijfsleven

Veel diversiteit in regelingen.
Middel dreigt doel voorbij te schieten.

IJmond: geen specifiek beleid lokaal/regionaal





Trend: niet-openbaar

Gids Proportionaliteit: *“Wanneer wordt gekozen is het belangrijk is het belangrijk om in te schatten hoeveel inschrijvers/gegadigden er zich ongeveer op de betreffende markt bevinden die geïnteresseerd zouden kunnen zijn in deze opdracht. Zijn het er minder dan circa 10, dan kan het verdedigbaar zijn om een openbare aanbesteding te doen.”*

Aandachtspunt: beleid lokale/regionale ondernemingen
Politieke commotie als lokale bedrijven afvallen



Kwaliteit eisen verbetert sterk

Vroeger kwam het vaak voor dat meerdere zware eisen tegelijkertijd werden gesteld. Nu gaat het vaak om een enkel vuiltje.

Pluspunten:

- Omzeteis van standaard naar af en toe
- Referentiewerken op kerncompetenties

Voor verbetering vatbaar:

- Selectiecriteria (CvAE Advies 52)
- Contractuele voorwaarden

Het weer zit niet mee,
maar dat is altijd nog
beter dan dat het
wéér niet mee zit....



Contractuele voorwaarden

Vroeger: Wie betaalt, bepaalt

Onredelijk: niet inschrijven, hoger prijzen, vragen stellen

Dit geldt nog steeds voor private partijen

Nu: Contractvoorwaarden moeten redelijk zijn

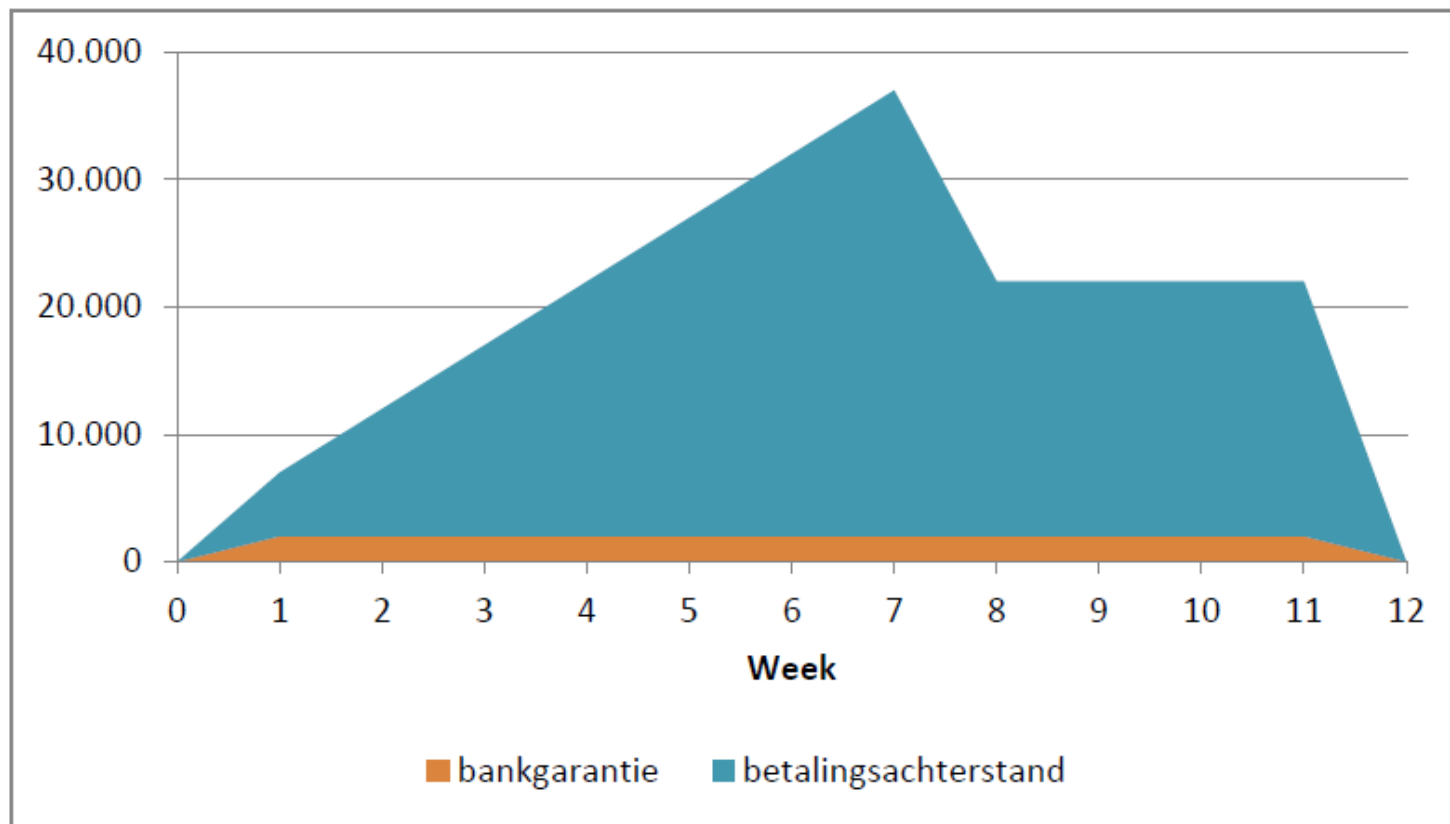
- Evenwichtige toedeling van risico's
- Integrale toepassing paritaire algemene voorwaarden
- Veiligheid
- Marges meer- en minderwerk
- Uitsluiten Raad van Arbitrage
- Bankgaranties





De pijn van een bankgarantie

Figuur 4. Liquiditeitsbeslag van een klein project





En wat doet dat met de liquiditeit?

Voorbeeld: opdracht van € 40.000

	betalings- achterstand	bank- garantie	liquiditeits- beslag
gemiddeld in euro's	27.500	2.750	30.250
in % van de aanneemsom (zekerheid voor opdrachtgever	68,8%	5,0%	73,8%
in % van de potentiële jaaromzet (liquiditeitsbeslag voor aannemer)	10,6%	1,1%	11,6%

Conclusie: bankgarantie onnodig en daarom onredelijk?

Gids Proportionaliteit voorschrift 3.5.D.1



Samenvoegen: opschaling gaat verder



Steeds meer mantelovereenkomsten
Geen rem op gezamenlijke trajecten
Vrijwel geen gebruik van percelen

Weinig progressie moderne contracten

Het aantal moderne contracten is stabiel

Het percentage moderne contracten stijgt.

Reden: minder traditionele contracten openbaar

Onderhands: aannemen of probleem oplossen?

HET LIJKT
SIMPEL

EN
DAT IS HET OOK

Loeje

POSTBUS 1845
6801 EA ARNHEM



Enorme toename gebruik EMVI

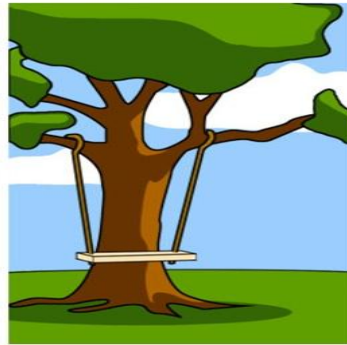
Ook onderhands?

Hete topics:

- Casus Zevenaar: een beetje emvi is laagste prijs
- Beter geen emvi dan een slechte emvi
- Wat kost een emvi?



Uitleg van de klant



Hoe de project manager
het begrepen heeft



Uiteindelijke product



Wat de klant echt nodig
had



EMVI of laagste prijs?

Met de subgunningscriteria A3 en A4 kan maximaal een fictieve korting van 162.000 euro behaald worden. Dit bedrag is laag. Hierdoor tellen de onderdelen Planning en Plan van Aanpak minimaal mee in de totale beoordeling. Voorbeeld: bij een fictieve aanneemsom van 4 miljoen euro, is het aandeel van deze subgunningscriteria maar 4% van het totaal. Bij een hogere aanneemsom wordt het aantal nog kleiner.

ECLI:NL:RBGEL:2014:454 BAM vs Gemeente Zevenaar





Werken met EMVI

Twee systemen van waardering:

Toekenning van (fictieve) bedragen

Toekenning van punten

Twee methodieken van beoordeling:

Meetbare entiteiten

Scores op basis van bevindingen





Knelpunt EMVI

Puntenscores op basis van bevindingen

Probleem: het is vaak niet duidelijk wat de aanbesteder bedoelt. Daardoor ontstaan teleurstellingen over te lage scores en verwijten van vooringenomenheid. En als het wel voldoende duidelijk is scoort iedereen een 7 of 8.





De kosten van EMVI volgens het EIB

- Kosten van het doen van een inschrijving bij werken groter dan € 500.000 circa 1%
- EMVI-aanbestedingen 42% hogere kosten dan inschrijving bij aanbesteding op laagste prijs
- Geïntegreerde contracten 2½ keer hogere kosten dan traditioneel bestek
- Gestandaardiseerde criteria werken kostenverlagend
- **EMVI-aanbesteding kost € 1.000 per pagina (Stelling Ingenieurs Netwerk Twente)**



De transactiekosten van een emvi

1. Bedenken/voorbereiden emvi-uitvraag
2. **Meerkosten emvi-aanbieding: meerdere inschrijvers**
3. Beoordelingskosten emvi: vaag is duur
4. Opstellen motiveringsbrieven: vaag is duur
5. Afhandelen bezwaren: juridisch risico is hoger
6. Handhaven emvi-toezeggingen

$$K = \sum K_p(A_1), K_p(A_2), \dots, K_p(A_n)$$

K = mate waarin een situatie een knelpunt is

K_p = Perceptie op knelpunt

A_n = Actor n



Loont EMVI ook voor inschrijvers?

EMVI loont voor opdrachtgevers

- De EMVI-winnaar is bij drie van de vier aanbestedingen óók de aanbieder met de laagste prijs
- Gemiddeld liggen de aanneemsommen bij EMVI-aanbestedingen 3% hoger dan de laagste prijs, terwijl de kwaliteit door opdrachtgevers 7% hoger wordt gewaardeerd
- Dit komt niet doordat het gewicht van kwaliteit zo laag zou zijn



Wanneer loont EMVI?

Categorie	Weging kwaliteit	% markt*	Prijs winnaar t.o.v. gemiddelde*	Kwaliteit winnaar t.o.v. gemiddelde*
I	0-20%	35%	-/- 19%	+/+ 1%
II	20-50%	46%	-/- 13%	+/+ 29%
III	50-80%	19%	-/- 5%	+/+ 39%
IV	80-100%	0%	Geen metingen	Geen metingen

*o.b.v. bevindingen EIB-rapport 'Succesvolle EMVI-aanbestedingen'

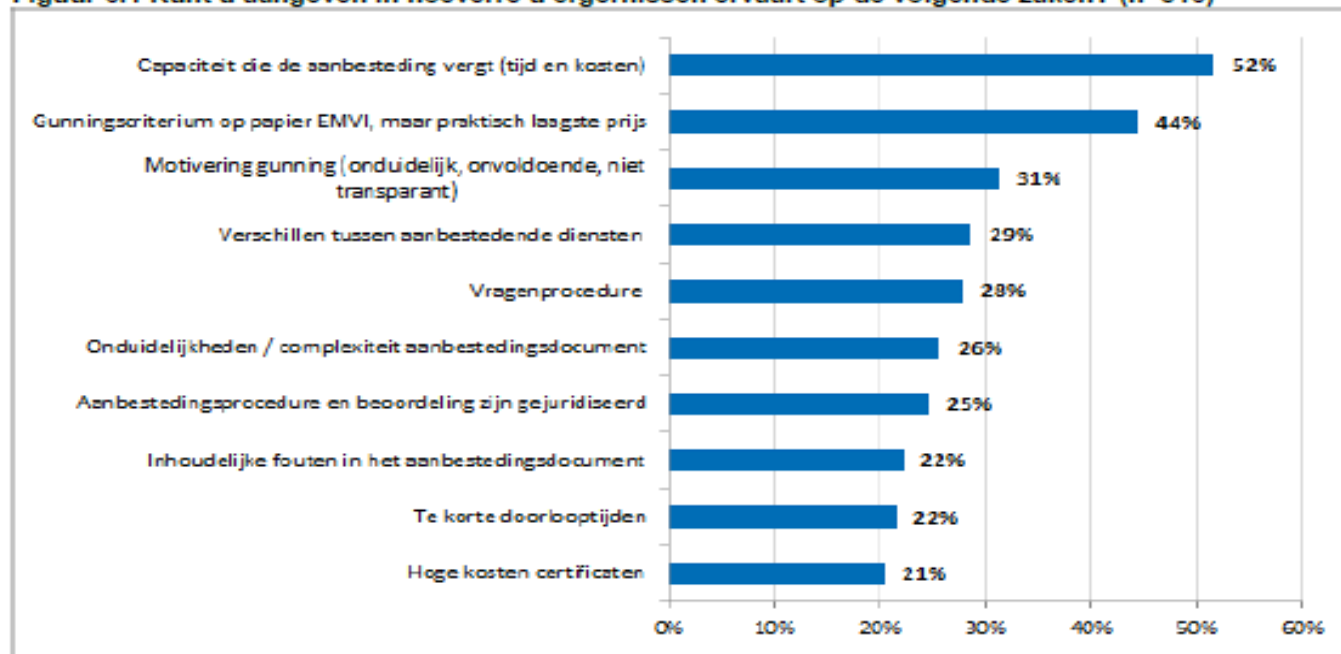
P.S.: Het EIB heeft vermoedens dat de meeste 'bleeders' (projecten die voor ON qua kosten zwaar verliesgevend zijn gebleken) afkomstig zijn uit EMVI-aanbestedingen uit categorie II. EIB beschikt echter niet over de juiste informatie om hier echt uitspraken over te doen.



Op weg naar EMVI Light?

Zonder veel 'papierwerk' toch kwaliteitsaspecten meewegen

Figuur 6.4 Kunt u aangeven in hoeverre u ergernissen ervaart op de volgende zaken? (n=816)



Bron: Elektronische enquête onder aanbestedende diensten en bedrijven, KWINK Groep & Ecorys, oktober 2014.



EMVI is een blijvertje

Aanbestedingswet 2016 brengt geen verandering in het regime EMVI-tenzij.

Wel wijziging in terminologie vanwege Richtlijn EU:
EMVI overkoepelende term voor alle gunningscriteria

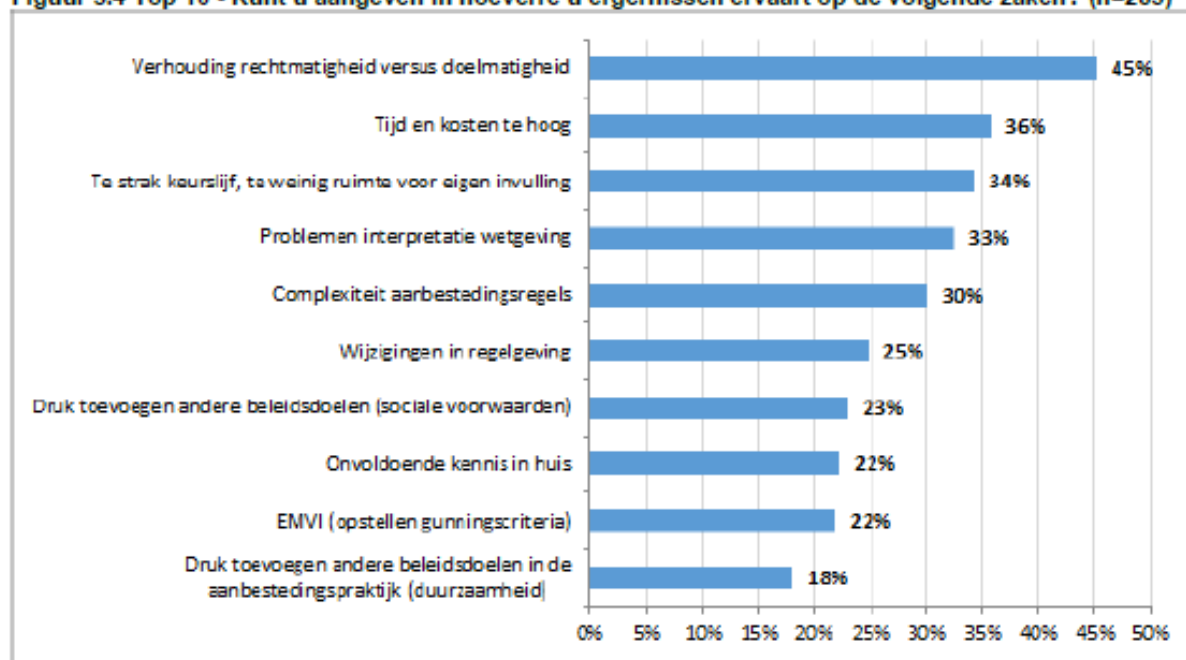
1. Beste prijs-kwaliteitverhouding (huidige EMVI)
2. Laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit
3. Laagste prijs

Motivering vereist voor keuzes 2 en 3



Doelmatigheid in het gedrang

Figuur 5.4 Top 10 - Kunt u aangeven in hoeverre u ergernissen ervaart op de volgende zaken? (n=283)



Bron: Elektronische enquête onder aanbestedende diensten en bedrijven, KWINK Groep & Ecorys, oktober 2014.



Nog steeds een volle kerstboom

De druk om maatschappelijke doelstellingen mee te pakken neemt verder toe.

- Introductie procedure innovatiepartnership
- Toestaan van het eisen van keurmerken
 - Gelijkwaardige maatregelen
- Codificering praktijk opnemen eisen aan sociale en duurzaamheidsaspecten
 - Geen relatie met algemeen ondernemers beleid



Social Return

Steeds meer gemeenten passen dit toe.
Maar iedere gemeente doet het anders.
Rendement is daardoor ver te zoeken.
Convenant voor plaatsen leerlingen?

**Wat kun je
met SROI**



Uitspraak van een functionaris

“In onze gemeente is een bedrijf actief dat de afgelopen jaren alle zeilen heeft bijgezet om al haar personeel aan boord te houden. Als zij nu moeten deelnemen aan een aanbesteding met een Social Return verplichting zijn zij in het nadeel ten opzichte van bedrijven die de meeste werknemers hebben ontslagen”



Dat Is Niet Eerlijk



Social Return en proportionaliteit

Adviezen 98, 166, 290

1. Kijken naar arbeidscomponent
2. Streefpercentage 5% flexibel toepassen
3. 5% toepasbaar op opdrachtsom, tenzij sprake is van kapitaal intensieve opdrachten of opdrachten met een lage loonsom
4. Geen SROI bij een loonsom van minder dan € 250.000
5. Direct verband tussen opdracht en SROI-bepaling
6. Invulling SROI-verplichting binnen werkzaamheden opdracht
Dit ligt ook vast in artikel 70 Nieuwe Europese Richtlijn



Eenvoudiger wordt het ook niet

De nieuwe Aanbestedingswet wordt dikker. Er komen nieuwe artikelen bij en er wordt bijna niets geschrapt.

- Meer ondersteuning t.b.v. beter aanbesteden
 - emvi, sroi, contractvoorwaarden, motiveren (voornemen n.a.v. evaluatiewet)
- Veel blijft bij het oude
 - AW had al aardig wat aan boord wat nu in de Europese Richtlijnen is toegevoegd
 - (focus MKB en lastenverlichting)



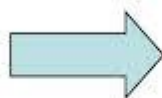
Nieuw/anders

- Categorie 2B diensten verdwijnt
- Grotere lijst sociale en andere specifieke diensten
 - Drempel € 750.000 (AD) en € 1.000.000 (S)
- Voorbehouden opdrachten kansarmen
 - norm 50% wordt 30%
- Marktconsultatie
- Voorschriften Publiek Private Samenwerking
- Maatregelen voorkoming belangenconflicten
- Uitsluiting vanwege prestaties uit verleden (3 jaar)
 - tenzij betrouwbaarheid wordt aangetoond
- **Begrenzing toegestane wijzigingen opdracht**



Nog minder lasten

- Verplicht elektronisch aanbesteden
 - Per 18 april 2016 of 2 jaar later?
- Uniforme Eigen Verklaring naar Europees model
 - Komt neer op lastenverzwaring
- Totaal aan maatregelen zou voor zowel de aanbestedende diensten als de bedrijven een verdere lastenverlichting moeten opleveren.





Marsroute naar AW 2016

- Publicatie en consultatie hebben plaatsgevonden
- Voorlegging aan Ministerraad en Raad van State
- 29 Oktober Indiening wetsvoorstel Tweede Kamer
- Implementatie April 2016

- ARW 2012 behoeft aanpassing
- Richtsnoer Diensten en Leveringen ingetrokken
- Gids Proportionaliteit blijft, maar onbekend of deze zal worden herzien of geactualiseerd
- Commissie van Aanbestedingsexperts blijft



De nieuwe wet lost uw problemen niet op

- De oplossingen moeten komen vanuit de praktijk
- Overleg, samenwerken en kennisdelen
- OV IJmond, maar ook.....





Wij dragen daar graag aan bij

Heeft u nog vragen?
Dit is uw kans!



Later kan ook:

Jos van Alphen: 079-3252122

E-mail: aanbesteding@bouwennederland.nl