



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Stichting AFNL-NOA
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
T AFNL 0318 54 49 00
T NOA 0318 54 73 73
K.v.K. nr. 61150746
info@afnl-noa.nl
www.afnl-noa.nl

voor mkb in bouw, afbouw & infra

Bijdrage Sharon Gesthuizen, voorzitter Stichting AFNL-NOA (samenwerkingsverband van Aannemersfederatie Nederland Bouw en Infra (AFNL) en Nederlandse Ondernemersvereniging voor Afbouwbedrijven (NOA)), aan Rondetafelgesprek over Beter Aanbesteden – de praktijk, van de Vaste Commissie Economische Zaken en Klimaat van de Tweede Kamer der Staten-Generaal op woensdag 16 mei 2018

Vanuit de Stichting AFNL-NOA en specifiek Aannemersfederatie Nederland en MKB INFRA (lid AFNL) zijn we zeer nauw betrokken geweest bij de totstandkoming van de nieuwe Aanbestedingswet en later na de evaluatie van de Wet aan de regiotafels van Beter Aanbesteden. Als 100% mkb-organisaties was en is onze motivatie ons maximaal in te zetten voor een gelijk speelveld, gelijke kansen, voor alle soorten en typen bedrijven. In ons geval bedrijven in de grond-, weg- en waterbouw en de burgerlijke en utiliteitsbouw. Een voorkeursbehandeling voor mkb-bedrijven via contingentering zoals in Duitsland wijzen wij af, omdat wij vrije en eerlijke concurrentie essentieel achten voor het bereiken van de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Maar dan moet wel aan alle voorwaarden zijn voldaan die een eerlijke concurrentie garanderen.

Tot de nieuwe Aanbestedingswet in werking trad, was van de zijde van de opdrachtgevers, voornamelijk overheden en semi-overheden, een lappendeken gegroeid van criteria en uitvragen waarin begrippen als objectiviteit, transparantie en uniformiteit langzaam maar zeker uit beeld waren geraakt. Meer en meer stond de vigerende aanbestedingspraktijk eerlijke concurrentie bij het verwerven van opdrachten in de weg en gold het recht van de sterkste.

Na enig politiek touwtrekken passeerde de wet de beide Kamers en voorm. Minister Kamp zegde toe de wet te evalueren, hetgeen hij ook heeft gedaan. Op zich waren wij het met de toenmalig minister eens dat er op dat moment niet moest worden gesleuteld aan de wet zelf. Met het oog op de implementatie vanuit Europa zou dat ook dubbel ongewenst zijn. De wet bood en biedt voldoende aanknopingspunten en ruimte om het bovenbeschreven doel te realiseren. Maar het verontrustte ons echter wel dat de Aanbestedingswet, die uitging van een gelijk speelveld, niet leidde tot een groter aandeel aanbestedingen voor het mkb. Wij hebben aangegeven dat door opdrachtgevers en opdrachtnemers hard moest worden gewerkt om die verdere professionaliseringsslag te maken. De minister heeft toen het traject 'Beter aanbesteden' ingesteld om te proberen de problemen met de toepassing van de wet in de praktijk boven tafel te krijgen en op te lossen. Welnu de problemen zijn boven tafel en wij hebben het traject 'Beter aanbesteden' als positief ervaren, maar het staat of valt met de bereidheid tot aanpassing door opdrachtgevers.

Waar denken we dan aan als we het hebben over toepassingen in de praktijk. Ik beperk me tot een viertal kernwaarden; clustering en betalingsproblematiek en Contractvormen en -voorwaarden, waaronder EMVI en Prestatiemeten.

Niet onnodig clusteren

De wetgeving bevat een regeling om onnodige clustering tegen te gaan. Echter, wij zien overal dat nodeloos clusteren weer toeneemt, één van onze provincies is hier heel goed in. Wij achten dan ook een kritischer beschouwing van nut en noodzaak hiervan dringend gewenst. De huidige wet biedt daar op zichzelf voldoende mogelijkheden voor, met als basis de uitwerking in de Gids Proportionaliteit. Maar de praktijk behoeft echt een nauwkeuriger afweging. Wanneer we bijvoorbeeld kijken naar de implementatie van de aanbestedingsrichtlijn in onze Aanbestedingswet, zien we een uitbreiding op het thema



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Stichting AFNL-NOA
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
T AFNL 0318 54 49 00
T NOA 0318 54 73 73
K.v.K. nr. 61150746
info@afnl-noa.nl
www.afnl-noa.nl

voor mkb in bouw, afbouw & infra

“Centrale inkoop”. Daar schuilt een groot gevaar; dat van inkoop samenwerking op grote schaal. Een aantal gemeenten smeden samenwerkingsverbanden om deze inkoopfunctie te realiseren. Voor de goede orde: kennisdeling tussen aanbestedende diensten, mede in het kader van verdere professionalisering, ondersteunen wij van harte. Maar van kennisdelen naar clusteren is een kleine stap. Wij vrezen dat gemeenten zwichten voor het kostengewin op de korte termijn. Allerhande maatschappelijke taken strijden bij de gemeenten om voorrang en wij hopen dat dit niet leidt tot enorme uitstroom van kennis over bestekken en andere zaken die met infrastructurele zaken van doen hebben. Bij provincies lopen we aan tegen gebiedscontracten, waarbij meerjarig beheer en onderhoud van wegen en vaarwegen (uiteenlopend van weginfrastructuur en groen tot technische installaties) in één contract worden ondergebracht. Hierbij wil de provincie zelf naar een regieorganisatie toe en wordt elk gebied via een Europese niet-openbare procedure afzonderlijk aanbesteed. U snapt het al, door de clustering op diverse punten binnen het gebiedscontract staat het mkb in deze provincies volledig buiten spel.

Wanneer deze trends van meer clusteren worden voortgezet, zou dat de doodsteek voor het mkb zijn. En dit zijn geen loze kreten; het groeiend aantal Inkoopbureaus dat optreedt namens een hele rits gemeenten en daarbij werkzaamheden aanbestedingstechnisch op één hoop veegt onder de noemer van inkoop samenwerking, bewijst dit. En dat, zonder dat nut en noodzaak van deze clusterpraktijk inzichtelijk wordt gemaakt. Daarnaast komt via de aanbestedingsrichtlijn nog de “Aankoopcentrale” er aan; een Europees fenomeen dat dreigt over te waaien naar Nederland. Niet alles wat uit Europa komt is ons welgevallig. Dat overheden aanstalten maken of reeds doende zijn het aanbestedingsproces verder te professionaliseren, juichen wij van harte toe. En sterker nog, er zijn ook goede voorbeelden; 1x per twee jaar beloont MKB INFRA de mkb-vriendelijkste opdrachtgever ter stimulering zelfs met een Award. Maar professionaliseren en clusteren zijn begrippen die een volstrekt andere lading dekken en zeker niet mogen worden verward.

Geen voorfinanciering bedrijven

Over het betalingsgedrag binnen de keten hebben we tijdens vorige hoorzittingen en rondetafelgesprekken al het nodige opgemerkt. Wij konden ons toen vinden in de inmiddels aangenomen Wet, om bij aanzienlijke overschrijding van betalingstermijnen tot een boeterente te besluiten. Daar staan wij nog steeds volmondig achter; niet omdat wij een zwak hebben voor boetes, maar omdat het voor het mkb, zo weten wij uit langdurige ervaring, altijd handig is een stok achter de deur te hebben. Het is mijn rotsvaste overtuiging dat het mkb meer dan het grootbedrijf behoefte heeft aan corrigerende wetgeving die de scherpe kantjes van de vrije markteconomie afzaagt. Hier is zo'n typisch voorbeeld. Maar bij aanbestedingen gaat het over het fenomeen Voorfinanciering door onze GWW-bedrijven. De regels die gelden voor onze sector achten wij niet meer van deze tijd. Als het een beetje tegen zit, beschikt de ondernemer in kwestie na een periode van tien weken na aanvang van de eerste werkzaamheden over de eerste aanbetaling. Zoals bekend kost voorfinanciering ondernemers veel geld, vreemd vermogen. En vreemd vermogen is duur, zeker voor een sector die op weinig consideratie van vreemd vermogens verstrekkers hoeft te rekenen. De overheid leent veel goedkoper, waardoor het netto resultaat van financiering en voorfinanciering voor alle partijen veel gunstiger uitpakt dan op dit moment. Overigens zijn er inmiddels pilots gestart tussen mkb-infrabedrijven en gemeenten omtrent betalingsgedrag en de resultaten van de eerste pilot liegen er niet om. Op basis van de voorlopige conclusies stellen zowel opdrachtnemers als opdrachtgever dat het project zeer



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Stichting AFNL-NOA
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
T AFNL 0318 54 49 00
T NOA 0318 54 73 73
K.v.K. nr. 61150746
info@afnl-noa.nl
www.afnl-noa.nl

voor mkb in bouw, afbouw & infra

succesvol is verlopen, absoluut navolging verdient en goede resultaten heeft opgeleverd. De financieringslasten binnen de keten worden voorkomen door afschaffing van onredelijke betalingssystemen met termijnen die soms 90 dagen of langer zijn en men kan ook niet meer teren op geld van de ketenpartners. In de pilot is een behoorlijk rentevoordeel behaald, dat bij grotere opdrachten behoorlijk kan toenemen. Daarnaast is er een afname van het balanstotaal van ongeveer 25%, hetgeen een positief effect op de solvabiliteit van 20 tot 25% oplevert. Halvering van de kredieten bij banken behoort tot de mogelijkheden en de kans op faillissementen in de keten wordt beperkt. U ziet onze leden en ook opdrachtgevers zijn niet te beroerd om hun nek uit te steken.

Daarnaast is met name vanuit de leden een aantal voorstellen aangedragen voor een betere mkb infra aanbestedingspraktijk. Deze willen wij als AFNL-NOA graag onder uw aandacht brengen. Het gaat dan met name om contracten, waarbij emvi-aanbestedingen, tendervergoedingen en prestatieketen de prangendste zijn.

EMVI, tenzij; het kan zoveel beter

AFNL-NOA en MKB INFRA onderschrijven het wettelijk vastgelegde uitgangspunt van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving – EMVI, tenzij. Van het uitgangspunt EMVI kan slechts gemotiveerd worden afgeweken, waardoor aanbestedende diensten in staat zijn per opdracht kritisch te bezien welk gunningscriterium passend is. Dit gebeurt helaas te weinig. Daarnaast schort het nog wel eens aan de correcte inzet van EMVI, waardoor ondernemers in de praktijk problemen ervaren met de disproportionele inzet van EMVI, de almaar hoger wordende tenderkosten, de toepassing van subjectieve criteria en het gebrek aan transparantie en kennisuitwisseling. Hierdoor komen de EMVI-doelen onder druk te staan, die ondermeer een passende prijs/kwaliteitverhouding en gezonde concurrentie moeten bewerkstelligen. Wij stellen daarom voor bij het wettelijke “EMVI, tenzij” een aantal randvoorwaarden te hanteren. Allereerst een weloverwogen keuze, voortkomend uit een deugdelijke afweging voorafgaand aan elke aanbesteding; wordt het EMVI of gunning tegen de laagste prijs. Daarnaast relevante, objectieve, eenduidige en een beperkt aantal criteria, een transparant EMVI-proces, een correcte verhouding kwaliteit/prijs, algemene eisen aan gestandaardiseerde rekenmethodiek en een open dialoog tussen aanbestedende diensten en ondernemers. Voor wat betreft de kwaliteits/prijsverhouding moet opdrachtgever richting opdrachtnemer kwaliteit ruim boven prijs durven waarderen. EMVI mag volgens AFNL-NOA nooit spelbreker worden bij het realiseren van de doelstellingen van de Aanbestedingswet en EMVI-criteria moeten helder en eenduidig zijn om grote verschillen tussen opdrachtgevers te beperken.

Tendervergoeding, een must

De afgelopen jaren zijn bedrijven in toenemende mate geconfronteerd met andere aanbestedingsprocedures en contractvormen. Dit heeft in ieder geval geleid tot veel meer kosten van de voorbereiding van een aanbesteding; uren voor ontwerp, hoeveelheidbepaling, omgevingsmanagement, en inhuren van specialistische kennis voor bijv. onderdelen van het plan van aanpak. Maar liefst 80% van de opdrachtnemers ziet de offertekosten nog steeds stijgen, waarbij de gemiddelde stijging inmiddels 63% bedraagt. Gelet op deze stijging van tenderkosten vinden wij dat het verstrekken van tendervergoedingen nadrukkelijk op de agenda van iedere aanbesteding moet staan. Daarnaast moet uit proportionaliteitsoogpunt bij elke aanbesteding een zorgvuldige afweging over de vergoeding van hoge aanbestedingskosten worden gemaakt, waarbij uniformiteit zeer



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

Stichting AFNL-NOA
Nieuweweg 226
3905 LT Veenendaal
T AFNL 0318 54 49 00
T NOA 0318 54 73 73
K.v.K. nr. 61150746
info@afnl-noa.nl
www.afnl-noa.nl

voor mkb in bouw, afbouw & infra

gewenst is. Die uniformiteit kan worden bevorderd door het hanteren van een vaste tabel voor vergoeding en vaste voorwaarden voor uitkering. We hebben hiertoe vanuit de mkb-infrabedrijven een tabel met voorwaarden opgesteld, die we van harte aanbevelen.

Prestatiemeten op mkb-maat

Overheids- en semi-overheidsopdrachtgevers meten prestaties van opdrachtnemers en de resultaten betrekken zij in de afweging welke bedrijven zij bij een volgende aanbesteding uitnodigen. Past performance noemen zij dat, maar wij spreken liever van prestatiemeten, waarmee wordt bedoeld de wederzijdse prestatiebeoordeling door opdrachtgever en opdrachtnemer op gezette tijden gedurende de gehele contractfase. Die tweezijdige en open dialoog over elkaars prestaties leidt tot verbetering van de onderlinge samenwerking en dat komt de technische en procesmatige kwaliteit ten goede. Wij staan niet afwijzend tegenover prestatiemeting, maar willen daarbij wel een paar randvoorwaarden hanteren. Uitgangspunt bij prestatiemeten is partnerschap op basis van dialoog, transparantie en vertrouwen. Daarnaast moet worden uitgegaan van een uniform systeem, dat consistent wordt toegepast en SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden) is. In de précontractuele fase moet bekend zijn waarop partijen elkaar beoordelen en wie dat doet. Continuïteit van bemensing, deskundigheid, zorgvuldigheid, objectiviteit, verantwoordelijkheid en adequaat vastleggen van afspraken zijn hierbij essentieel. Tenslotte gebruiken opdrachtgevers gegevens over prestatiemeten slechts intern en na akkoord van de opdrachtnemer. Door op bovenstaande wijze te handelen kan prestatiemeten worden geoptimaliseerd, met als doel betere en professionelere samenwerking en meer reductie van faalkosten in de totale keten.

Ladders en sociale voorwaarden geen criteria

Tenslotte nog een paar opmerkingen over ladders en sociale voorwaarden met betrekking tot de Aanbestedingswet. Ladders en certificaten rijzen al jaren de pan uit; het hebben van een ladder of certificaat kan de opdrachtnemer weliswaar tot voordeel strekken, maar mag nooit als voorwaarde in de criteria staan. Wij vinden dat SROI (social return on investment) in het kader van kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt betrekken bij opdrachten, hier niet past. Dit is arbeidsmarktproblematiek en geen inkoopbeleid. Echter, onze infraleden hebben via MKB INFRA inmiddels - doordat SROI toch vaak als voorwaarde wordt gesteld bij aanbestedingen - hier veel ervaring mee opgedaan. We hebben zelfs samen met andere opdrachtgevers en opdrachtnemers standaardbestekteksten hiervoor opgesteld. Om draaideurproblematiek - kort dienstverband en na gereed komen opdracht weer terug in de 'kaartenbak' - te voorkomen, moeten deze mensen via de opleidingsinstituten in dienst worden genomen, zodat de ondernemers vrijgesteld zijn van administratieve lasten en de betreffende medewerkers op een structurele manier in het arbeids/opleidingstraject worden betrokken. Ten aanzien van de percentages SROI die worden gehanteerd bij de diverse contracten, dient het om een percentage van de loonsom – en niet van de aanneemsom – te gaan; slechts dan wordt dit gekoppeld aan de hoeveelheid arbeid die nodig is voor de opdracht. Last but not least SROI verdient op dit moment nog een andere kritische noot. Het zal u niet zijn ontgaan dat er een ernstig tekort aan vakbekwame medewerkers in de sector heerst en opdrachten een hoge materieelinzet met relatief beperkte loonsom kennen, waardoor de SROI-eis ook daardoor vaak niet passend is.