

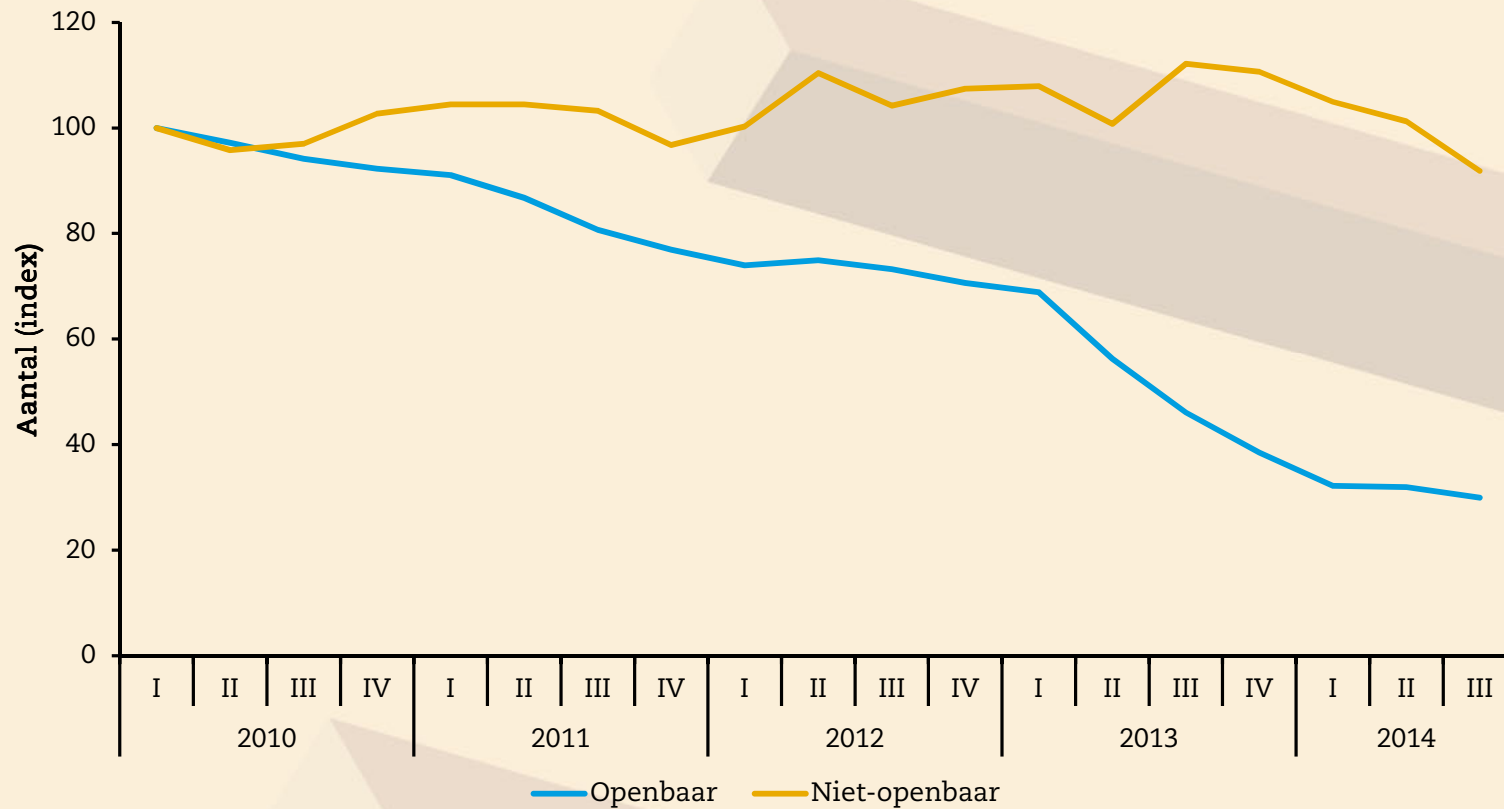
Aanbesteding anno 2014

Facts & figures over ontwikkelingen in de
aanbestedingsmarkt

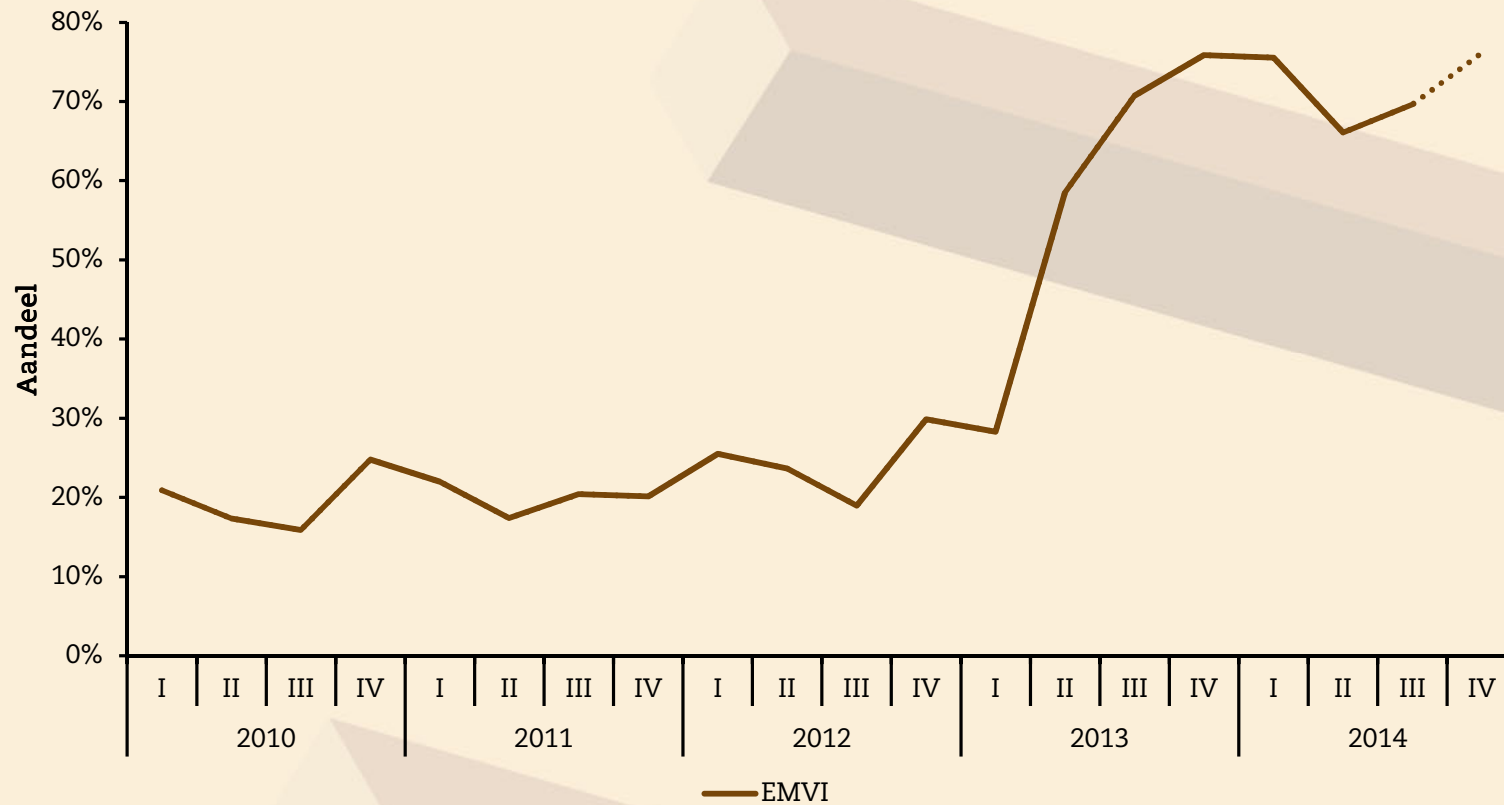
Inleiding

- Welke veranderingen heeft de aanbestedingswet teweeggebracht?
- Wat betekent dat in de dagelijkse praktijk voor opdrachtgevers en opdrachtnemers?
- Hoe kunnen opdrachtgevers en opdrachtnemers succesvoller zijn?

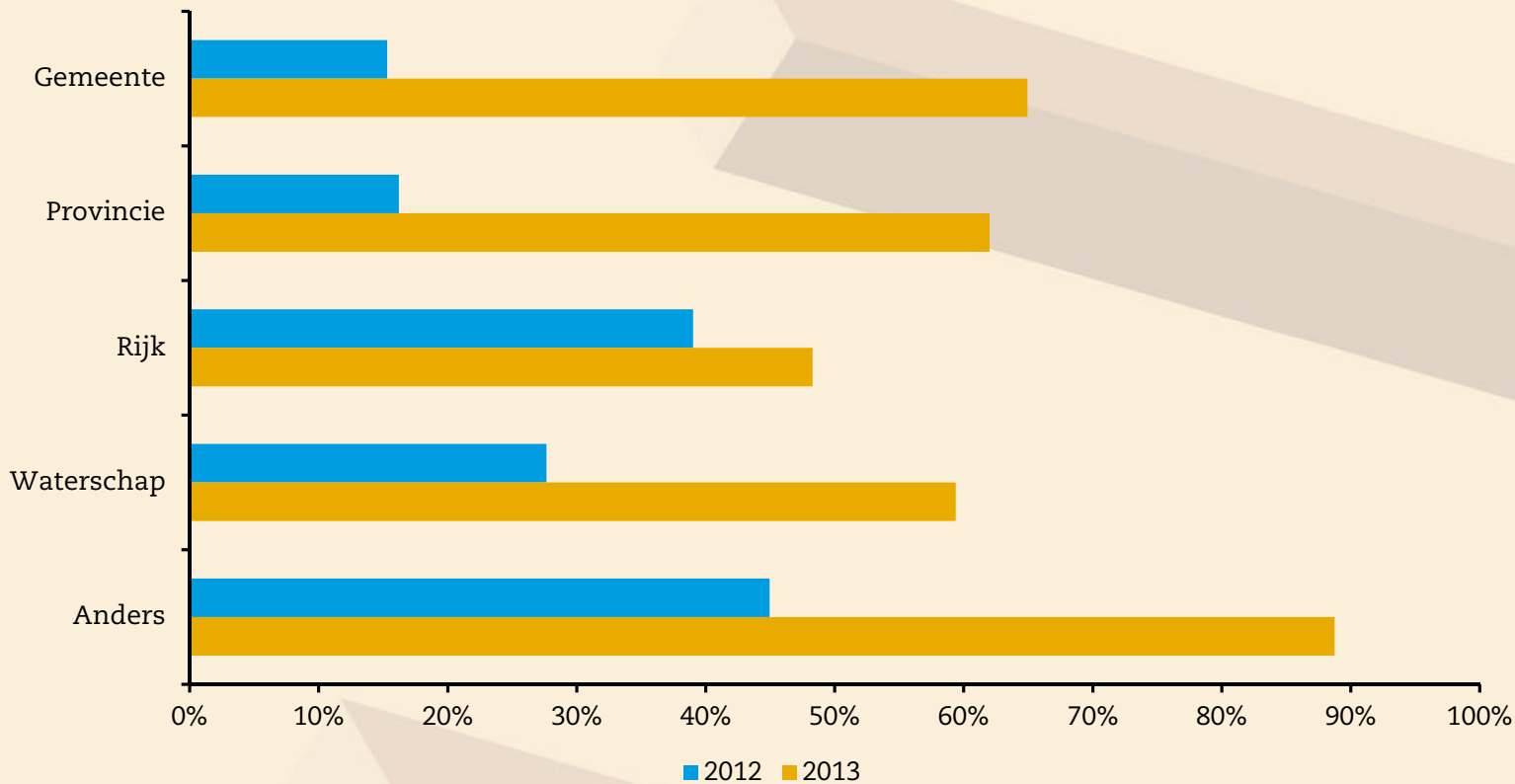
Aantal aanbestedingen



Hoe vaak EMVI wordt gebruikt



Hoe vaak EMVI wordt gebruikt



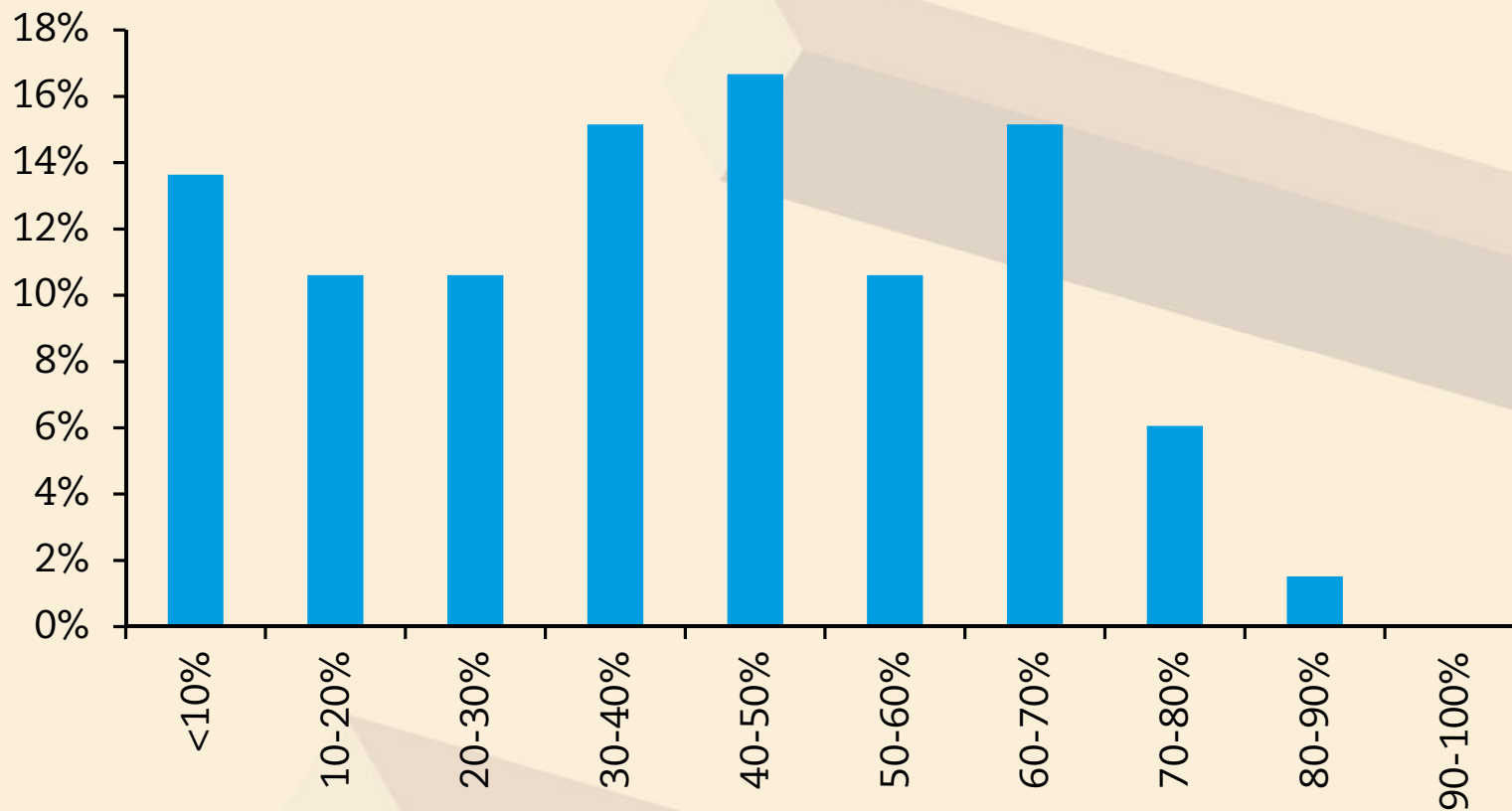
Hoe EMVI wordt gebruikt

- Zeer grote diversiteit in gebruikte criteria
- Gemiddeld 2 à 3 criteria
- Meest gebruikte criteria zijn beschikbaarheid (uitvoeringsduur) en duurzaamheid (CO₂-prestatie)
- Gunnen op waarde meest gebruikte scoremethodiek; gebruik relatief puntensysteem neemt af

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

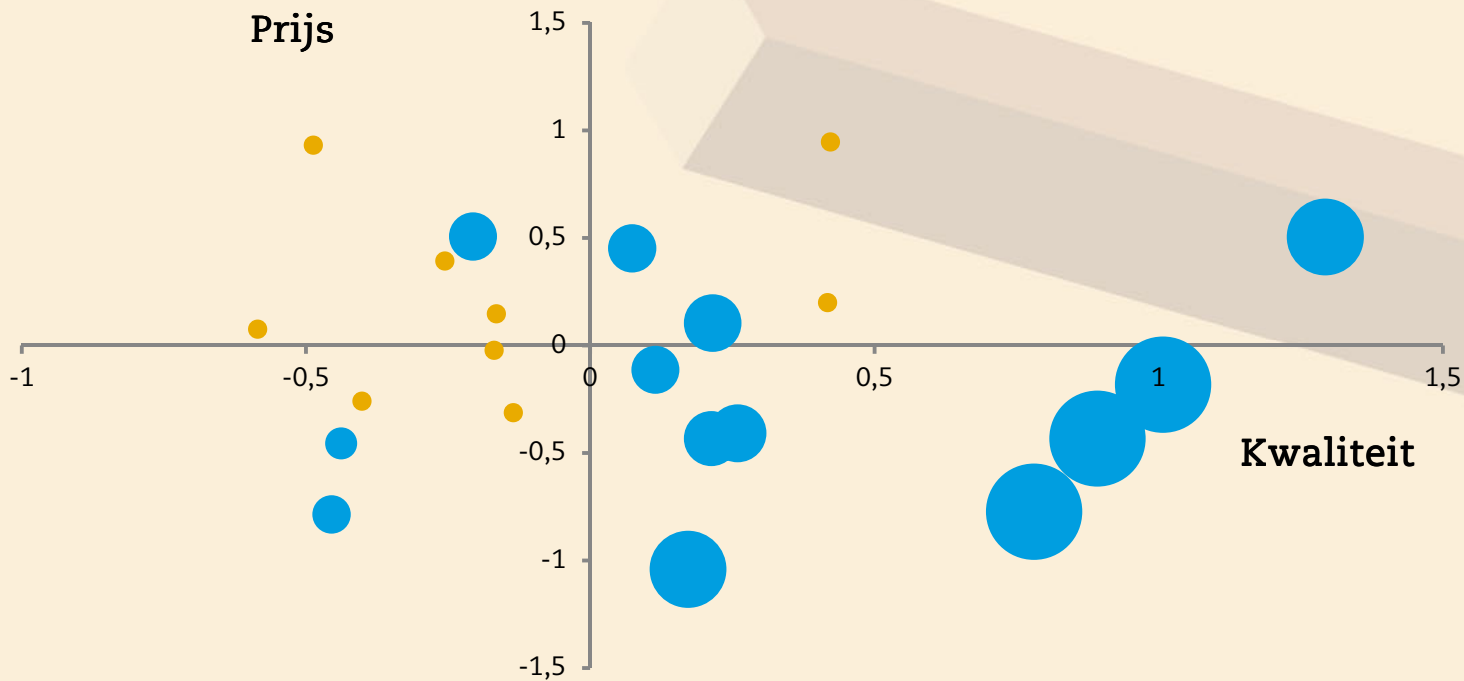
Het gewicht van kwaliteit



Effect van EMVI op uitkomst

- Kwaliteit en prijs zijn helemaal niet zo nauw aan elkaar gerelateerd als verwacht
- Er zijn dus bedrijven die bij een aanbesteding hogere kwaliteit aanbieden tegen een lagere prijs
- EMVI in plaats van laagste prijs leidt dan niet tot een andere opdrachtnemer maar wel tot een betere (passende) aanbidding
- Sommige bedrijven slagen er in om consequent hogere kwaliteiten aan te bieden tegen lagere prijzen en dus bovengemiddeld vaak een EMVI aanbesteding te winnen

Succesvolle bedrijvenselectie



● Eén of meer opdrachten gewonnen

● geen opdrachten gewonnen

Transactiekosten

- Het gebruik van EMVI vraagt meer inspanning van opdrachtgevers en opdrachtnemers en leidt daardoor tot hogere transactiekosten per inschrijving
- Eén op twee bedrijven heeft afgelopen jaar wel eens afgezien van inschrijving vanwege kosten in relatie tot winkans

Gemiddelde kosten per inschrijving

- Grote variatie in inschrijfkosten
Enkele voorbeelden:

Soort werk	Aanbesteding	Vraag-specificatie	Aanneemsom	Gunning	Inschrijfkosten
Wegenbouw	Onderhands	Bestek	€ 100.000	Laagste prijs	€ 600
Wegenbouw	Openbaar	Bestek	€ 1 mln.	EMVI	€ 6.000
Nieuwbouw MFA	Openbaar	D&C	€ 5 mln.	EMVI	€ 35.000

Kosten opdrachtnemer

- 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
- Gww- en met name wegenbouwprojecten lagere kosten dan b&u

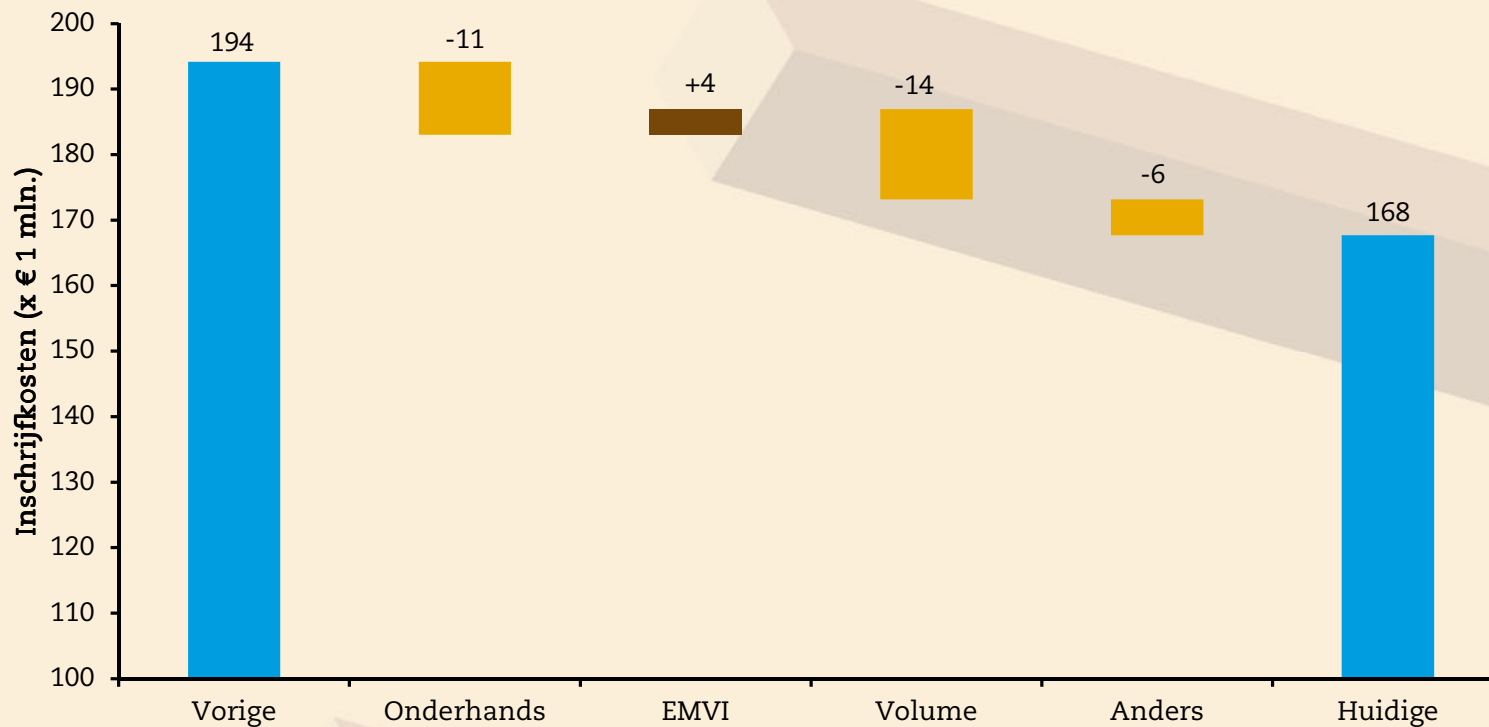
Kosten opdrachtgever

- Belangrijkste factor is Laagste prijs of EMVI
- Aanbesteding op laagste prijs: kosten voor gemeente gemiddeld € 700
- EMVI-aanbesteding: kosten voor gemeente gemiddeld € 5.000
- Totale transactiekosten voor opdrachtgevers 10% van die voor opdrachtnemers

Kosten

- Jaarlijks door publieke opdrachtgevers ~6.000 projecten aanbesteed, € 12 mld.
- Per openbare aanbesteding 7 à 8 inschrijvers, ruim 4 bij meervoudig onderhandse aanbesteding. EMVI iets minder inschrijvers
- Tegengestelde ontwikkelingen:
 - kleinere budgetten, minder aanbestedingen
 - minder aanbestedingsmomenten
 - meer onderhands, minder inschrijvingen
 - meer EMVI, hogere kosten per inschrijving
- Netto effect per bedrijf verschillend

Macro economische ontwikkeling



Succesfactoren EMVI

- Gewicht van kwaliteit belangrijke factor voor succes van aanbesteding
- Welke kwaliteitsaspecten precies beoordeeld worden van ondergeschikt belang voor het slagen van de EMVI
- Belangrijker is hoe deze worden *uitgewerkt* en *beoordeeld*
- Een goede uitwerking trekt passende bedrijven en krijgt goede inschrijvingen
- Een goede beoordeling bespaart kosten en voorkomt problemen

Een goede uitwerking van de vraag...

- Maakt de doelstellingen van de opdrachtgever duidelijk
- Beschrijft per doelstelling op welke aspecten gelet zal worden
- Beschrijft per aspect hoe dit gemeten zal worden
- Schrijft niet voor hoe de doelstellingen bereikt moeten worden

- Opdrachtgevers die niet duidelijk zijn krijgen minder inschrijvingen met minder variatie

Een goede beoordeling...

- Sluit aan bij bekende scoremethodieken in plaats van deze zelf op te stellen (Gunnens op waarde is een prima methode)
- Gebruikt lineaire beoordelingssystemen
- Maakt waar mogelijk gebruik van objectief meetbare criteria ('meetlatcriteria')
- Uitzondering geldt voor CO₂-prestatieladder, de variatie daarin is nog maar heel gering

Afsluitende aanbevelingen

- Opdrachtgevers en opdrachtnemers, evalueer alle inschrijvingen achteraf
- Opdrachtgevers, deel kennis met elkaar: leerpunten uit evaluaties, nieuw ontwikkelde criteria of methodieken, etc.
- Opdrachtgevers: Maak de informatie die voor een bedrijf nodig is om te kunnen beoordelen of men wil inschrijven snel toegankelijk
- Opdrachtnemers, kies je aanbestedingen bewust